



PRESSEMITTEILUNG

München, 30. November 2015

Jung, DMS & Cie. erleichtert mit innovativer e-Signatur das Alltagsgeschäft angeschlossener Fondsberater

- ***Aufwändige Transaktionsbestätigungen per Fax, Email oder Post entfallen zukünftig.***
- ***Vollständiger, rechtssicherer und medienbruchfreier Beratungsprozess mit nur einem Vor-Ort-Besuch möglich.***

Bereits seit Anfang des Jahres stellt Jung, DMS & Cie. seinen angeschlossenen Investmentvermittlern die marktführende Software „ATweb“ als Vollversion kostenfrei zur Verfügung. Mit Hilfe dieser Beratungstechnologie des Technologiepartners fundsaccess kann der aufsichtsrechtlich vorgegebene Beratungsprozess von bisher drei nötigen Kundenterminen – Einholung von Kundeninformationen, Unterbreitung der Anlagevorschläge und Aushändigung wesentlicher Anlegerinformationen sowie im dritten Termin der eigentliche Abschluss des Geschäfts – auf nur noch zwei Termine vor Ort reduziert werden.

Jetzt bietet der Maklerpool im Rahmen der Technologie-Offensive der JDC-Mutter JDC Group und ihres Geschäftsbereichs „Advisortech“ mit der elektronischen Unterschrift „e-Signatur“ eine weitere Innovation an, die den Beratern das Alltagsgeschäft weiter erleichtert: Mit der digitalen Unterschrift hat der Kunde die Möglichkeit, sämtliche erforderliche Dokumente – zunächst mit Ausnahme des Depotöffnungsantrags – elektronisch zu signieren.

Unmittelbar nach der erfolgten Unterschrift wird das Kundenprofil, die Dokumentation sowie die Wertpapierorder automatisch archiviert sowie letztere elektronisch an sämtliche Transaktionsbanken weitergeleitet. Und dies alles ohne Medienbruch. Durch den Einsatz der e-Signatur kann der zeitliche Aufwand für den Berater also weiter minimiert werden, so dass künftig nur ein Vor-Ort-Termin beim Kunden nötig ist.

Die Darstellung der e-Signatur-fähigen Vertragsdokumentation kann vollständig im Look-and-Feel des Beraters erfolgen und ist unabhängig von Endgeräten und Betriebssystemen. Ein App-Download ist nicht nötig.



„Die Einführung der e-Signatur ist für unsere Poolpartner ein weiterer, wichtiger Schritt zur Erleichterung des Alltagsgeschäfts“, ist sich Dr. Sebastian Grabmaier, Vorstandsvorsitzender von Jung, DMS & Cie. sicher. „Die e-Signatur ermöglicht unseren Poolpartnern einen vertriebsorientierten, rechtssicheren, medienbruchfreien und vollelektronischen Prozess zur Dokumentation und Abwicklung von Transaktionen bei depotverwahrbaren Finanzinstrumenten“, so Grabmaier weiter. „Technisch sind zwar künftig auch Depot- und Kontoeröffnungen in einem reinen Online-Prozess möglich. Die Praxis zeigt aber, dass sich Kunden und Anlageberater zumindest einmal in die Augen schauen wollen.“

Wörter: 310

Anschläge (mit Leerzeichen): 2.628

Pressekontakt

Johannes Scherer
Kommunikation & Öffentlichkeitsarbeit
ARAGON MEDIA GmbH
E-Mail: johannes.scherer@aragonmedia.de
Fon: +49 (0)89 693513 18
Fax: +49 (0)89 693513 15

Ralf Tanzer
Agenturleitung & Creative Director
ARAGON MEDIA GmbH
E-Mail: ralf.tanzer@aragonmedia.de
Fon: +49 (0)89 693513 12
Fax: +49 (0)89 693513 15

Briefadresse

ARAGON MEDIA
Rosenheimer Straße 139
81671 München



WEITERE INFORMATIONEN

www.jungdms.de/presse

Über Jung, DMS & Cie.

Jung, DMS & Cie. ist ein Verbund aus rund 16.500 Poolpartnern in Deutschland Österreich. Als Vollsortimenter unter den Maklerpools stellt Jung, DMS & Cie. ihren Poolpartnern über 12.000 Produkte von mehr als 1000 Gesellschaften aus den Bereichen Investmentfonds, Versicherungen, Beteiligungen sowie Finanzierungen und im Haftungsdach der österreichischen Tochter Jung, DMS & Cie. GmbH auch strukturierte Bankprodukte wie beispielsweise Zertifikate oder ETFs zur Verfügung.

Angeschlossene Berater profitieren von modernster Beratungstechnologie, spezialisierten KompetenzCentern und einem erfahrenen Produktmanagement in allen Sparten. Geprüfte Produkte werden in so genannten Masterlisten zusammengefasst, für die Jung, DMS & Cie. die Produkthaftung übernimmt. Mit einem notariell beglaubigten Eigenkapital von über 15 Mio. Euro gehört Jung, DMS & Cie. zu den finanzstärksten Unternehmen im Maklerpoolgeschäft.

Neben erstklassigen Produkten, fairen Vertriebsvereinbarungen und einem profitablen Courtagesystem erhalten Berater eine persönliche Vor-Ort-Betreuung durch regionale Vertriebsleiter. Für administrative Fragen stehen ServiceManager im Backoffice zur Seite. Mit über 200 individualisierbaren Werbemitteln ermöglicht Jung, DMS & Cie. Poolpartnern ein effektives Marketing im eigenen Design.

Detaillierte Informationen des Unternehmens sowie Pressematerialien zum Download finden Sie unter www.jungdms.de/presse bzw. können Sie unter der E-Mail-Adresse im Pressekontakt abfordern.