

---

# PRESSEMITTEILUNG

---

München, 30. Juni 2021

## Ein „Pool-O-Mat“ und eigene Wahlkampagne: Jung, DMS & Cie. startet Makleroffensive im zweiten Halbjahr 2021

- **Fünf konkrete Wahlversprechen für Makler, die mit Konditions-, IT-, und Service-Checks getestet werden können.**
- **Ein eigens entwickelter „Pool-O-Mat“ zeigt, wie JDC zum individuellen Maklerprofil passt. Die Ergebnisse werden anonymisiert am Ende der Kampagne ausgewertet und zeichnen damit ein Stimmungsbild in der deutschen Maklerschaft.**
- **Live-Streams wie die „JDC Elefantenrunde“ sowie ein „Wahlhelfer“-Programm mit Umsatzbeteiligung für neu geworbene Partner begleiten die Kampagne.**

Jung, DMS & Cie., einer der größten Technologieplattform-Anbieter für den Finanz- und Versicherungsvertrieb in Europa, geht – ein Jahr nach der Poolwechsel-Kampagne – in eine neue Makleroffensive. Passend zum Superwahljahr 2021 startet JDC eine eigene Wahlkampagne unter dem Motto „JDC – eine Wahl fürs Leben“.

(<https://www.youtube.com/watch?v=qvP4CLQvn38>)

Auf einer eigenen Landingpage (<https://wahl.jungdms.de/>) macht JDC fünf konkrete Wahlversprechen – also Kernthemen für einen Maklerpool, auf die sich JDC seit Jahren konzentriert:

- Finanzielle Sicherheit (Provisionen, Courtagen, Abrechnung)
- Innere Sicherheit (Regulatorik, Datenschutz, IT-Sicherheit)
- Operative Sicherheit (Angebote, Abwicklung, Verwaltung, Bestandsübertragungen)
- Technische Revolution (Apps, Tools und KI - 100% digital)
- Altersabsicherung (Stichwort Maklerrente)

Um die Wahlversprechen schon heute zu erleben, stellt JDC einen Konditions-Check, einen IT-Check sowie einen Service-Check zur Verfügung. So lassen sich beispielsweise mit dem Konditions-Check die eigenen Maklereinnahmen mit denen von JDC vergleichen. JDC macht dann ein Best-Price-Angebot.

Für Unentschlossene gibt es bei der JDC-Wahlkampagne natürlich auch einen eigens entwickelten „Pool-O-Mat“ (<https://www.poolomat.de/>). Nach Beantwortung von 15 Aussagen erhalten User sofort ein Ergebnis, wie JDC und die Plattformdienstleistungen zum jeweiligen Maklerprofil passen. Bei diesem spielerischen, aber fundiert auswertbarem Tool werden die Antworten – natürlich anonymisiert – analysiert, sodass nach Abschluss der Kampagne die Antworten aus dem „Pool-O-Mat“ ein Stimmungsbild der deutschen Maklerschaft und ihren Bedürfnissen zeichnen.

Begleitet wird die JDC-Wahlkampagne von zahlreichen digitalen Wahlveranstaltungen. In Live-Streams wie etwa der „Elefantenrunde“ informieren die JDC-Vorstände über die neusten Entwicklungen im Unternehmen. Beim „JDC Roundtable“ stellen sich die Produktmanager von JDC den Fragen der Makler.

Und wie im echten Wahlkampf gibt es auch bei der JDC-Wahlkampagne ein Wahlhelferprogramm. Dabei sollen aber nicht Plakate geklebt werden, sondern Freunde und Bekannte im eigenen Maklerumfeld von JDC überzeugt werden. Als Entlohnung gibt es für jeden neu geworbenen JDC Vertriebspartner bis zu ein Prozent Umsatzbeteiligung.

„Gerade im Wahlkampf gilt es, die Stärken von JDC herauszustellen und Vorteile für Makler und Vermittler klar zu benennen. JDC ist eine Wahl fürs Leben, weil wir schon heute beweisen, wie unsere technischen Entwicklungen und Poolservices tatsächlich mehr Zeit am Kunden möglich machen. Denn Zeit ist Leben, Leben ist Wert und Wert ist Geld“, erläutert Stefan Bachmann, unter anderem auch für das Marketing verantwortlicher Vorstand bei Jung, DMS & Cie..

Vorstandschef Sebastian Grabmaier unterstreicht: „Mit dieser neuen Makleroffensive schärfen wir unser Profil und betonen, welche Vorteile eine Bündelung des Maklergeschäfts auf der Jung, DMS & Cie.-Plattform bringt. Vor allem die Verzahnung von Kundenaktivitäten und MVP sowie Vertriebsimpulse durch noch mehr Datenkompetenz stehen nicht erst seit dem Erwerb von MORGEN & MORGEN ganz oben in der Vorteilsargumentation für JDC.“

## **Pressekontakt**

Johannes Scherer  
Kommunikation & Öffentlichkeitsarbeit  
Jung, DMS & Cie.

Mobil: +49 (0)171 634 86 73  
E-Mail: [johannes.scherer@jungdms.de](mailto:johannes.scherer@jungdms.de)

---

## WEITERE INFORMATIONEN

[www.jungdms.de/presse/](http://www.jungdms.de/presse/)

---

### **Über Jung, DMS & Cie.**

Jung, DMS & Cie. ist eine Service- und Technologie-Plattform für derzeit rund 16.000 Finanzdienstleister in Deutschland und Österreich. Unsere Vertriebspartner profitieren von modernster Prozess- und Beratungstechnologie, spezialisierten KompetenzCentern und einem erfahrenen Produktmanagement in allen Sparten.

Jung, DMS & Cie. stellt ihren Vertriebspartnern 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.

Im Rahmen unserer Advisortech-Strategie bieten wir innovative Beratungs-, Prozess- und Verwaltungstechnologien für unsere Vertriebspartner. Während viele den technologischen Wandel als Problem und die jungen Fintech-Firmen als neue Wettbewerber sehen, betrachten wir den Faktor „Technologie“ als große Chance. Unsere Advisortech-Lösungen helfen unseren Vertriebspartnern, ihre Kunden noch besser zu betreuen und im Ergebnis mehr Umsatz zu generieren. Mit einem notariell beglaubigten Eigenkapital von über 16 Mio. Euro gehört Jung, DMS & Cie. zu den finanzstärksten Service- und Technologie-Dienstleistern für den Finanz- und Versicherungsvertrieb.

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

### **Disclaimer:**

Die Vorstände von Jung, DMS & Cie. halten eine wesentliche Beteiligung an Jung, DMS & Cie. und haben ein Eigeninteresse an Art und Inhalt der in dieser Mitteilung gegebenen Informationen.