

PRESSESPIEGEL

3.6.2020

AssCompact
Technologie für Risiko- und Kapitalmanagement

Jung, DMS und Cie. lockt mit bis zu 5.000 Euro Wechselbonus

Für wechselwillige Berater und Vermittler hat der Maklerpool Jung, DMS & Cie. ein neues Angebot gestartet: Bei einem Poolwechsel übernimmt Jung, DMS und Cie. das gesamte Wechselprozedere und zahlt Maklern einen Bonus von bis zu 5.000 Euro.

Um neue Berater und Vermittler zu gewinnen, hat der Maklerpool Jung, DMS & Cie. eine Poolwechselkampagne gestartet. Im Falle eines Wechsels übernimmt der Münchener Maklerpool das gesamte Wechselprozedere. Obendrein gibt es für Makler einen Wechselbonus bis zu 5.000 Euro. Dieses Angebot gilt für Berater und Vermittler, die bisher noch kein Geschäft bei Jung, DMS & Cie. eingereicht haben.

Wechselwillige müssten lediglich ihren Bestand melden und Jung, DMS & Cie. kümmere sich um eine zeitnahe und vollständige Übertragung aller Verträge und Kunden in das JDC-eigene Kunden- und Vertragsverwaltungsprogramm iCRM. Gleichzeitig übernimmt der Maklerpool auch das für den Datenschutz relevante Kundeninformationsschreiben im Namen des wechselwilligen Beraters.

Wie wird der Wechselbonus errechnet?

Wie Jung, DMS & Cie. weiter mitteilt, wird der Wechselbonus über die Anzahl der Kunden und Versicherungsverträge im Bestand und/oder über die verprovisionierten Investmentbestände ermittelt, die Berater und Vermittler dann künftig über die JDC-Plattform verwalten und abrechnen lassen. Die Kalkulationsgrundlage zur Berechnung des Bonus für Versicherungsbestände sind fünf Euro für jeden erfolgreich übertragenen und akzeptierten Vertrag. Für Investmentbestände werden für die Bonusoption 250 Euro je 1 Mio. Euro verprovisionierter Investmentbestand veranschlagt. Einen Euro pro Kunde zieht JDC für die Leistungen für Anschreiben und Versandprozess ab.

Auf Grundlage dieser Rechengrößen wird ein bestimmter Prozentsatz auf die abgerechnete Provision ermittelt und dem Berater einmal am Monatsende via Sonderprovision gutgeschrieben. Diese Erhöhung vollzieht sich solange, bis der anfangs ermittelte Prämiendeckel erreicht ist, maximal zwölf Monate. Im Anschluss erfolgt die Vergütung gemäß der regulären Stufe des Beraters.

„Natürlich sind die 5.000 Euro Teil der Aufmerksamkeitsstrategie, allerdings gilt auch: Wenn sich ein Makler mit unserer führenden Technologie intensiv auseinandersetzt, dann führen die Vorteile und Argumente direkt zu einer JDC-Vertriebsanbindung“, unterstreicht Stefan Bachmann, für die Digitalisierungsstrategie verantwortlicher Vorstand der JDC Group AG, der Konzernmutter von Jung, DMS & Cie. Ein Poolwechsel bleibe trotzdem Vertrauenssache und setze Verlässlichkeit voraus, so Bachmann weiter. (tk)