

PRESSESPIEGEL

3.6.2020

DAS INVESTMENT.COM

BIS ZU 5.000 EURO

Jung, DMS & Cie. lockt Makler mit Wechselprämie

Der Maklerpool Jung, DMS & Cie. will über eine Wechselprämie neue Makler für sich gewinnen. Wer sich als Neupartner an die Wiesbadener anbindet und über sie Geschäft abwickelt, soll bis zu 5.000 Euro erhalten.

Der Maklerpool Jung, DMS & Cie. will neuen Vertriebspartnern bis zu 5.000 Euro zahlen, wenn sie sich bei ihm anbinden. Das kündigen die Wiesbadener in einer Mitteilung und [über eine Internetseite zur Kampagne](#) an.

Im Schnitt arbeite jeder Berater mit zwei bis drei Maklerpools zusammen, heißt es von Jung, DMS & Cie. Dieser Praxis erteilen die Wiesbadener jetzt eine Kampfansage. Berater, die ihr Geschäft neu über JDC abwickeln wollen, sollen einen Bonus erhalten. Zudem will sich Jung, DMS & Cie. um das organisatorische Prozedere rund um den Wechsel kümmern.

Interessenten sollten einfach ihren Bestand melden, der Pool werde dann zeitnah den Übergang aller Verträge und Kunden in das hauseigene Verwaltungssystem in die Wege leiten. Er versende auch das Datenschutz-relevante Informationsschreiben an die Kunden seiner Partner, versprechen die Wiesbadener.

Der Bonus, der Neupartnern den Wechsel besonders schmackhaft machen soll, errechne sich anhand der Anzahl der Kunden und der Versicherungsverträge beziehungsweise der provivionsbasierten Investmentverträge, die Neumakler dann auf die JDC-eigene Plattform brächten.

Für jeden übertragenen Versicherungsvertrag will Jung, DMS & Cie. 5 Euro zahlen. Bei Investmentbeständen soll es jeweils 250 Euro pro eine Million verprovisionierten Investmentbestands geben. Einen Obolus von einem Euro pro Kunden wollen die Wiesbadener für organisatorische Leistungen einbehalten. Innerhalb von zwölf Monaten nach Start der Zusammenarbeit soll der Berater die ermittelte Wechselprämie mittels Sonderprovisionen ausgezahlt bekommen.

„Natürlich sind 5.000 Euro Teil der Aufmerksamkeitsstrategie“, räumt JDC-Digitalisierungs-Vorstand Stefan Bachmann ein. Allerdings gebe es auch jenseits der Prämie gute Argumente für eine Vertriebsanbindung an JDC. „Ein Poolwechsel bleibt trotzdem Vertrauenssache und setzt Verlässlichkeit voraus“, so Bachmann weiter. Dies beweise JDC seit Jahren für unterschiedliche Kundengruppen – „mit oder ohne Wechselbonus“.