

PRESSESPIEGEL

9.9.2020

FONDS ONLINE
professionell

Umstrittene "Poolwechselkampagne": JDC zieht positives Zwischenfazit

Vor drei Monaten lobte Jung, DMS & Cie. bis zu 5.000 Euro als Bonus für jeden Finanzberater aus, der seine Bestände überträgt. Die Branche reagierte irritiert. Doch die Aktion scheint zu fruchten, meldet der Münchner Maklerpool – und betont, die Prämie spiele nur eine Nebenrolle.



Stefan Bachmann, JDC: "Unser Ziel war es damals nicht, den Berater- und Vermittlermarkt mit Lockangeboten 'abzugrasen'."

Der Münchner Maklerpool Jung, DMS & Cie. (JDC) ist zufrieden mit den ersten Ergebnissen seiner Ende Mai gestarteten "[Poolwechselkampagne](#)", mit der er Finanzberater von sich überzeugen möchte. Unter anderem lobte JDC einen "Neumaklerbonus" von bis zu 5.000 Euro aus, was in der Branche für Irritationen sorgte ([FONDS professionell ONLINE berichtete](#)).

"Unser Ziel war es damals nicht – wie manche Stimmen aus dem Markt untkten –, den Berater- und Vermittlermarkt mit Lockangeboten 'abzugrasen", betont JDC-Vorstand Stefan Bachmann.

"Vielmehr haben wir eine länger laufende Kampagne mit Aufmerksamkeitsstrategie zum Start erarbeitet, die dann vor allem auf unsere Stärken bei Technik und Prozessen abzielt." Nach drei Monaten werde deutlich, dass dies gelungen sei.

200 Anfragen nach einem Testzugang

Seit dem Start der Kampagne habe es über 1.000 Berechnungen mit dem Wechselbonus-Rechner auf der eigens eingerichteten Landingpage gegeben, berichtet Bachmann. "Alle Interessenten, die nähere Informationen anforderten, konnten wir ansprechen und über Details und Vorteile der JDC-Maklerplattform informieren." Nach der ersten "Aufmerksamkeitswelle" habe man die Interessenten dann mit Bannern gezielt erneut ansprechen können. Deren Botschaft: "Besser als 5.000 Euro Neumaklerbonus? Unsere IT, unsere App und unser MVP." MVP ist die Abkürzung für Maklerverwaltungsprogramm.

Bachmann zufolge hat sein Unternehmen bislang rund 200 Anfragen nach einem Testzugang für das JDC-eigene MVP und zur Anbindung an den Maklerpool erhalten. Zwei Dutzend Finanzberater hätten bereits einen Wechselprozess angestoßen.

Erhöhtes Aufkommen an Telefonaten

Wegen vermehrter Anfragen von Interessenten registrierte der Pool zudem ein um 30 Prozent erhöhtes Aufkommen an Telefongesprächen im Berater-Service-Center in Wiesbaden. Auch die JDC-Vertriebsleiter vor Ort würden häufiger angesprochen. "Genau diese Reaktionen und Entwicklungen wollten wir mit unserer Poolwechselkampagne erreichen", so Bachmann. (bm)