

PRESSESPIEGEL

9.9.2020

finanzwelt
Das Fachmagazin der Finanzbranche

JDC: Positives Zwischenfazit



Stefan Bachmann, Vorstand JDC Group AG / Foto: © JDC

Jung, DMS & Cie. zieht eine positive Bilanz nach den ersten drei Monaten der „Poolwechselkampagne“ – nicht nur, weil man bereits zahlreiche neue Makler hinzugewinnen konnte.

Ende Mai sorgte Jung, DMS & Cie. für viel Aufmerksamkeit auf dem Vermittlermarkt: Der Pool gab bekannt, dass er Neuzugängen eine Wechselprämie von bis zu 5.000 Euro zahlt ([finanzwelt berichtete](#)). Die „Poolwechselkampagne“ geschah im Rahmen einer neuen Aufmerksamkeits-Markenstrategie, die vor allem auf eine bessere Kommunikation der JDC-Stärken bei Technik und Prozessen abzielt. Nach den ersten drei Monaten zieht JDC nun eine erste

Bilanz – und diese fällt sehr positiv aus. So registrierte der Pool über 1.000 Makler, die Berechnungen über den Wechselbonus-Rechner auf der Landinpage angestellt haben. Alle Interessenten, die nähere Informationen anforderten, wurden von JDC angesprochen und über Details und Vorteile der JDC-Maklerplattform informiert. Nach dem Kick-Off und der ersten Aufmerksamkeitswelle konnte JDC die ersten Interessenten gezielt mit Bannern wieder ansprechen und ergänzen: „Besser als 5.000€-Neumaklerbonus? Unsere IT, unsere App und unser MVP“. JDC hat seitdem ca. 200 Anfänger nach einem Testzugang zum eigenen Maklerverwaltungsprogramm iCRM oder Anfragen zu Anbindung an den Pool und

PRESSESPIEGEL

eigenen Maklerverwaltungsprogramm iCRM oder Anfragen zu Anbindung an den Pool und die WebApp allesmein erhalten. Bislang konnte der Pool ca. 150 konkrete Leads gewinnen und bearbeitet derzeit ca. zwei Dutzend anlaufende Wechselprozesse. Außerdem hat sich das Telefonaufkommen im JDC Berater-Service-Center in Wiesbaden seitdem deutlich erhöht: So waren dort aufgrund vermehrter Interessenten und Anbindungsanfragen 30 % mehr Aktivitäten zu verzeichnen. Auch zu den JDC-Vertriebsleitern vor Ort kommen deutlich mehr Interessenten und auch in Facebook-Gruppen wird immer häufiger über JDC und die „Poolwechsellkampagne“ gesprochen, wenn es um die Perspektiven des Maklermarktes geht. Damit hat JDC viele Ziele erreicht, die im Rahmen der Aktion ausgeben wurden.

„Wir haben durch die Begeisterung der Interessenten in Gesprächen mit unserem Vertrieb nun noch besser verstanden, welche technischen Features und Vorteile für Berater und Endkunden noch besser hervorgehoben werden müssen, erklärt JDC-Vorstand **Stefan Bachmann** und nennt typisches Feedback von Beratern:

- „Die Fähigkeiten der App sind bisher unterrepräsentiert. Hier greifen die Systeme tatsächlich ineinander und bei Adressänderungen muss ich nicht alles gesondert eintragen. Es ist in der Tat ein System, eine App, eine Abrechnung.“
- „Die kombinierte Darstellung mit Investmentbeständen habe ich im Markt so noch nicht gesehen. Der Bestandsübertragungsprozess ist unschlagbar.“
- „Die breite Auswahl an Gesellschaften in den Beraterrechnern und die Flexibilität, aus dem CRM mit allen Daten abzuspringen ist ein großer USP. Ergänzt mit der Bedarfsanalyse der Kunden ist dieses System einzigartig.“ (ahu)