

DMS & Cie. startet „DMR Deutsche Makler Rente“ und garantiert aktiven Poolpartnern den Kauf ihrer Bestände

Mit der „DMR Deutsche Makler Rente“ bietet Jung, DMS & Cie. Vermittlern, die sich aus dem aktiven Geschäft zurückziehen möchten, die Möglichkeit, ihre Bestände an Jung, DMS & Cie. zu verkaufen. Langjährigen, aktiven Poolpartnern garantiert Jung, DMS & Cie. zudem ein Anrecht auf den Bestandsaufkauf.

- **Auf Wunsch bleiben die abgebenden Vermittler eine Zeit lang Ansprechpartner ihrer Kunden, während Jung, DMS & Cie. im Hintergrund schon die Verwaltung übernimmt.**
- **Die gesamte Kommunikation mit den „Altkunden“ wird im Anschluss von Jung, DMS & Cie. organisiert und betreut.**

Seit Jahren geht die Zahl der unabhängigen Berater und Vermittler stetig zurück. Das liegt einerseits an den steigenden regulatorischen Anforderungen seitens des Gesetzgebers, andererseits aber auch an der demografischen Entwicklung in der Branche des freien Vertriebs. Das Durchschnittsalter unabhängiger Vertriebsprofis in Deutschland liegt mittlerweile bei 50 plus. Viele Berater und Vermittler, die sich aus dem aktiven Vertrieb zurückziehen wollen, lassen ihr Geschäft einfach „auslaufen“. Doch damit ist keinem geholfen: Weder dem Vertriebsexperten noch seinen Kunden und auch nicht der Versicherungswirtschaft. Der bessere Weg ist es, die eigene Geschäftsnachfolge bzw. die Bestandsübergabe rechtzeitig zu organisieren und in die Wege zu leiten.

Dafür bietet Jung, DMS & Cie., einer der größten Maklerpools in Deutschland, jetzt mit dem neuen Service „DMR Deutsche Makler Rente“ (www.deutsche-makler-rente.de) seinen Poolpartnern, die sich aus dem aktiven Geschäft zurückziehen möchten, eine optimale Möglichkeit, ihr „Lebenswerk“ zu kapitalisieren. Im Rahmen der DMR Deutsche Makler Rente garantiert Jung, DMS & Cie. Vermittlern bei Aufgabe ihres Geschäfts aus Alters- oder Krankheitsgründen ein Anrecht auf den Bestandsaufkauf inklusive fairer Bewertungsanalyse.

Voraussetzung: Die Vermittler müssen in den vergangenen drei Jahren nachweislich den Großteil ihrer Bestände bei Jung, DMS & Cie. geführt und den Großteils ihres Geschäftes bei Jung, DMS & Cie. eingereicht haben. Dabei ist es egal, ob sie als Vermittler im Anlagesegment, im LV- oder KV-Bereich tätig waren oder sich auf das Sachgeschäft konzentriert haben.

Bei der Übergabe der Bestände an Jung, DMS & Cie. können sich Poolpartner darauf verlassen, dass dieser Schritt für sie selbst und für ihre Kunden kein „harter Schnitt“ ist. Auf Wunsch bleiben die abgebenden Vermittler für eine bestimmte Übergangszeit der Ansprechpartner für ihre Kunden, während im Hintergrund bereits die Unterstützung durch Jung, DMS & Cie. läuft und die Verwaltung übernommen wird: Die Kundendaten werden in das Kundenverwaltungsprogramm und die Kundendatenbank von Jung, DMS & Cie. übernommen. Darüber hinaus wird der gesamte Schriftverkehr mit den Kunden dokumentiert und übersichtlich und revisionssicher im System hinterlegt. Abgebende Vermittler müssen sich also nicht mehr mit Bergen von Post und Schriftstücken auseinandersetzen.

Die Kommunikation mit den Kunden der abgebenden Vermittler übernimmt Jung, DMS & Cie. Hierzu bietet Jung, DMS & Cie. über den hauseigenen Service „maklerhomepage24“ einen eigenen Internetauftritt nach Vorstellungen der ausscheidenden Vermittler (Optik, Logo, Navigation). Integriert in diese „eigene“ Homepage sind natürlich Kontakt- sowie Schadensformulare. Damit ist für die Kunden weiterhin wie gewohnt eine stetige Betreuung

gewährleistet. Über eine Hotline inklusive Video-Beratung (bei Bedarf) werden die Kunden der abgebenden Vermittler durch Jung, DMS & Cie. weiterhin professionell betreut. Damit bietet Jung, DMS & Cie. mit der DMR Deutsche Makler Rente eine Rundum-Lösung für den Makler im Rentenalter.

Natürlich erledigt Jung, DMS & Cie. bei der Bestandsübergabe auch sämtliche organisatorischen und regulatorischen Anforderungen – wie etwa die Aufhebung der bestehenden Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung aufgrund des Wegfalls des Haftungsrisikos, die Abmeldung der Tätigkeit des abgabewilligen Vermittlers gegenüber der IHK, alle notwendigen Information an die Kunden und weiteres.

„Für viele Vermittler ist die laufende Bestandsprovision eine Altersvorsorge. Allerdings sinkt die Bestandsprovision bei nur noch sporadisch betreuten Beständen wegen der Aufgabe der Vermittlertätigkeit oft dramatisch, weiß Dr. Sebastian Grabmaier, Vorstandsvorsitzender von Jung, DMS & Cie. „Mit unserer neuen, innovativen Dienstleistung DMR Deutsche Makler Rente bieten wir unseren Poolpartnern, die sich aus dem aktiven Vermittlergeschäft zurückziehen wollen, eine faire und umfassende Möglichkeit, um sich ‚ihr Lebenswerk‘ zu sichern“, so Grabmaier weiter.

Pressekontakt:

Johannes Scherer
- Kommunikation & Öffentlichkeitsarbeit -
ARAGON MEDIA
Tel.: 089 / 69 35 13 18
Fax: 089 / 69 35 13 15
E-Mail: johannes.scherer@aragonmedia.de

Ralf Tanzer
- Agenturleitung & Creative Director -
ARAGON MEDIA
Tel.: 089 / 69 35 13 12
Fax: 089 / 69 35 13 15
E-Mail: ralf.tanzer@aragonmedia.de

ARAGON MEDIA
Rosenheimer Straße 139
81671 München

Internet: www.jungdms.de

Über Jung, DMS & Cie.

Jung, DMS & Cie. ist ein Verbund aus rund 16.500 Poolpartnern in Deutschland Österreich. Als Vollsortimenter unter den Maklerpools stellt Jung, DMS & Cie. ihren Poolpartnern 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.

Angeschlossene Berater profitieren von modernster Beratungstechnologie, spezialisierten KompetenzCentern und einem erfahrenen Produktmanagement in allen Sparten. Geprüfte Produkte werden in so genannten Masterlisten zusammengefasst, für die Jung, DMS & Cie. die

Produkthaftung übernimmt. Mit einem notariell beglaubigten Eigenkapital von über 15 Mio. Euro gehört Jung, DMS & Cie. zu den finanzstärksten Unternehmen im Maklerpoolgeschäft.

Neben erstklassigen Produkten, fairen Vertriebsvereinbarungen und einem profitablen Courtagesystem erhalten Berater eine persönliche Vor-Ort-Betreuung durch regionale Vertriebsleiter. Für administrative Fragen stehen ServiceManager im Backoffice zur Seite. Mit über 200 individualisierbaren Werbemitteln ermöglicht Jung, DMS & Cie. Poolpartnern ein effektives Marketing im eigenen Design.

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

logo jung dms cie