

JDC Group AG kooperiert mit Deutschlands größtem Kredit-Vergleichsportal smava

- Die Kooperation mit Deutschlands größtem Kredit-Vergleichsportal smava ist für die JDC Group AG der nächste Schritt in ihrer Advisortech-Strategie. - smava nutzt die Zusammenarbeit, um weitere 1,2 Millionen Endkunden über die JDC Group-Berater zu erreichen. - Berater erhalten durch Vermittlung von smava-Finanzierungslösungen über die JDC Group-Tochter GELD.de attraktive Konditionen.

Die JDC Group AG, einer der größten Finanzdienstleistungskonzerne in Europa, hat mit smava, Deutschlands führendem Kredit-Vergleichsportal, eine weitreichende Kooperation vereinbart. Danach können ab sofort die Berater und Vermittler der JDC Group AG ihren Kunden günstige Finanzierungslösungen über smava vermitteln. smava wiederum profitiert von der Kooperation durch die Erschließung von weiteren 1,2 Millionen Endkunden der JDC Group-Berater und Vermittler.

Die Zusammenarbeit mit smava bedeutet für die JDC Group AG einen weiteren Schritt in ihrer Advisortech-Strategie – also innovative Technologie PLUS persönliche Beratung. JDC Group-Berater und -Vermittler können im direkten Kundengespräch (persönlich oder auch telefonisch) bei ihren Kunden einen möglichen Kreditbedarf – egal, für welchen Zweck – am besten erkennen und erfragen.

Sollte sich ein solcher Kreditbedarf feststellen lassen, kann der Vermittler über die JDC Group-Tochter GELD.de, die bereits seit Längerem mit smava im Bereich Kreditvermittlung kooperiert, mit Hilfe eines auf ihn personalisierten Link an seinem Rechner mit dem Kunden die Kreditanfrage an smava senden.

Aufgrund der ausgereiften Technologie und der langjährigen Zusammenarbeit zwischen GELD.de und smava erhalten JDC Group-Berater und -Vermittler, die ihren Kunden Finanzierungslösungen von smava anbieten, überdurchschnittliche Konditionen.

Zudem können JDC Group-Berater und -Vermittler, die über eine eigene Homepage verfügen, diese mittels des auf die Vermittler individualisierten Links um das Angebot „Kostenloser Kreditvergleich“ erweitern. Alle dann darüber eingehenden Kreditanfragen werden wie oben beschrieben von smava abgearbeitet.

„Damit profitieren unsere Berater und Vermittler erneut von unserem hybriden Fokus auf Konzernebene“ freut sich Dr. Sebastian Grabmaier, Vorstandsvorsitzender der JDC Group AG. „Die Kooperation mit smava zeigt, dass die Digitalisierung ein starker Vertriebshebel in alle Richtungen sein kann“, so Grabmaier weiter.

Sein Vorstandskollege und neuer GELD.de Geschäftsführer Stefan Bachmann ergänzt: „Unsere Berater und Vermittler werden zum Katalysator im hart umkämpften ROPO-Kredit-Geschäft.“ Der ROPO-Effekt beschreibt den Vorgang, dass sich immer mehr Kunden online informieren, aber

doch auch weiterhin offline abschließen wollen.

„Es ist unsere Mission, Kredite für Verbraucher transparent, fair und günstig zu machen“, erklärt Alexander Artopé, Mitgründer und Geschäftsführer von smava, „Wir freuen uns sehr, mit der JDC Group einen starken Partner gefunden zu haben, mit dem wir zukünftig noch mehr Menschen den schnellsten Zugang zu den günstigsten Krediten ermöglichen können.“

„Im Kreditsegment schaffen wir als JDC Group mit smava damit eine win-win-win-Situation: Endkunden können online vergleichen, haben den Zugang zu einem kompetenten Berater und drittens generieren die Berater als Vermittler ganz neue Einnahmequellen“, erklärt Bachmann.

Pressekontakt:

Johannes Scherer

Telefon: +49 (0)89 693513 18

Fax: +49 (0)89 693513 15

E-Mail: johannes.scherer@aragonmedia.de

Unternehmen

JDC Group AG

Kormoranweg 1

65201 Wiesbaden

Internet: www.jdcgroup.de

Über JDC Group AG

Die JDC Group AG (ISIN: DE000A0B9N37) steht für moderne Finanzberatung und intelligente Finanztechnologie für Berater und Kunden. Im Geschäftsbereich „Advisortech“ bieten wir über die Jung, DMS & Cie.-Gruppe moderne Beratungs- und Verwaltungstechnologien für unsere Kunden und Berater. Während viele Vertriebe und Vertriebspartner den technologischen Wandel als Problem und die jungen Fintech-Firmen als neue Wettbewerber sehen, sehen wir den Faktor „Technologie“ als große Chance. Lösungen aus dem Geschäftsbereich „Advisortech“ werden Beratern zukünftig helfen, ihre Kunden noch besser zu betreuen und im Ergebnis mehr Umsatz zu generieren. Im Segment „Advisory“ vermitteln wir über die FiNUM.-Gruppe Finanzprodukte an private Endkunden über freie Berater, Vermittler und Finanzvertriebe. Mit mehr als 16.000 angeschlossenen Vertriebspartnern, rund 1.200.000 Endkunden, einem betreuten Bestand von mehr als 4,5 Milliarden Euro und mehr als 1,4 Milliarden Euro Produktabsatz pro Jahr sind wir einer der Marktführer im deutschsprachigen Raum.