



PremiumPartner bei JDC werden

Das Image von Finanzberatern und Versicherungsvermittlern ist nachweislich schlecht. Verbraucherschützer, viele Kunden und auch der Gesetzgeber sehen im Finanz- und Versicherungsvertrieb meist nur provisionsgetriebene Personen, die das Kundeninteresse vernachlässigen. Schwarze Schafe mag es überall geben, doch die Realität ist eine andere. Die Branche befindet sich im Wandel und die Beratung abseits des Produktverkaufs um die Anforderungen und Probleme der Kunden zu lösen, nimmt zunehmend Gestalt an.

Jung, DMS & Cie. will den Weg der Qualitätsberatung weitergehen und seine mit echter Beratungsqualität arbeitenden Poolpartner belohnen. Im Rahmen der 2006 eingeführten PremiumPartnerschaft geht der Anbieter jetzt aber einen wichtigen Schritt weiter. Ziel ist es ausschließlich Berater und Vermittler mit Qualitätsanspruch in den Kategorien Wissen, Arbeitsweise und nachhaltige Beratung zu fördern. Qualität in der Beratung wird ohnehin ab 2018 durch die geltenden MiFID-II- und IDD-Vorgaben immer wichtiger.

Neuer Status für PremiumPartner

Qualitativ hochwertigste Partner wird Jung, DMS & Cie. ab sofort mit einem besonderen Status auszeichnen: der JDC PremiumPartnerschaft. Wenn 15 strenge Qualitätskriterien regelmäßig erfüllt werden, erhält der PremiumPartner für zwölf Monate den PrämienPartner-Status und die Aufnahme in den entsprechenden „PremiumPartner-Club“. Hierfür werden beispielsweise die Nutzung von gesetzeskonformen Beratungs- und Vergleichsprogrammen, die Teilnahme an Präsenzveranstaltungen und Onlineschulungen, die

Stornoquote sowie zahlreiche andere Qualitätsfaktoren jährlich bewertet.

Dr. Sebastian Grabmaier, Vorstandsvorsitzender Jung, DMS & Cie.

Künftig können Partner, die die Qualitätsoffensive aktiv aufnehmen, zwei weitere Premium-Stufen ‚PremiumPartner professional‘ und ‚PremiumPartner excellence‘ mit besonderen Prämien und Vorteilsangeboten erreichen. Mit der Aufnahme in den ausgewählten Kreis bester Poolpartner können umfangreiche kostenlose Pool-Services und -Dienstleistungen genutzt werden. Die laufende Professionalisierung und Beratungsqualität kann dem Kunden mit einem Siegel dokumentiert werden.

PremiumPartner profitieren überdies von weiteren Vergünstigungen und Rabattangeboten von mehr als 500 Unternehmen. „Der PremiumPartner-Club ist kein ‚Belohnungssystem‘, das Verkäufer für hohe Umsätze auszeichnet“, betont Dr. Sebastian Grabmaier, Vorstandsvorsitzender von Jung, DMS & Cie.



Zu diesen Vorteilen zählt Jung, DMS & Cie. zum Beispiel kostenlose spartenübergreifende Fachseminare, Zuschüsse für komplette Studiengänge zum Bachelor oder Master sowie lizenzfreie gesetzeskonforme Software oder Marketingdienstleistungen.

Bilder: (1) © Sergey Nivens / fotolia.com (2) © Jung, DMS & Cie

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4943958/premiumpartner-bei-jdc-werden/>