

Jung, DMS & Cie. für den Financial Advisors Award nominiert

Anfang des Jahres brachte der Maklerpool Jung, DMS & Cie. mit „FINE FOLIO ETF-Stabilitäts-Strategien“ eine eigene Vermögensverwaltung auf ETF-Basis auf den Markt. Jetzt wurde die innovative Anlagelösung für den renommierten Financial Advisors Award 2015 des Hamburger Fachmagazins Cash. in der Kategorie „vermögensverwaltende Fonds“ nominiert.

Bislang waren ETFs für den freien Vertrieb aus Ertragsgründen uninteressant, weil diese passiven Anlageinstrumente sehr margenarm sind. Mit den FINE FOLIO ETF-Stabilitäts-Strategien können Berater und Vermittler erstmals auch vom stark wachsenden Markt der Exchange Traded Funds (ETFs) profitieren.

„Die Kombination aus breiter Kapitalstreuung mit passiven ETFs durch den weltweit führenden Investmentmanager BlackRock und laufender Risikoüberwachung und entsprechender Portfolioanpassung mit Hilfe des Investment-Stabilitäts-System der Kapitalverwaltungsgesellschaft Ampega scheint die Jury überzeugt zu haben“, freut sich Dr. Sebastian Grabmaier, Vorstandsvorsitzender von Jung, DMS & Cie..

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.