

JDC und Lufthansa-Tochter Albatros setzen Absichtserklärung rasch um und vereinbaren Fünf-Jahres-Vertrag zum Voll-Outsourcing der Geschäftsabwicklung

- Umsatzvolumen über die Vertragslaufzeit bis zu 100 Mio. EUR; Umsatzwachstum ab 2018 bis zu 20 Mio. EUR p.a.; signifikanter Ergebnisbeitrag erwartet - JDC Kundenbestand wächst um 150.000 Kunden - Outsourcing-Geschäft wird das JDC Wachstum in den nächsten Jahren erheblich beschleunigen

Die zum Lufthansa Konzern gehörige Albatros Versicherungsdienste GmbH und die zur JDC Gruppe gehörende Jung, DMS & Cie. Pool GmbH haben die vor wenigen Wochen abgeschlossene Absichtserklärung (letter of intent - LOI) zügig umgesetzt und heute einen Vertrag über ein mindestens fünfjähriges Outsourcing der Abwicklung und Vermittlung von Finanzprodukten unterzeichnet.

Albatros wird die Versicherungsverträge ihrer rund 150.000 Kunden komplett auf die Plattform von JDC übertragen sowie das gesamte Neugeschäft über die JDC-IT und Infrastruktur abwickeln.

Damit kann Albatros die eigenen IT Investitionen drastisch senken und die eigenen Ressourcen auf den Vertrieb statt auf IT und Administration fokussieren. JDC kann im Gegenzug die bestehende Plattform besser auslasten und damit auf den hinzukommenden Umsatz eine überproportionale Marge erzielen.



Ralph Konrad © Jung, DMS & Cie. AG

„Wir freuen uns darüber, dass wir die Absichtserklärung so schnell in langfristige Verträge umsetzen konnten. Albatros ist einer der führenden Belegschaftsmakler in Deutschland, der neben den Mitarbeitern der Lufthansa auch andere Konzernbelegschaften – wie zum Beispiel die von Coca Cola oder der Deutsche Post DHL in Absicherungsfragen berät“ kommentiert Ralph Konrad, CFO der JDC Group AG den für JDC wegweisenden Vertragsabschluss. „Mit der Kooperation werden unsere Provisionsumsätze im Privatkundengeschäft deutlich wachsen und nach Kosten zu einem sehr relevanten, langfristig wiederkehrenden Ergebnisbeitrag führen.“

„Die Kooperation von Albatros und JDC zeigt, dass die Digitalisierung die Strukturen im Markt erheblich verändern wird. Intermediäre aller Art – also Banken, Vertriebe und eben auch größere Makler – wollen und sollen sich zukünftig voll auf

die Servicierung Ihrer Kunden statt auf die immer komplexer werdende Administration

fokussieren“, ergänzt Dr. Sebastian Grabmaier, CEO der JDC Group AG.

„Wir hingegen konzentrieren uns voll auf die Automatisierung und Digitalisierung von Geschäftsprozessen in der Vermittlung von Finanzprodukten. Das bringt gerade größeren Marktteilnehmern, auch mit Umsätzen von 20 Mio. EUR und mehr, erhebliche Vorteile und Synergien. Deshalb sind wir von den erheblichen Potentialen des von uns angebotenen Plattform-Modells überzeugt und begreifen die Kooperation mit Albatros als wesentlichen, ersten Schritt in das professionelle Outsourcing der Geschäftsprozesse großer Maklerorganisationen und Banken in Deutschland.“

Pressekontakt:

Johannes Scherer
Telefon: +49 (0)89 693513 18
Fax: +49 (0)89 693513 15
E-Mail: johannes.scherer@aragonmedia.de



Dr. Sebastian
Grabmaier

© Jung, DMS & Cie. AG

Unternehmen

Jung, DMS & Cie. AG
Ludwig - Ganghofer - Straße 1
82031 Grünwald

Internet: www.jungdms.de

Über Jung, DMS & Cie. AG

Jung, DMS & Cie. ist ein Verbund aus rund 16.000 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.