

Jung, DMS & Cie. – macht Vorsorge „begreifbar“

**Als Verkaufsprofi Karl Werner Schmitz vor mehr als 20 Jahren begann, sich mit haptischen Verkaufsstrategien zu befassen, gab es den Begriff „Hapitk“, der aus dem griechischen kommt und soviel wie „fühlbar“ oder „zum Berühren geeignet“ bedeutet, noch nicht einmal im Duden. Heute ist Schmitz ein gefragter Redner und Berater in Sachen haptischer Verkaufshilfen.
**

- **Der Maklerpool Jung, DMS & Cie. stellt ab sofort seinen Poolpartnern die innovative, haptische Verkaufshilfe „Pack’s an!“ zur Verfügung**
- **Fünf Sinne verkaufen mehr - nach diesem Motto geht der Maklerpool Jung, DMS & Cie. bei der Betreuung seiner Poolpartner ganz neue Wege**
- **Mit der neuen haptischen Verkaufshilfe „begreift“ der Kunde wortwörtlich und in spielerischer Weise seinen Vorsorgebedarf**
- **Testreihen haben erwiesen, dass Berater mit der haptischen Verkaufshilfe ihren Umsatz schlagartig um mehr als 30% steigern können**

Als Verkaufsprofi Karl Werner Schmitz vor mehr als 20 Jahren begann, sich mit haptischen Verkaufsstrategien zu befassen, gab es den Begriff „Hapitk“, der aus dem griechischen kommt und soviel wie „fühlbar“ oder „zum Berühren geeignet“ bedeutet, noch nicht einmal im Duden. Heute ist Schmitz ein gefragter Redner und Berater in Sachen haptischer Verkaufshilfen. Der Mensch hat fünf Sinne zum Hören, Sehen, Fühlen, Schmecken und Riechen. In der Finanzberatung spielten bisher meist nur die beiden Sinnesorgane Ohren und Augen eine Rolle. Doch nun kommen die Hände mit ins Spiel. Erfolgreiche Berater und Vermittler vertrauen zunehmend auf die Technik des haptischen Verkaufens. Diese Technik nutzt dabei den Tastsinn als weiteres Sinnesorgan. Testreihen haben erwiesen, dass mit dem Einsatz haptischer Verkaufshilfen im Finanzbereich Berater ihren Umsatz schlagartig um mehr als 30% steigern können.

Jung, DMS & Cie. stellt daher seinen Poolpartnern die gemeinsam mit dem Vollbluthaptiker Schmitz entwickelte haptische Verkaufshilfe „Pack’s an!“ zur Verfügung. Im Mittelpunkt des Verkaufsgesprächs stehen dabei 13 hartvergoldete, schwere Münzen, die das verfügbare Einkommen des Kunden symbolisieren. Allein schon auf den Tisch gelegt, führt diese Aktion bei den meisten Kunden zu einem automatischen Reflex: Sie müssen die Münzen in die Hand nehmen! Damit ist jeder Berater sofort in einem umfassenden Gespräch mit dem Kunden.

Diese Interaktion ist der Auftakt für eine spürbare Auseinandersetzung mit dem wichtigen Thema Vorsorge. Auf einem speziell entwickelten Board verteilt der Kunde dann die Münzen entsprechend seiner persönlichen Situation auf verschiedene Ausgabenfelder wie etwa Miete, Lebenshaltung, Familie, Reisen, Auto etc. Je nach Beratungsanlass – etwa Altersvorsorge oder Berufsunfähigkeit – nimmt der Berater einen Teil der Münzen vom Board. Der Kunde muss nun die übrigen Münzen – sein verbliebenes Einkommen – erneut auf die Ausgabefelder verteilen. Spätestens jetzt die Versorgungslücke wortwörtlich „erfasst“, denn der Kunde kann sein Einkommen nicht mehr auf alle Ausgabenfelder verteilen – oder zumindest auf jedes weniger Münzen legen. Er muss also schon jetzt entscheiden, inwieweit und in welchem Bereich er sich finanzielle einschränken kann, will oder im schlimmsten Fall auch einschränken muss.

Bereits bei der ersten Präsentation der haptischen Verkaufshilfe „Pack’s an!“ auf der Beratermesse POOLS & FINANCE Ende April in Darmstadt war das Interesse der Fachbesucher überwältigend. Innerhalb weniger Minuten waren sich die Berater über die „spürbaren“ Vorteile des Vertriebsinstrumentes im Klaren. Seitdem verzeichnet Jung, DMS & Cie. eine kräftig steigende

Nachfrage von Seiten seiner Poolpartner nach „Pack’s an!“.

Jung, DMS & Cie. folgt mit der haptischen Verkaufshilfe weiter seinem Motto, ein Pool zum Anfassen zu sein. „Nach unserer Betreuungs-Offensive mit der optimierten und ausgeweiteten Vertriebsbetreuung unserer Partner vor Ort ist die neue haptische Verkaufshilfe ein weiterer, innovativer Baustein, unsere Poolpartner im Tagesgeschäft umfassend zu unterstützen. „Pack’s an!“ wird dazu beitragen, die Akzeptanz beim Kunden für qualifizierte Beratung zu erhöhen und damit den Vertriebserfolg unserer Partner zu erhöhen“, ist sich Dr. Sebastian Grabmaier, Vorstandsvorsitzender von Jung, DMS & Cie. sicher.

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

Ludwig-Ganghofer-Str. 1

82031 Grünwald

Webseite: www.jungdms.de

Über Jung, DMS & Cie.

Jung, DMS & Cie. ist ein Verbund aus über 14.500 freien Finanzdienstleistern in Deutschland sowie über 4.000 eingetragene Poolpartnern in Österreich und Osteuropa. Als Vollsortimenter unter den Maklerpools stellt Jung, DMS & Cie. ihren Poolpartnern über 12.000 Produkte von mehr als 1.000 Gesellschaften aus den Bereichen Investmentfonds, Versicherungen, Beteiligungen, Managed Futures 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.

