

Jung, DMS & Cie. zufrieden mit dem Geschäftsjahr 2012

Umsatz- und Gewinnbasis solide, Eigenkapitalausstattung herausragend, Technologiesprung durch Fusion mit der Aragon IT Services GmbH, Jung, DMS & Cie. setzt mit Nettopolicen-Plattform und neuer World of Finance auf Vertriebsinnovationen, Ausblick auf das Geschäftsjahr 2013 positiv

- **Umsatz- und Gewinnbasis solide, Eigenkapitalausstattung herausragend**
- **Technologiesprung durch Fusion mit der Aragon IT Services GmbH**
- **Jung, DMS & Cie. setzt mit Nettopolicen-Plattform und neuer World of Finance auf Vertriebsinnovationen**
- **Ausblick auf das Geschäftsjahr 2013 positiv**

Jung, DMS & Cie., der zweitgrößte Maklerpool im deutschsprachigen Raum, hat seine Jahreszahlen 2012 vorgelegt. Mit einem Umsatz von 65,4 Mio. Euro (davon 3,5 Mio. Euro Overrides) konnte trotz des äußerst schwierigen Marktumfeldes das Niveau des Vorjahres erreicht werden. Das EBITDA liegt weiter im niedrigen Millionen-Bereich. Das Eigenkapital der Jung, DMS & Cie. AG mit 15,5 Mio. EUR und das Eigenkapital des Jung, DMS & Cie. Konzerns mit über 25 Mio. EUR sind branchenweit herausragend.

„Das Jahr 2012 war für alle Finanz- und Versicherungsvermittler äußerst herausfordernd“, sagt Dr. Sebastian Grabmaier, Vorstandsvorsitzender der Jung, DMS & Cie. AG. „In keinem Jahr zuvor mussten sich Vermittler gegen Rückgänge in allen wichtigsten Assetklassen behaupten: Während das Investmentgeschäft wegen der Finanz- und Vertrauenskrise 2012 trotz steigender Märkte noch keine Fahrt aufnehmen konnte, musste der Vertriebsmarkt im Lebens- und vor allem im Krankenversicherungsgeschäft in den ersten drei Quartalen deutliche Rückschläge hinnehmen. Angesichts dieses widrigen Marktumfeldes sind wir sehr zufrieden, dass wir mit einem guten Jahresendspurt in Absatz und Umsatz das Niveau des Vorjahres noch erreichen konnten und weiter einen deutlichen Gewinn ausweisen. 2013 startet vielversprechender: Im ersten Quartal konnten wir in sämtlichen Assetklassen gegenüber dem Vorjahr deutlich zulegen“, so Grabmaier weiter.

Für 2013 hat sich der Maklerpool viel vorgenommen. Auf der Produktseite setzt Jung, DMS & Cie. auf stornoreduzierte Versicherungsprodukte, die eine Provisionsregelung außerhalb des Produktmantels vorsehen und dennoch dem Vermittler die volle Provision sofort zahlen. „Durch unser neuartiges Honorarvermittlungssystem gewinnen Kunden die größtmögliche Transparenz und erhalten sehr leistungsstarke Produkte. Und als Nebeneffekt für die Vermittler lassen sich die Auswirkungen von Stornierungen deutlich reduzieren“, erläutert Ralph Konrad, Vorstand für Business Development und Finanzen, die Strategie. „2012 haben wir bereits jeden sechsten Euro mit Honorarvermittlungsleistungen umgesetzt. Den positiven Trend wollen wir deutlich ausbauen und haben uns dafür die Finanzierung von über 200 Millionen Euro Lebensversicherungsabsatz pro Jahr gesichert“, unterstreicht Konrad. Weiteres wichtiges Ziel der Geschäftsentwicklung von Jung, DMS & Cie. ist die grundlegende Modernisierung des Online-Beraterportals ‚World of Finance‘: „Die neue Version, die wir unseren Partnern in diesem Jahr anbieten wollen, wird eine im Markt bisher unerreichte Benutzerführung ermöglichen und das ideale tägliche Werkzeug für jeden Finanz- und Versicherungsvermittler sein“, freut sich Grabmaier.

Die Schwestergesellschaft von Jung, DMS & Cie., Aragon IT Services AG (AITS), wird rückwirkend zum 1. Januar 2013 in den Maklerpool Jung, DMS & Cie. eingebracht. Damit kann Jung, DMS & Cie. das Leistungsspektrum nochmals erweitern: Seinen Maklern bietet Jung, DMS ab Mai erstmals eine eigene, hochmoderne Sachversicherungsplattform und Vertrieben ein zusätzliches,

umfängliches Kundenverwaltungs- und Abwicklungssystem an.

„Unsere Versicherungsabwicklung wird durch die Fusion mit AITS wesentlich effizienter. Vor allem können wir mit unserer neuen Sachversicherungsplattform nun selbst das gesamte Versicherungsgeschäft, also auch das Sach-, Unfall-, Haftpflicht- und Kraftfahrtversicherungsgeschäft unserer Partner im eigenen Haus abwickeln und fördern“, erklärt Grabmaier. „Und Vertrieben bietet unser neues, auf Wunsch einheitenbasiertes Kundenverwaltungssystem einen offensichtlichen Mehrwert: Auf eigene Inhouse-Systeme können uns angeschlossene Vertriebe künftig vollständig verzichten. Die neue Technikplattform wird Jung, DMS & Cie. nachhaltige Wachstumsimpulse bringen“, blickt Grabmaier voraus: „Für das Jahr 2013 peilen wir daher ein kräftiges Umsatzwachstum und einen deutlich über dem Jahr 2012 liegenden Gewinn an.“

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 Vermittlern in Österreich und Osteuropa. 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, 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.

