

PRESSESPIEGEL

21.12.2017

FONDS professionell:
JDC macht gemeinsame Sache mit smava
(Online-Ausgabe)

FONDS ONLINE
professionell

JDC macht gemeinsame Sache mit Smava

Finanzberater von Jung, DMS & Cie. und anderen Gesellschaften des JDC-Konzerns können ihren Kunden ab sofort Kredite über Smava vermitteln. Auch ein Finanzierungsvergleich über die eigene Homepage wird nun möglich.



Stefan Bachmann, JDC Group: "Unsere Berater und Vermittler werden zum Katalysator im hart umkämpften Ropo-Kredit-Geschäft."

Der Finanzdienstleister JDC Group hat mit dem Kredit-Vergleichsportal Smava eine weitreichende Kooperation vereinbart. JDC-Vermittler könnten ihren Kunden ab sofort Finanzierungslösungen über Smava anbieten, teilte das Unternehmen am Mittwoch mit. Smava erhält so zumindest indirekt Zugang zu rund 1,2 Millionen Endkunden der JDC-Berater. Zum JDC-Konzern gehört unter anderem der Maklerpool Jung, DMS & Cie.

Erkennt ein Vermittler einen Kreditbedarf, kann er über die JDC-Tochter Geld.de mit Hilfe eines auf ihn personalisierten Links eine Kreditanfrage an Smava senden. Geld.de kooperiere schon länger mit Smava, heißt es in der Mitteilung. JDC-Vermittler würden "überdurchschnittliche Konditionen" erhalten. Außerdem können die Berater ihre Homepage um das Angebot "Kostenloser Kreditvergleich" erweitern. Die darüber eingehenden Kreditanfragen werden dann von Smava abgearbeitet.

"Win-win-win-Situation"

"Die Kooperation mit Smava zeigt, dass die Digitalisierung ein starker Vertriebshebel in alle Richtungen sein kann", sagt JDC-Vorstandschef Sebastian Grabmaier. Sein Vorstandskollege Stefan Bachmann, der zugleich neuer Geschäftsführer von Geld.de ist, ergänzt: "Unsere Berater und Vermittler werden zum Katalysator im hart umkämpften Ropo-Kredit-Geschäft." Der "Ropo-Effekt" beschreibt den Vorgang, dass sich immer mehr Kunden online informieren, aber weiterhin auch offline abschließen wollen ("Research Online, Purchase Offline").

Bachmann spricht von einer "Win-win-win-Situation": "Endkunden können erstens online vergleichen, haben zweitens den Zugang zu einem kompetenten Berater und drittens generieren die Berater als Vermittler ganz neue Einnahmequellen", so Bachmann. (bm)