

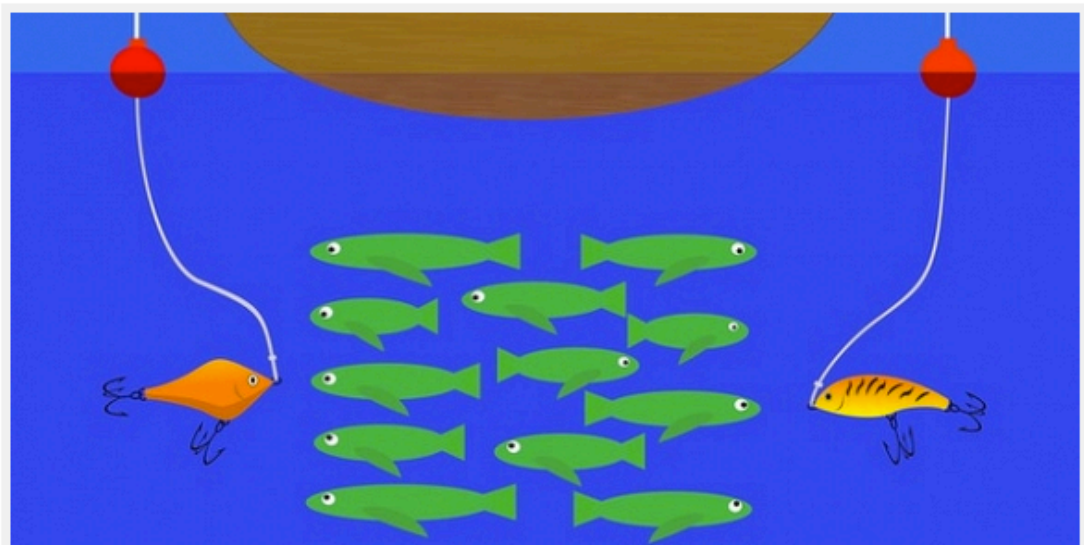
PRESSESPIEGEL

23.02.2016 Versicherungsbote:
Maklerpool will Verträge über die App angeln
(Online-Ausgabe)

Versicherungsbote
Informationen für Versicherungsmakler

Finanzordner „allesmeins“

Maklerpool will Verträge über die App angeln



Jung, DMS & Cie. will mit dem neuen Angebot die Kunden dort abholen, wo sie sowieso schon sind.
Foto: Picsues/Pixabay

Der Maklerpool Jung, DMS & Cie. hat seine eigene App gestartet und stärkt damit die Position der Vertriebspartner. Makler können sich mit dem Finanzordner „allesmeins“ Verträge in den Bestand holen, die vorher nicht von ihnen betreut worden. Damit konnte es jeder Vertriebspartner den Fintechs um Knip, Clark & Co. gleich tun. Der Maklerpool wolle mit dem neuen Angebot die Kunden dort abholen, wo sie sowieso schon sind. Ziel für 2016 sei es 100.000 Downloads zu erreichen, heißt es auf Anfrage.



PRESSESPIEGEL



allesmeins ist die App Ihres Beraters zur einfachen und digitalen Verwaltung, Optimierung und zum Abschluss von Verträgen. Sie wird Ihnen von Ihrem Berater zur Verfügung gestellt. allesmeins können Sie nur nutzen, wenn Sie sich hierfür anmelden. Mit der Anmeldung erkennen Sie die nachfolgenden Regelungen ausdrücklich an.

Sollten Sie noch keinen Berater haben, können Sie allesmeins dennoch nutzen. Mit Ihrer Unterschrift können Sie die Digitalisierung und Unterstützung beauftragen. Ein kompetenter Berater wird diese Arbeit fachgerecht durchführen und alles für Sie in allesmeins bereitstellen, was Sie zur Verwaltung der von Ihnen genannten Verträge brauchen.

Auch beim Wunsch nach einem Versicherungswechsel unterstützt Sie Ihr Berater mit Hilfe von allesmeins gerne.

Ihr Berater wird für seine Dienstleistung durch die Produktgesellschaften (Versicherer, Banken, usw.), bei denen Sie Verträge haben, vergütet.

Ihr Berater bemüht sich, für Sie da zu sein, wenn Sie ihn brauchen. Wenn Ihrem Berater auffällt, dass Ihnen etwas Wichtiges fehlt, wird er Sie darauf hinweisen. Falls und nur wenn Sie es explizit wünschen, wird er sich bemühen, Ihnen kostengünstige und geeignete Versicherungslösungen anzubieten.

Meldung von Schäden und eine Chat- oder Social-Media-Kommunikation möglich sein. In Kürze soll auch die Integration von Investmentunterlagen und Bankdaten folgen, heißt es in einer Pressemitteilung des Unternehmens. Dadurch könne ein vollständiges Bild über das Vorsorge- und Absicherungsportfolio und später auch über die Vermögenssituation des Kunden entstehen.

Während viele Makler zuletzt in den Fintechs Knip und Clark den Teufel in Person sahen, kommt nun der erste Maklerpool aus der Deckung. Zwar positioniert sich Jung, DMS & Cie. auf der Seite der Guten und schreibt blumig: "Im Gegensatz zu den reinen IT-orientierten FinTech-Lösungen bleibt dem Endkunden bei „allesmeins“ der individuelle Versicherungs- und Anlageberater, zu dem er ein teilweise jahrelanges Vertrauensverhältnis aufgebaut hat, mit seiner gesamten Fachkompetenz voll erhalten."

Vor kurzem hatte der Maklerpool blau direkt bereits eine **eigene App für Makler** auf den Markt gebracht. Wettbewerber Jung, DMS & Cie. hat ebenfalls genau bei den Fintechs hingeschaut. „Mit Gelassenheit verfolgen wir die – zum Teil über die Medien geführte – Diskussion zwischen den IT-orientierten Start-Ups und einigen Vertriebsdienstleistern bezüglich der Überlebenschancen des Makler- bzw. des neuen Online-Vertriebswegs“, kommentiert Dr. Sebastian Grabmaier, Vorstandsvorsitzender von Jung, DMS & Cie. den Startschuss für die neue App. Diese soll ab sofort im App Store und im März bei Google Play zur Verfügung stehen.

Jung, DMS & Cie. bietet digitalen Kundenordner an

Der digitale Kundenordner „allesmeins“ soll die Versicherungsverträge des Kunden auf dem Smartphone oder Tablet abbilden können. Zudem soll auch die Optimierung von Policen, die

PRESSESPIEGEL

Pool akquiriert neue Bestände

Die Realität für angeschlossene Makler sieht tatsächlich so aus. Bestehende Kunden erhalten einen Code. Wird dieser bei der Installation hinterlegt, sind die Stammdaten des Kunden bereits in der App hinterlegt. Zusätzlich profitieren JDC-Makler von erhöhten laufenden Betreuungsvergütungen aus den neu übertragenen Beständen Ihrer Kunden und möglichen Anschlussaufträgen, heißt es in der Pressemitteilung.

Nicht angeschlossene Vermittler werden höchstwahrscheinlich nicht so glücklich über „allesmeins“ sein, wenn deren Kunden die neue App nutzen. Aus „allesmeins“ wird dann „allesseins“. Im Rahmen der Installation erteilt der Kunde nämlich auch ein (neues) Maklermandat und überträgt seine Verträge in den Bestand des Maklerpools. Diese sollen künftig über die JDC-Plus-Vertriebseinheit regional zugeordnet und betreut werden, heißt es auf Anfrage.