

PRESSESPIEGEL

24.02.2016 **AssCompact**
„allesmeins“: Endkunden-App von Jung, DMS & Cie.
(Online-Ausgabe)

AssCompact
Management-Systeme und -Dienstleistungen

24. Februar 2016

„allesmeins“: Endkunden-App von Jung, DMS & Cie.

Kunden erhalten mit der kostenlosen Endkunden-App „allesmeins“ einen transparenten Überblick über ihr Versicherungsportfolio inklusive aller Dokumente. Berater profitieren dabei von neu übertragenen Policen ihrer Kunden. Die App ist ab sofort downloadbar.

Wie im Oktober 2015 angekündigt, hat Jung, DMS & Cie. nun ihre Endkunden-App „allesmeins“ an den Start gebracht. Die Anwendung „allesmeins“ steht ab sofort im App Store zum Download für iPhone/iPad zur Verfügung; die Version für Android-Handys über Google Play folgt im März. An der monatelangen Beta-Test-Phase hatten zahlreiche Poolpartner von Jung, DMS & Cie. teilgenommen. Nach Angaben des Unternehmens wurden die Anregungen dieser Poolpartner sowie Kundenwünsche und -ideen bei der Entwicklung von „allesmeins“ berücksichtigt.

Schneller Überblick

„allesmeins“ ermöglicht Endkunden einen schnellen Überblick über ihre gesamten Versicherungsverträge mit der entsprechenden Vertragsdokumentation auf ihrem Smartphone oder Tablet. Über die App ist es dann auch möglich, Verträge hinzuzufügen, Policen zu optimieren oder Schäden zu melden. In Kürze folgt auch die Integration von Investmentunterlagen und Bankdaten in „allesmeins“.

Kundenbeziehung zu Berater bleibt bestehen

Im Gegensatz zu reinen IT-orientierten FinTech-Lösungen bleibt dem Endkunden bei „allesmeins“ der individuelle Versicherungs- und Anlageberater, zu dem er ein teilweise jahrelanges Vertrauensverhältnis aufgebaut hat, nicht nur erhalten, der Endkunde ist über moderne Chat- oder Social-Media-Kommunikation vielmehr stärker mit seinem Berater verbunden.

Diese Kombination aus Technik und Beratung bietet auch den Partnern von Jung, DMS & Cie. ganz neue Möglichkeiten. Denn durch die Übertragung sämtlicher Kundenverträge in die App, die JDC-Berater und -vermittler über das ebenfalls smartphonefähige „Beratercockpit“ einsehen können, entsteht ein vollständiges Bild über das Vorsorge- und Absicherungsportfolio und später auch über die Vermögenssituation des Kunden.

Wie Jung, DMS & Cie. erklärt, könnten Vermittler und Berater ihre Kunden mit „allesmeins“ ganzheitlich und vollumfänglich betreuen. Zusätzlich würden JDC-Makler von erhöhten laufenden Betreuungsvergütungen aus den neu übertragenen Beständen ihrer Kunden und möglichen Anschlussaufträgen profitieren. (sq)