

29.4.2022 – Cash online

Jung, DMS & Cie: KV-Zusatzrechner von Acio im Maklerprogramm integriert

Die JDC Group-Tochter Jung, DMS & Cie. hat ihre Plattform-Technologie erneut erweitert und stellt ihren angebundenen Partnern in Kooperation mit der Acio Premiumvorsorge GmbH jetzt auch zahlreiche KV-Zusatzrechner zur Verfügung.

Die Acio-Rechner sind bereits seit 2007 als Online-Endkundenrechner im Einsatz. Die ursprünglich für Endkunden ausgearbeiteten Tarif- und Leistungsbeschreibungen wurden jetzt in die Maklerverwaltungsprogramm iCRM von Jung, DMS & Cie. übernommen.

Es lassen sich Tarifangebote für verschiedene Sparten generieren, vergleichen und direkt digital beantragen: Dazu gehört die ambulante Zusatzversicherung für beispielsweise Brille, Heilpraktiker oder Vorsorgeuntersuchungen. Auch die Zahnzusatzversicherungen ist in dem Rechner enthalten sowie stationäre Krankenzusatzversicherungen. Das Krankentagegeld für Angestellte, Freiberufler, Selbständige oder spez. Mediziner tarife können dort ebenfalls verglichen werden.

Das Angebot soll Neulingen im Bereich KV-Zusatzversicherungen ermöglichen, auf die Anfragen ihrer Kunden schnell zu reagieren. Über den Rechner von Acio können Vermittler Auskunft erteilen und aus jedem Beratungsprozess heraus direkt in die digitale Antragsaufnahme einsteigen bis hin zur digitalen Unterschrift über ein rechtssicheres, zertifiziertes IS2-InSign-Verfahren.

Laut Acio ist ein Highlight dabei unter anderem die Betrachtung des Lebensdurchschnittsbeitrags. Der KV-Zusatzrechner ermöglicht den Vergleich zukünftiger Beitragsentwicklungen für Tarife mit und ohne Rückstellungen inklusive anstehender Alterssprünge. So ist für die Endkunden ersichtlich, dass Tarife ohne Rückstellungen oft nur kurzfristig günstig, langfristig aber deutlich teurer sind.

„Die Integration der KV-Zusatzrechner von Acio in unser Maklerverwaltungsprogramm iCRM ist ein weiterer Schritt in unserer Advisortech-Strategie. Damit eröffnen wir unseren Vertriebspartnern in der Wachstumssparte KV-Zusatz neue Umsatzchancen bei zeitgleicher Kostenreduzierung durch die Digitalisierung des Vertriebsweges“, freut sich Sebastian Grabmaier, Vorstandsvorsitzender Jung, DMS & Cie.

Thomas Hofstetter, Geschäftsführer der Acio Premiumvorsorge GmbH ergänzt: „JDC-Partner profitieren in vielfältiger Hinsicht. So sind die Rechner beispielsweise seit mehr als 15 Jahren am Endkunden erprobt und werden kontinuierlich erweitert. Zudem werden VVG-konforme Angebote unterschiedlicher Versicherer in vergleichbarer Aufmachung erstellt, was die Orientierung und den Beratungsprozess erleichtert. Damit ist Schluss mit diversen, unterschiedlichen Online-Angebots- und Abschlusstrecken und unpraktikablen Medienbrüchen beim Wechsel aus einem Beratungsprogramm in das Antragsdokument des Versicherers.“