

» iCRM – die technische Revolution im Makleralltag

Kunden- und Vertragsverwaltung
mit eigenem Backoffice

Was uns bewegt und Sie voranbringt

Seite 4 **iCRM – ein System,
viele Möglichkeiten!**

Schlüssel zur Optimierung Ihrer
Geschäftsbeziehungen

Seite 6 **Eine Software, zwei Wege**
iCRM als Bürolösung und für unterwegs

Seite 8 **iCRM Funktionen**
Schlüssel zur Optimierung Ihrer
Kundenbeziehungen

”

Ziel von Jung, DMS & Cie. ist es,
eine praxisgerechte Kunden- und
Vertragsverwaltung zu schaffen, die
sich an den täglichen Geschäftsvor-
fällen und Aufgaben eines Maklers
orientiert.

iCRM – ein System, viele Möglichkeiten!

Schlüssel zur Optimierung Ihrer Kundenbeziehungen



Unschlagbares Doppel: iCRM und JDC Backoffice-Team

Zunehmende regulatorische Veränderungen sowie Dokumentations- und Protokollierungspflichten erzeugen für Berater Mehrarbeit und finanziellen Aufwand. iCRM spart Kosten und unterstützt Sie mit automatisierter Verwaltungsarbeit im Hintergrund.

iCRM ist die professionelle Software zur Verwaltung von Kunden- und Vertragsdaten, die flexibel anpassbar, intuitiv bedienbar und ohne technischen Aufwand für Sie einsatzbereit ist. iCRM garantiert Ihnen eine praxisgerechte Anwendung, denn sie basiert auf der Gesamtlogik typischer Geschäftsvorfälle von Maklern und Vermittlerorganisationen im Finanz- und Versicherungsvertrieb.

iCRM ist deutlich mehr als nur ein System zur Kunden- und Vertragsverwaltung. Mit iCRM erhalten Sie zusätzlich auch ein fachkundiges Backoffice-Team

von Jung, DMS & Cie., das sich um Ihre gesamte administrative Abwicklung der Kunden- und Vertragsdaten sowie aller Geschäftsvorgänge in Ihrem Bestand kümmert.

Alle Vorgänge – vom ersten Angebot über die Pflege Ihrer Bestandsdaten bis hin zur Kündigung eines Vertrages – werden in einem zentralen Datenhaushalt dargestellt. Aufgrund der enormen Datentiefe sind alle Daten und Informationen nach Ihren Wünschen individuell sortierbar und auswertbar.

iCRM verknüpft auf intelligente Weise alle Kunden- und Vertragsdaten und unterstützt Sie bei der Perfektionierung sämtlicher Geschäftsvorfälle.

Ihr persönliches Backoffice-Team unterstützt Sie im Hintergrund

Für Sie als JDC Vertriebspartner wird kundenspezifische Korrespondenz von Produktgesellschaften, beispielsweise Policierungen, Nachträge, Vertragsänderungen automatisiert eingelesen und Ihnen auf Kundenebene im iCRM angezeigt.

Jeder Geschäftsvorfall ist in der „Einstiegsmaske Berater“ nach Priorität vorsortiert und zeigt Ihnen auf einen Blick, wie schnell Sie als Berater tätig werden müssen. Zum Beispiel bei Beitragsrückständen Ihrer Kunden, wenn Stornogefahr droht. Oder, ob Sie bestimmte Vorgänge einfach nur zur Kenntnis nehmen müssen, zum Beispiel Beitragsrechnungen.

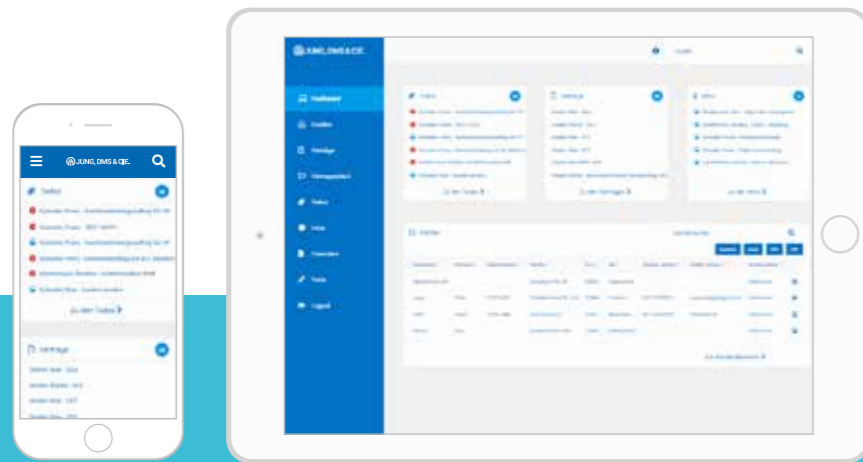
Aufwändige Änderungsmitteilungen an Produktgesellschaften (z. B. Adressänderungen) erfolgen für Sie über iCRM bequem per Mausklick: Das JDC Backoffice-Team steuert im Hintergrund die Benachrichtigungen an alle Vertragsgesellschaften Ihres Kunden aus.

**„ Sie sparen Zeit, Geld und haben
den Kopf frei für Ihre Kunden**

Eine Software, zwei Wege

iCRM als Bürolösung und für unterwegs

iCRM ist eine praxisorientierte und von Jung, DMS & Cie. eigenentwickelte Kunden- und Vertragsverwaltung für Finanz- und Versicherungsmakler. Sie wurde auf Basis der Gesamtlogik typischer Geschäftsvorfälle eines Maklers programmiert. Als Nutzer der Vollversion, dem iCRM^{client}, steht Ihnen zusätzlich iCRM^{web} als eine etwas schlankere, mobile Version für unterwegs zur Verfügung, das bequem über jeden Webbrowser und auf jedem Endgerät von unterwegs zu erreichen ist.



iCRM^{client} Vollversion fürs Maklerbüro

iCRM^{client} ist die umfangreiche Vollversion für Ihr Maklerbüro. Ihre Kunden- und Vertragsdaten werden vom JDC Backoffice-Team ständig aktualisiert und stehen Ihnen damit zur Terminvorbereitung jederzeit zur Verfügung.

+

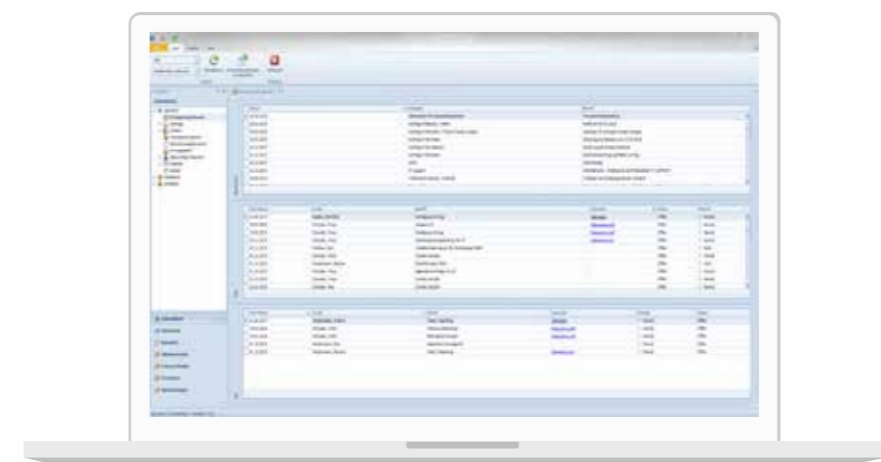
iCRM^{web} ermöglicht Ihnen auch von unterwegs aus eine effiziente Kundenbetreuung, wenn Sie einmal nicht im Büro sind. Über iCRM^{web} steht Ihnen eine hocheffiziente und ortsunabhängige Kunden- und Vertragsverwaltung inkl. aller Dokumente zur Verfügung.

iCRM^{web} Browserbasierte Lösung "To Go"



Zwei Versionen mit einem zentralen Datenhaushalt

Der iCRM^{client} als Vollversion ist über gesicherte Datenleitungen im Rechenzentrum in Frankfurt mit der Abwicklungszentrale und dem Backoffice-Team von Jung, DMS & Cie. verbunden. Dies ermöglicht den laufenden Austausch von Kunden- und Vertragsdaten, die von Ihnen als Berater vor Ort oder direkt durch das JDC Backoffice-Team eingepflegt werden. Es findet arbeitstäglich eine Vollsicherung sowie – in Echtzeit – eine Aktualisierung aller Daten- und Kundendokumente für jeden iCRM-Makler statt.



iCRM Funktionen

Schlüssel zur Optimierung Ihrer Kundenbeziehungen

Verkaufsunterstützung

Kommunikation & Kampagnen

Bestände
& Verträge

Dokumentenmanagement
& Backoffice-Team

Einstiegsmaske
Berater

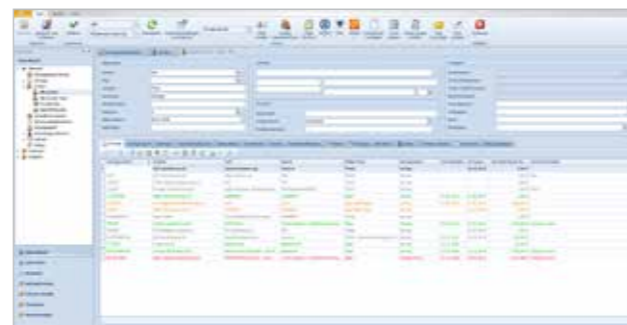
Angebote & Anträge

Kunden & Kontakte

Ganzheitliche digitale Kundenakte

Mit iCRM haben Sie immer den perfekten Online-Überblick. Ob Kunden- und Vertragsdaten oder anstehende Termine und Wiedervorlagen bis hin zu nicht erledigten Aufgaben ist iCRM Ihr praxisgerechtes Werkzeug in Ihrem Vermittleralltag.

Ergänzend erhalten Sie vom JDC Backoffice-Team alle vertragsrelevanten Daten und Änderungen Ihrer Kunden direkt in Ihr persönliches iCRM übermittelt – und das von über 200 Gesellschaften. Von dort aus können Sie per Mail Ihre Kunden ansprechen, wichtige Dokumente hochladen und versenden.

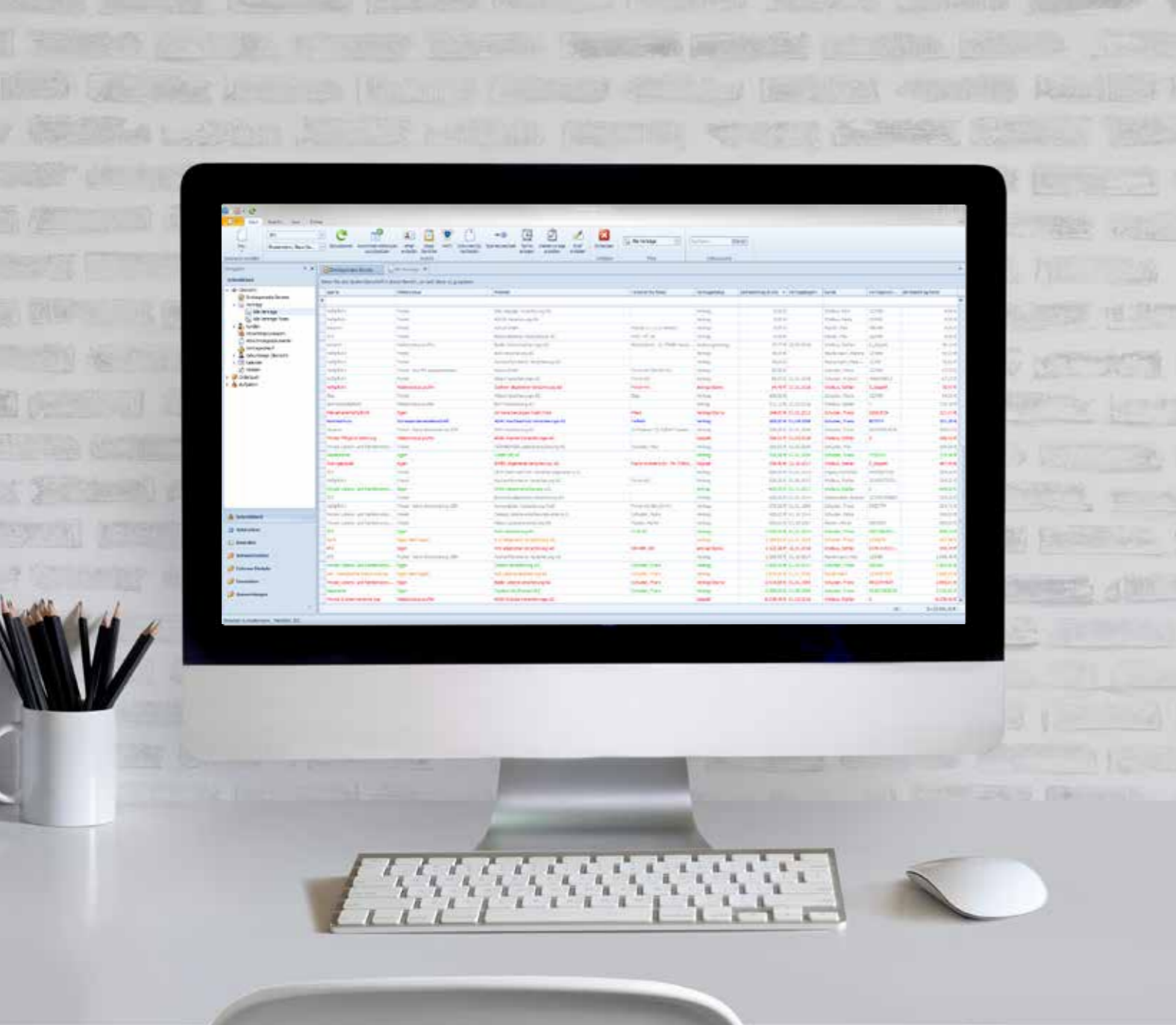


Bequeme Kundenkommunikation

Wenn Sie mit Ihrem Kunden schriftlich kommunizieren – sei es, dass Sie ihm einen Maklerauftrag zur Unterschrift senden möchten oder eine Terminbestätigung – gibt es dafür in iCRM^{client} Textvorlagen für alle erdenklichen Aktivitäten.

Die Daten des entsprechenden Kunden fließen dann automatisch in Mail- und Briefvorlagen, die sie natürlich jederzeit auch mit persönlichen Texten ändern oder ergänzen können. Alle Dokumente können Sie dem Kunden direkt personalisiert aus iCRM heraus mit Ihrem Standard-E-Mail-Programm zumailen.





Info-Service: Bei Kunden punkten

Über iCRM können Sie mit wenigen Klicks für jeden Ihrer Kunden einen sogenannten Vertragsspiegel abrufen. Darauf sind sämtliche Verträge des Kunden mit seinen regelmäßigen Prämienzahlungen. Diesen Vertragsspiegel können Sie dem Kunden aushändigen, der die Daten dann zum Beispiel beim Ausfüllen seiner Steuererklärung nutzen kann, ohne dass er sich diese Daten mühsam aus seinen eigenen Unterlagen herausuchen muss.

Vorteile auf einen Blick:

1. Keine Recherche durch den Berater bei den jeweiligen Gesellschaften
2. Gute Terminvorbereitung
3. Übersichtliche Darstellung für den Kunden

Provisionseinnahmen immer im Blick

Sortiert nach Kunden oder Verträgen können Sie in iCRM^{client} sämtliche bereits abgerechneten, aber auch alle noch ausstehenden Provisionseinnahmen überblicken.

Sie erkennen schnell, wenn ein Vertrag noch nicht abgerechnet wurde und können mit wenigen Klicks eine interne Provisionsanfrage an das JDC Servicecenter anstoßen. Mit iCRM können Sie Ihre Provisionen und Bestände nach zahlreichen Selektionskriterien auswerten.

Hierbei können Sie beispielsweise nach Kunden, Anbieter, Sparten, Tarifen oder nach Vertragsabschlussdatum sortieren.

Auf einen Blick erkennen Sie, mit welchen Kunden Sie am meisten verdienen oder bei welchen Anbietern oder in welchen Sparten Ihre Provisionseinnahmen am höchsten sind. Mit der Courtagevorschau berechnet iCRM bereits heute, was Sie morgen auf dem Konto haben.

Vertragsspiegel

Kundendaten:
Kundennummer: Mustermann, Klaus
Berater: [Name]

Stand: 09.04.2016

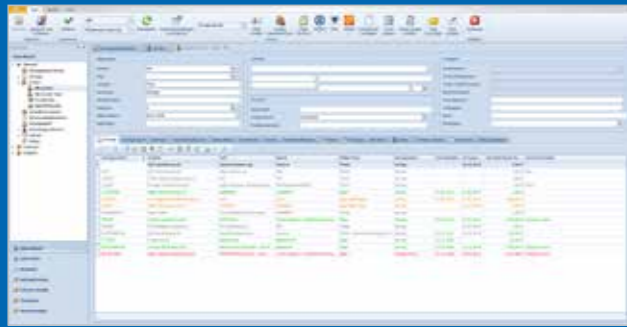
Vertrag	Gesellschaft	Beginn	Verkaufspreis	Verkaufspreis abmind.	mit Zuzahlung brutto	Remissionen
		Ablauf	Leistungs	Netto	Zahlung	
KEZ						
KEZ/JKR/344545	AXA Versicherung AG	01.01.2014	K-01 92		1.000,00	100,00 (1%)
		28.09.2016			0,00	
456789	KS Kraftfahr-Schutz e.V.	01.01.0001			0,00	
		15.05.2016				
123456	PfWV Lebensversicherung a.G.	01.01.0001			200,00	20,00 (10%)
		01.01.0001			150,00	15,00 (10%)
LV						
95463189239	Cardea Life (Prima Life)	01.08.2006		Schulder, Franz		
	Basistarife	31.12.2016				
7735353	Credit Life AG	01.01.2000				
	Reservante	01.01.0001		Schulder, Franz		
456789	Janita Versicherung AG	01.02.2012				
	Private Lebens- und Rentenversicherungen	01.03.2005				
Sach						
807474	ADAC-Rechtsschutz Versicherungs-AG	01.04.2008		Verkehr		
	Rechtsschutz	01.04.2019				

Rechtlicher Hinweis: Für die Richtigkeit und Vollständigkeit der Daten übernimmt die JDC AG und/oder ihre Berater keine Haftung. Irrtümer sind ausdrücklich vorbehalten.
Montag, 9. April 2016

Komplexe Kundenangebote leicht gemacht

iCRM ist nicht nur ein Vertragsmanagementsystem, sondern bietet zum Beispiel auch den kompletten Überblick über das Produktuniversum, das Sie bei Jung, DMS & Cie. nutzen können.

Falls Ihr Kunde z. B. eine Pferdehaftpflichtversicherung wünscht, können Sie über ein Vergleichsprogramm direkt in iCRM sehen, welche Anbieter diese Art von Policen zu welchen Konditionen anbieten. Sie können Ihrem Kunden direkt im Gespräch zeigen, zu welcher Police Sie ihm raten. Bis zum Vertragsabschluss sind es dann nur noch ein paar weitere Klicks.

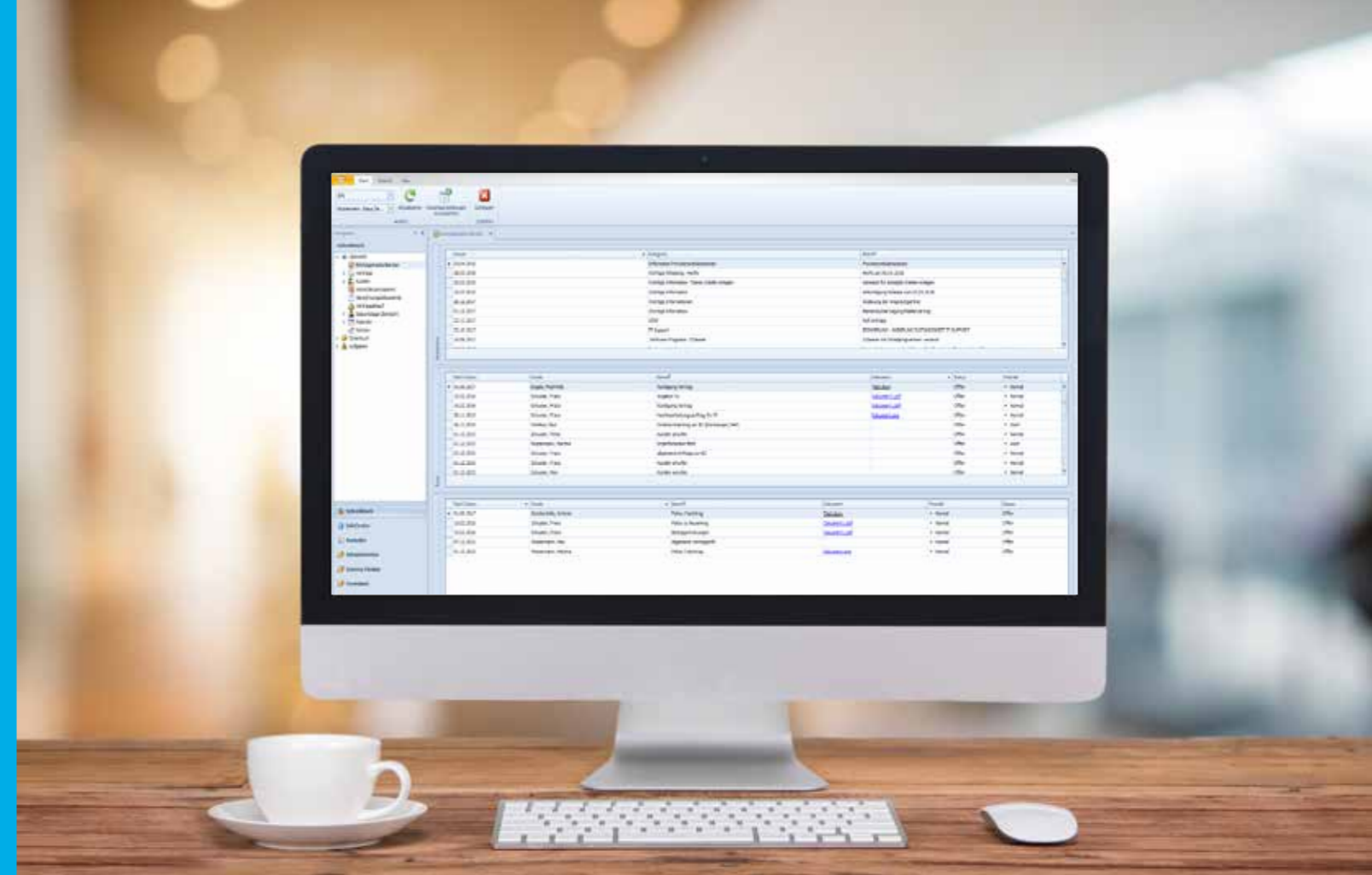
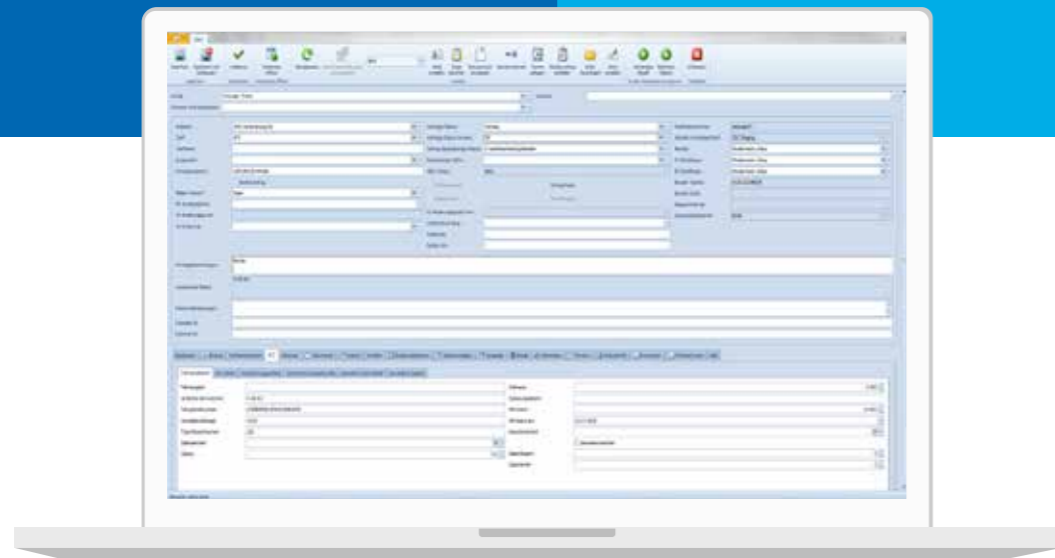


Papier raus – digitale Dokumente rein

Haben Sie noch meterweise Kunden- oder Produktordner im Regal? Mit iCRM schaffen Sie Platz. Denn alle für Sie und Ihre Kunden wichtigen Dokumente, die uns als Ihr Pool von über 200 Produktgesellschaften erreichen, werden über iCRM Ihren Kunden zugeordnet.

Werden uns die Unterlagen noch papierhaft zugestellt, werden Sie vom JDC Servicecenter durch unsere „Scan-Straße“ geschleust und in elektronische Dokumente umgewandelt. Diese Dokumente werden anschließend ebenfalls über iCRM in den entsprechenden Bereichen direkt bei Ihren Kunden abgelegt.

Nichts geht also verloren, aber alles ist einfacher zu handhaben. Selbstverständlich können Sie wichtige Dokumente in elektronischer Form auch selbst hochladen – etwa die Ausweisdaten Ihrer Kunden.



Zugang zu allen JDC-Tools und -rechnern

Mit iCRM^{client} haben Sie direkten Zugriff auf alle JDC-Tools und -rechner wie z. B. DEFINO, Mr-Money, f&b, NAFI KFZ-Rechner, ATweb, snapview oder unser Maklerportal World of Finance. Das Praktische: Ohne weitere Logins kommen Sie direkt in das gewünschte Vergleichs- oder Analysetool.

Hierbei werden aus iCRM^{client} alle beratungsrelevanten Kunden- und Beraterdaten sowie Vertragsdaten über eigene Schnittstellen medienbruchfrei übergeben. Es ist kein manueller Eingabeaufwand mehr erforderlich.

Perfekt auch für Vertriebe und Großkunden

iCRM^{client} ist nicht nur für Einzelmakler ein Meilenstein der Vertriebsunterstützung, sondern auch perfekt geeignet für große Vertriebsorganisationen. Als Strukturkopf erhalten Sie über iCRM^{client} Einblick in die Aktivitäten und Umsätze Ihrer angeschlossenen Untervermittler und verbessern so nachhaltig die Effizienz des Vertriebes.

Unter bestimmten Voraussetzungen können sogar Dokumente und Unterlagen mit Ihrem Logo versehen und bestimmte Programmierungen auf Ihre Organisation angepasst werden.

Die iCRM Module im Überblick

Vertragsverwaltung

- Automatisierte Vertragsinformationen über alle Versicherungssparten
(In Kürze auch: Investmentfonds, Finanzierungs-/Bankprodukte, Sachwerte)
- Anzeige von Neuverträgen mit Dokumentenanhängen (z. B. Policen)
- Zentrales Einlesen von Produktgeber-Infos (z.B. Nachträge, Beitragsrechnungen)
- Informationen über Versicherungsschäden
- Hierarchische Vertragsinformationen zu Untervermittlern/Zuführern
- BiPro- und GDV-Daten- und Dokumentenimport für Vertragsdaten
- Vertragsspiegel über alle Verträge inkl. Prämien
- Vertragsauswertungen nach Maklervertrag, Vertragsstatus, Provisionen usw.
- Analyse von Fremdbeständen für Vertragsumdeckungen
- Anzeige über den Status von Bestandsübertragungen
(nach Maklerstatus je Vertrag)

Kommunikation & Kampagnen

- Reportings und Analysen für Kunden-/Produkt-/Bestandsübersichten
- Akquise- und Marketingvorlagen mit veränderbaren Texten
- Dokumentenvorlagen zur Administration (z. B. Antrag Betreuerwechsel)
- Vordrucke Dokumentationen und Beratungsprotokolle
- Zahlreiche Selektionsmöglichkeiten innerhalb des Gesamtbestandes
- Generierung eigener Selektionen (Außendienstabfragen, Abläufe etc.)
- Datenexport von Auswertungen z. B. CSV, XLS, PDF
- Geburtstagslisten als Kontaktpunkt

Antrags- & Angebotsverwaltung im iCRM^{client}

- Auflistung aktuell abgegebener Kundenangebote inkl. Wiedervorlage
- Abbildung aller eingereichten Anträge nach Kunden
- Medienbruchfreier Aufruf von Vergleichsrechnern und Analysetools
(z. B. Mr-Money, f&b, DEFINO)
- Upload-Möglichkeit von Beratungsdokumenten (Pass- und Ausweiskopien)
- Mittels Orderbuch Anträge an JDC avisieren und Provisionserwartung errechnen
- Provisionseingangskontrolle (inkl. Antragsnachweis-/Status)

Einstiegsmaske Berater

- Anzeige anstehender Termine/Besuche
- Abbildung von Aufgaben (ToDos) sowie Infos (z. B. Hinterlegung von Policen, Beitragsrechnung) inklusive Priorisierungsmöglichkeit
- Abwicklungsnews vom JDC Backoffice-Team

FÜR VERTRIEBSORGANISATIONEN:

Partner- & Vertragsmanagement für Untervermittler im iCRM^{client}

- Darstellung von Organisationsstrukturen
- Hierarchische Einsicht auf Vertrags-, Kontakt- und Vorgangsdaten
- Courtage- und Provisionsanzeige von eingereichtem Geschäft
- Anzeige von abgerechnetem Geschäft der Untervermittler

” iCRM wurde anhand der Gesamtlogik typischer Geschäftsvorfälle und Arbeitsabläufe eines Maklers programmiert

Verkaufsunterstützung im iCRM^{client}

- Verwaltung von Gesellschaftsinformationen (z.B. Kontakte)
- Zugriff auf produktspezifische Vergleichs- und Analyserechner
- Eigener Dokumenten-Upload, z.B. Gesprächsprotokolle, Ausweise
- Gesetzeskonforme Maklermandate und -vollmachten
- Individualisierbare Kommunikationsvorlagen für Kunden
- Vertrags- und Prämienübersichten generieren (z.B. für EkSt-Erklärung)
- Aktivitätenbezogene Kommunikation mit dem JDC Serviceteam
- Automatische Datenaktualisierung von Bestands-/Kontaktdateien durch JDC über BiPRO, GDV oder Portalabfragen
- Schnittstellen für Datenexporte, z.B. CSV, XLS, PDF
- Schulungsvideos zu zahlreichen Themen
- Laufende iCRM-Anwenderschulungen durch Jung, DMS & Cie.
- Standardisiertes Berichtswesen (Potenzial- und Ablauflisten)
- Verknüpfung mit dem JDC FormularCenter

Dokumentenmanagement

- Revisions sichere, rechtssichere Archivierung von Kundendaten und Änderungen
- Automatisiertes Einlesen von Kunden-/Vertragsdokumenten durch JDC
- Upload- und Speicherung von eigenen Kundendokumenten

Kunden- & Kontaktverwaltung iCRM^{client}

- Einbindung und Verknüpfung von Mailsystemen (z.B. Outlook, Notes)
- Kundenspezifische Korrespondenz ablegen und verwalten (z.B. E-Mails)
- Adressänderung mit automatisierter Meldung an alle Gesellschaften
- Kommunikationsvorlagen auf Kundenebene (z.B. Terminbestätigungen)
- Wiedervorlagen- und Erinnerungen für Aufgaben oder Termine erstellen
- ToDos vormerken und nachfassen (z.B. Servicetermine, Besuche)
- Gesprächs-/Telefonnotizen und Protokolle beim Kunden anlegen
- Verwaltung/Zusammenführung von Kundenbeziehungen
- Upload von Kundennformationen als PDF (z.B. Ausweiskopien)
- Praktische Such- und Filterfunktionen
- Einstiegssuche sowie Volltextsuche nach Daten und Dokumenten
- Neuanlage/Bearbeitung von Interessentendaten
- Automatisierte und manuelle Kunden-Klassifizierung

Administration & Benutzerverwaltung iCRM^{client}

- Anmeldung/Verknüpfung zu externen Tools über Single-Sign-On
- Verwaltung mit nutzerbezogenen Zugangsberechtigungen
- Sichtberechtigungen auf Partner- und Vertragsebene
- Revisions sichere Änderungshistorie (Nachverfolgung von Datenänderungen)
- Aktivitätenübersicht auf Kunden- und Beraterebene
- Daten- und Kontakthistorie bei jedem Kunden
- Anzeige von Release- und Updateinformationen





Kontaktieren Sie uns!

Jung, DMS & Cie. AG
Serviceteam

Fon +49 611 3353 500

Fax +49 611 3353 355

service@jungdms.de

Kormoranweg 1
65201 Wiesbaden
www.jungdms.de