



Factsheets

Alle Funktionen für Sie im Überblick

Verwaltung der KundenApp über iCRMweb!

Ein weiterer Digitalisierungs-Meilenstein der JDC macht Ihnen die online Betreuung Ihrer Kunden jetzt noch einfacher! Die Funktionalitäten der BeraterApp wurden nun in iCRMweb übernommen, sodass nur noch ein zentrales Tool notwendig ist, um Ihre Kunden zu verwalten!

So laden Sie ab sofort Ihre Kunden zur Nutzung der WebApp allesmeins ein:

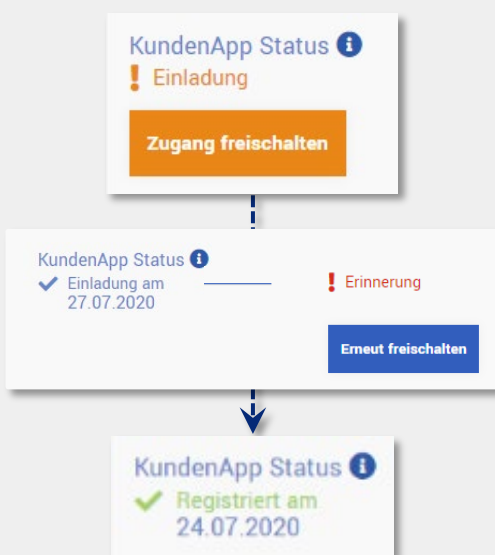
Wenn Sie vom JDC Vertriebspartnermanagement für Nutzung von allesmeins freigeschaltet wurden, können Sie bereits in Ihrer Kundenliste sehen, wenn einer Ihrer Kunden in der App registriert ist.

Hinter noch nicht registrierten Kunden finden Sie den Hinweis „Zugang freischalten“, über welchen Sie eine Einladung versenden können.

Nachname	Vorname	Geburtsdatum	E-Mail	Kundenstatus	KundenApp
Munster	Lily	01.01.1970	lily@jungdm...	Interessent	Zugang freischalten
Müller	IT	05.12.1998	mueller@ju...	Kunde mit MV	Zugang freischalten
Munster	Herman			Interessent	
MusterThommes	JustinTest	08.07.1992	testjungdm...	Interessent	Erneut freischalten

Freischaltung in der Einzelkundenansicht:

Unterhalb der Kundendetails ist der KundenApp Status sichtbar. Folgende Konstellationen sind möglich:



Der Kunde verfügt bisher über keinen Zugang zur KundenApp. Durch Klicken auf den Button „Zugang freischalten“ versenden Sie eine Einladung an den Kunden. Sollten Daten noch unvollständig sein und z.B. die Emailadresse fehlen, erhalten Sie eine Fehlermeldung.

Sie haben den Kunden bereits in die App eingeladen, dieser hat die Einladung jedoch noch nicht angenommen. Sie können das Datum der Einladung einsehen und diese mit dem Button „erneut freischalten“ nochmals versenden.

Ihr Kunde hat die Einladung angenommen und sich für allesmeins registriert. Hier sehen Sie den Status „Registriert“ sowie das Anmelde-Datum.

Verwaltung der KundenApp über iCRMweb!

Informationen aus der App sind in iCRMweb sichtbar:

- Ist ein Kunde für die WebApp freigeschaltet, erscheint ein zusätzlicher Bereich unterhalb der Kundendetails.
- Hier sind die Antworten des Kunden in dessen Bedarfs-Check sichtbar, außerdem können die Empfehlungen der App eingesehen werden (*angelehnt an DIN-Norm 77230)
- Im Bereich App/Tracking werden die Aktivitäten des Kunden festgehalten.

The screenshot displays the iCRMweb interface for a customer. On the left is a navigation menu with options like Dashboard, World of Finance, Bestand, Kunden, Verträge, Vertragsablauf, Todos, Infos, Formulare, Tools, and Logout. The main content area is divided into two panels. The left panel, titled 'Absicherung' and 'Vorsorge', shows two progress indicators: 21% for 'Absicherung' and 59% for 'Vorsorge'. Below these are 'Empfehlungen' (recommendations) for various insurance types such as Unfallversicherung, Haftpflichtversicherung, Boothaftpflichtversicherung, etc. The right panel, titled 'Bedarfsanalyse', provides a detailed overview of the customer's profile across categories: Familie (2 Kinder, Partnerschaft/verheiratet, Hund, Katze, Pferd), Haushalt (1 Auto, 1 Boot, 1 Motorrad, Haus (Eigentum)), Berufsstatus (Angestellter, PKV über 62.550 €), Freizeit (viele Reisen, intensiver Sport), and Sonstiges (kein Hausbauplan, vermietetes Mehrfamilienhaus). It also includes dates for 'Erste Eingabe' and 'Letzte Eingabe' (both 24.07.2020) and a table of verification results for registration, account deletion, email verification, mandate, communication declaration, and data processing consent.

App Leads

Unter „App Leads“ können Kunden/Interessenten eingesehen werden, die noch nicht im iCRM gespeichert sind. Hier werden die erfassten Daten angezeigt.

Trackings

Die App/Tracking Funktion gibt es auch übergreifend auf jegliche Aktivitäten Ihrer Kunden. Diese lassen sich unter „Kunden/Trackings“ auf einen Blick einsehen.

App Verträge

Verträge, welche der Kunde über die WebApp hinzugefügt hat oder dort einsehen kann, werden in der Kundenvertragsliste mit einer App-Kennzeichnung versehen. Offene App-Übertragungen erkennen Sie an dem Status „App/MV angezeigt bzw. erinnert“.

A vertical navigation menu with a blue background and white text. The items are: Dashboard, World of Finance, Bestand, Kunden, Geburtstage, App Leads (highlighted with a blue bar), and Trackings. Two blue arrows point from the left towards the 'App Leads' and 'Trackings' items.

Wiedervorlagen

Natürlich werden Sie weiterhin über wichtige Geschäftsvorfälle (z.B. Unterschrift, Maklermandat, Bestandsübertragung und Ausfüllen des Bedarfs-Checks) in der App informiert. Um Ihren E-Mail-Posteingang schlank zu halten, erhalten Sie diese Informationen per Wiedervorlage als ToDo bzw. Info auf Ihrem Dashboard.

Verwaltung der KundenApp über iCRMweb!

Wenn ich die Daten des Kunden im iCRMweb bearbeite, ändern diese sich dann auch automatisch in der App?

Ja, die Kundendaten aus iCRMweb werden automatisch mit der KundenApp synchronisiert.

Gibt es noch das personalisierte Kontaktformular und den Registrierungslink, den ich Neukunden direkt zukommen lassen kann?

Ja diese Links stellen wir Ihnen zur Verfügung. Bitte wenden Sie sich an das allesmeins Support Team, welches Ihnen die Links zur Verfügung stellen wird.

Wie kann ich die Ansicht Kapitalanlagen für meinen Kunden freischalten?

Die Freischaltung dieser Ansicht übernimmt ab sofort das JDC Vertragsteam für Sie. Bitte beachten Sie, dass diese Funktion nur für 34f Berater verfügbar ist.

Wie kann ich eine Auswertung über alle registrierten Kunden erhalten?

Die Auswertung inkl. Anzeige aller registrierten KundenAppUser inkl. Anzahl der Logins und Übertragungen folgt in Version 2.0.

Versicherungsordner

Der Versicherungsordner ist das Herzstück der KundenApp. Der Kunde sieht alle Verträge auf einen Blick und kann diese spielend leicht verwalten.

Der Versicherungsordner teilt die angezeigten Verträge in die Bereiche **Absicherung** (SHUK) und **Vorsorge** (Leben und Kranken) auf.

Bestandskunden können Ihre Verträge direkt einsehen, wenn sie sich in der WebApp registrieren.



The screenshot shows the 'Versicherungs App' interface. At the top, there are two progress indicators: 'Absicherung' at 15% with a warning 'Achtung! Ich bin nicht abgesichert.' and 'Vorsorge' at 60% with the note 'Weitere Ergänzungen sind sinnvoll.'. Below these are cards for various insurance types: 'Hausratversicherung' (165,90 € jährlich), 'Berufsunfähigkeitsversicherung' (65,00 € monatlich), 'Privathaftpflichtversicherung' (14,90 € monatlich), and 'Krankenversicherung'. A section titled 'Folgende Versicherungen fehlen in Ihrem Portfolio' lists 'Rechtsschutzversicherung' and 'Pflegeversicherung', both with 'Angebot anfordern' and 'Vertrag hinzufügen' buttons. A 'Private Altersvorsorge' card is also visible.

Callout Box 1 (Top Left): Bewertung der Absicherung angelehnt an die DIN-Norm 77230

Callout Box 2 (Top Right): Absprung zu weiteren Funktionen:
Neue Verträge hinzufügen
Versicherungen abschließen

Callout Box 3 (Middle Left): Folgende Daten werden je Vertrag angezeigt:

- Anbieter
- Beginn- und Ablaufdatum
- Zahlbeitrag
- Zahlweise
- Versicherungsschein-Nr.
- Versichertes Risiko
- Dokumente (z.B. Police, Beitragsrechnung etc.)

Callout Box 4 (Middle Right): Empfehlungen von sinnvollen bzw. verpflichtenden Versicherungen, um Absicherung zu verbessern

Je angelegtem Vertrag können folgende Aktionen getätigt werden: Angebote vergleichen, Optimierung anfordern, Schaden melden bzw. Rechnungen einreichen, falsche Daten melden, Dokumente anfordern.



Verträge können mit nur 2 Klicks hinzugefügt werden!

Konto-Check

Dank PSD2 Schnittstelle können Bestandsübertragungen jetzt noch schneller und einfacher angestoßen werden.

Bestandsübertragungen en bloc

Der JDC Konto-Check erkennt die Versicherungsverträge Ihrer Kunden mit einem einmaligen Blick auf deren Konto-Transaktionen. Diese Verträge können mit einem Klick dem Versicherungsordner hinzugefügt werden.

- ✓ BaFin-lizenzierter Dienst
- ✓ Zwei Faktor Authentifizierung
- ✓ Einmalzugriff ohne Speicherung der Kundendaten

Erkannte Buchungen

Wird die Erkennung von Versicherungsverträgen in Ihren Kontodaten erkannt. Jetzt kann ausgewählt werden, welche Versicherungen dem digitalen Versicherungsordner hinzugefügt werden. Die Einstellungen der Verträge können in der Detailansicht mit Klick auf das Stift Symbol angepasst werden.

alle Verträge auswählen
Verträge hinzufügen

	Sparte	Versicherer	Datum	Verwendungszweck	Betrag
<input type="checkbox"/>	Risiko-Lebensversicherung	Allianz Lebensversicherungs-AG	08.09.2021	SEPA BASISLASTSCHRIFT IN ALPFIN VALLIANZ LI AG, RISIKO-LEBENSVERSICHERUNG 1234567 KUNDENREFERENZ 123123123 760/593847-V-14F MAANDATSREPERENZ M8027129219 GLAEBUIGER-ID DE17ZZZ0000000000	-76,50 €
<input type="checkbox"/>	Krankenversicherung	ARAG Krankenversicherungs-AG	06.09.2021	SEPA BASISLASTSCHRIFT ARAG KRAKENVERSICHERUNG-AG	-176,00 €
<input type="checkbox"/>	Rechtsschutzversicherung	DEVK Rechtsschutz-Versicherungs-AG	04.09.2021	SEPA BASISLASTSCHRIFT DEVK RECHTSCHUTZVERSICHERUNG	-96,95 €
Basierend auf 2 Buchungen					
<input type="checkbox"/>	Hausratversicherung	HDI Versicherung AG	08.08.2021	SEPA ONLINE UEBERWEISUNG HDI HAUSRATVERSICHERUNG	-56,50 €

Weitere Buchungen ansehen
alle Verträge auswählen
Verträge hinzufügen

➔

So funktioniert's

1. Die Online-Banking-Daten der Kunden werden eingelesen und analysiert.
2. Die erkannten Versicherungsverträge werden auf der Ergebnisseite angezeigt.
3. Der Kunde kann die Daten manuell anpassen, um beispielsweise Bündelverträge kenntlich zu machen.
4. Weitere Buchungen können angezeigt werden. Nicht erkannte Verträge können ebenfalls als Versicherungsvertrag identifiziert werden.
5. Mit nur einem Mausklick können alle Verträge auf einmal übertragen werden.
6. Die Verträge sind sofort sichtbar im Dashboard des Kunden und im iCRM des Beraters.



Die Voraussetzung zur Nutzung des Konto-Checks ist ein unterschriebenes Maklermandat. Wenn dieses bei Start der Funktion noch nicht vorliegt, wird der Kunde zunächst gebeten, eine Unterschrift zu leisten.

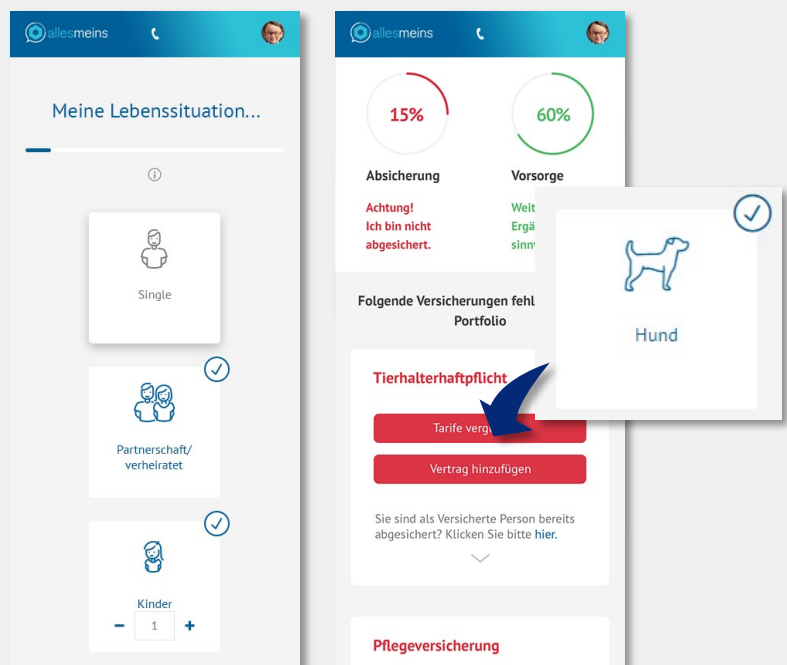
Bedarfs-Check

Mit dem Bedarfs-Check kann der Kunde mögliche Versicherungslücken aufzeigen und sein Portfolio sinnvoll erweitern.

So funktioniert der Bedarfs-Check:

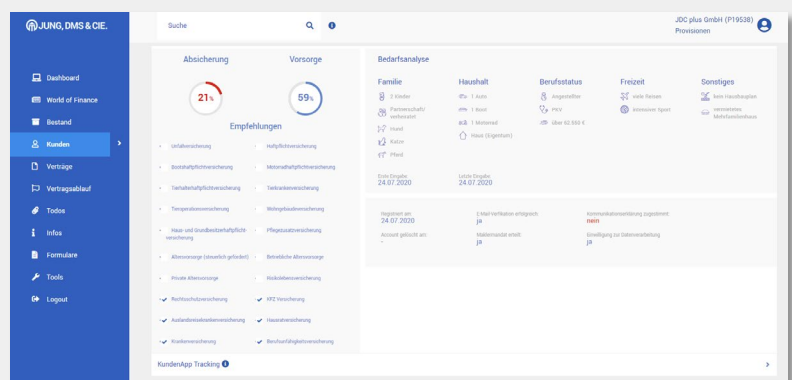
Der Bedarfs-Check zeigt dem Kunden schnell und einfach mögliche Versicherungslücken auf. Für die Analyse müssen lediglich zehn einfache Fragen zur allgemeinen Lebenssituation, unter anderem zu Familienstand, Wohnsituation, Gehalt, Tätigkeit oder Fahrzeuge beantwortet werden.

- Der Bedarfs-Check stellt fest, welche Versicherungen benötigt werden und prüft, ob diese bereits im Portfolio des Kunden vorhanden sind.
- Zusätzlich werden fehlende sinnvolle und/oder verpflichtende Versicherungen angezeigt. Es kann direkt ein Angebot angefordert werden oder die Versicherung im online Vergleichsrechner abgeschlossen werden.
- Die Angaben können jederzeit aktualisiert werden, wenn sich die Lebenssituation des Kunden verändert.



Informationen aus der App sind in iCRMweb sichtbar:

- Ist ein Kunde für die WebApp freigeschaltet, erscheint ein zusätzlicher Bereich unterhalb der Kundendetails.
- Hier sind die Antworten des Kunden in dessen Bedarfs-Check sichtbar, außerdem können die Empfehlungen der App eingesehen werden (*angelehnt an DIN-Norm 77230)
- Berater wird per „ToDo“ informiert, wenn der Kunde die Analyse betätigt oder Angaben ändert.



Es handelt sich um einen Service, der unabhängig vom Versicherungsordner ist. Der Kunde kann diese auch nutzen, wenn er keine Versicherungen hinterlegt hat.

Vergleichsrechner

Die Vergleichsrechner ermöglichen den direkten online Abschluss in aktuell sieben verschiedenen Sparten (Rechtsschutz, Hausrat, Haftpflicht, Unfall, Wohngebäude, Tierhalterhaftpflicht und KFZ).

So funktioniert der Vergleichsrechner

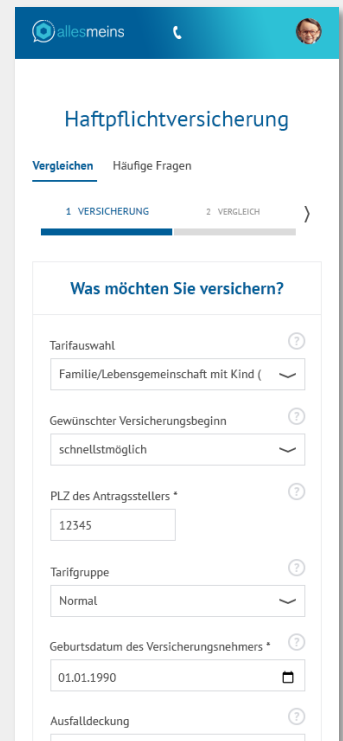
Aufruf der Vergleichsrechner über die Schaltfläche „Jetzt starten/Online abschließen“ oder direkt aus einem Bestandsvertrag heraus über „Angebote vergleichen“. Der Kunde wählt die gewünschte Sparte aus und landet im entsprechenden Online-Formular, welches alle relevanten Informationen zur Angebotserstellung abfragt.

Highlights

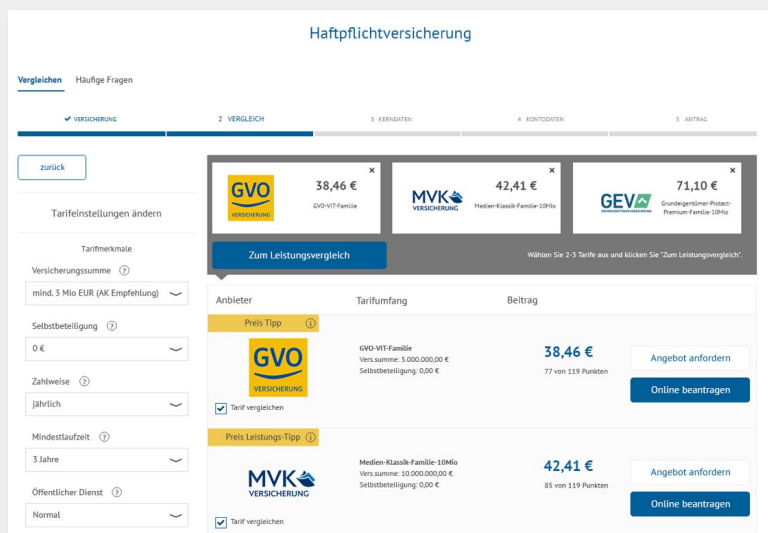
- Info-Texte zu allen relevanten Angaben
- Telefonische Beratungen falls gewünscht
- Optionale Detailangaben möglich, um genauere Ergebnisse zu erzielen
- Auswahl Vorbelegung durch Verbraucherschutz Empfehlung

Ergebnisbild

Dargestellt wird eine Auflistung aller Tarife, welche zu den Angaben aus dem vorherigen Fragebogen passen. Diese sind aufsteigend nach Preis sortiert.



The screenshot shows the 'Haftpflichtversicherung' (Liability Insurance) comparison interface. It includes a progress bar with steps: 1. VERSICHERUNG, 2. VERGLEICH, 3. KENNZEICHEN, 4. KONTAKTDATEN, 5. ANTRAG. The current step is '2. VERGLEICH'. Below the progress bar, there are input fields for: 'Was möchten Sie versichern?' (Family/Community with child), 'Gewünschter Versicherungsbeginn' (as soon as possible), 'PLZ des Antragstellers' (12345), 'Tarifgruppe' (Normal), 'Geburtsdatum des Versicherungsnehmers' (01.01.1990), and 'Ausfalldeckung'.



The screenshot shows the 'Haftpflichtversicherung' comparison results. It displays three insurance offers from GVO, MVK, and GEV. The GVO offer is highlighted as the 'Preis Tipp' (Price Tip) with a price of 38,46 €. The MVK offer is the 'Preis Leistungs-Tipp' (Price Performance Tip) with a price of 42,41 €. The GEV offer has a price of 71,10 €. Below the offers, there is a table with columns for 'Anbieter', 'Tarifumfang', and 'Beitrag'. The GVO offer has a contribution of 38,46 € and 77 points. The MVK offer has a contribution of 42,41 € and 85 points. There are buttons for 'Angebot anfordern' and 'Online beantragen' for each offer.

- Detaillierter Leistungsvergleich von bis zu drei Tarifen
- Änderung der Tarifeinstellungen über Schnell-Schaltfläche

Antrag

- Über den Button „Online beantragen“ gelangt der Nutzer in die Antragsstrecke.
- Eine Kündigungshilfe unterstützt bei der gegebenenfalls notwendigen Kündigung eines Vorvertrages.
- Nach Abschluss erhält der Kunde eine E-Mail mit der Kopie der Antragsunterlagen.
- Der Antrag wird zusätzlich im iCRM hinterlegt.



Die Online Vergleichsrechner werden auf Ihren Wunsch vom Vertriebspartnermanagement freigeschaltet. Bitte senden Sie hierzu eine E-Mail an vertrag@jungdms.de.

Vertrags-Check

Mit dem Vertrags-Check kann der Kunde prüfen, wie leistungsstark sein aktueller Tarif im Vergleich zum Top-Tarif der jeweiligen Gesellschaft ist.

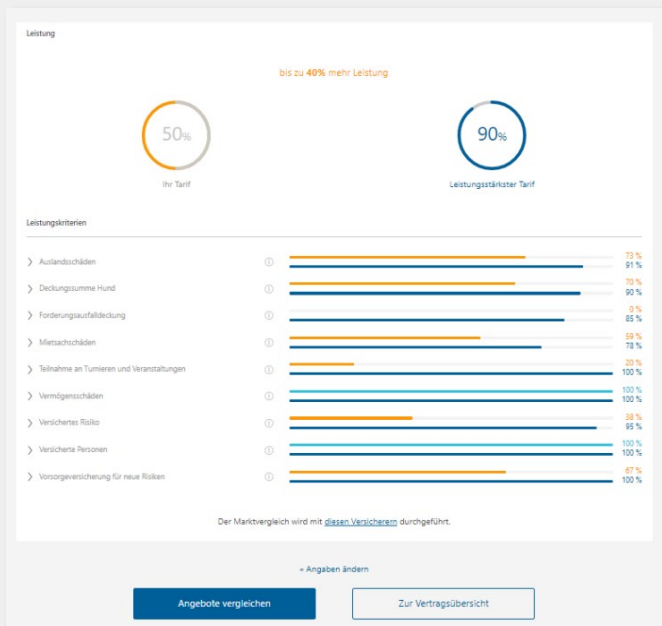
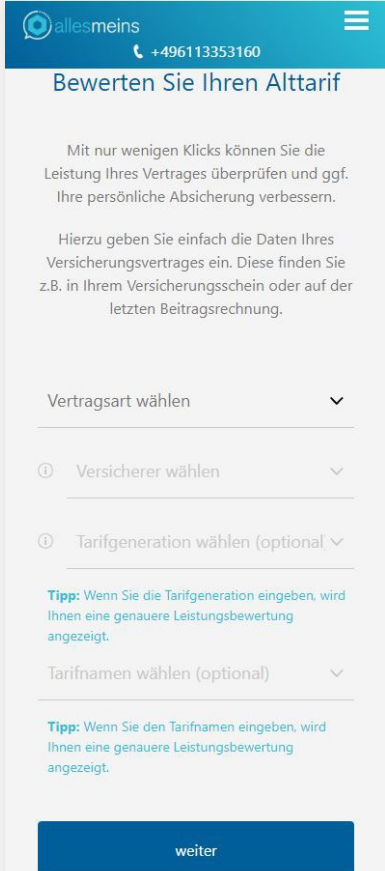
So funktioniert der Vertrags-Check

Einstieg über die Schaltfläche „Jetzt starten“.

- Der Kunde muss nun lediglich nachfolgende Angaben tätigen:
- Versicherungsart
- Versicherer
- Tarifgeneration (optional)
- Tarifname (optional)
- Bausteine (falls vorhanden)

Im nächsten Schritt zeigt die Ergebnisseite an, wie leistungsstark der bestehende Tarif im Vergleich zum Top-Tarif der jeweiligen Gesellschaft ist.

In der Grafik ist zu sehen, um wie viele Prozentpunkte die Leistungsfähigkeit gesteigert werden könnte. Weiter werden die Details zu den wesentlichen Leistungsmerkmalen im Vergleich (Alttarif – Toptarif) angezeigt.

Bewerten Sie Ihren Alttarif

Mit nur wenigen Klicks können Sie die Leistung Ihres Vertrages überprüfen und ggf. Ihre persönliche Absicherung verbessern.

Hierzu geben Sie einfach die Daten Ihres Versicherungsvertrages ein. Diese finden Sie z.B. in Ihrem Versicherungsschein oder auf der letzten Beitragsrechnung.

Vertragsart wählen

① Versicherer wählen

① Tarifgeneration wählen (optional)

Tarifnamen wählen (optional)

Tipp: Wenn Sie die Tarifgeneration eingeben, wird Ihnen eine genauere Leistungsbewertung angezeigt.

Tipp: Wenn Sie den Tarifnamen eingeben, wird Ihnen eine genauere Leistungsbewertung angezeigt.

weiter

Möglichkeiten im Anschluss

- Angaben ändern
- Weiteren Tarif bewerten
- Absprung in Vergleicher
- Angebot anfordern
- Zurück in die Vertragsübersicht

Ggf. gibt es zu einzelnen Verträgen keine vergleichbaren Tarife. In diesem Fall wird lediglich eine Bewertung des Alttarifs angezeigt.

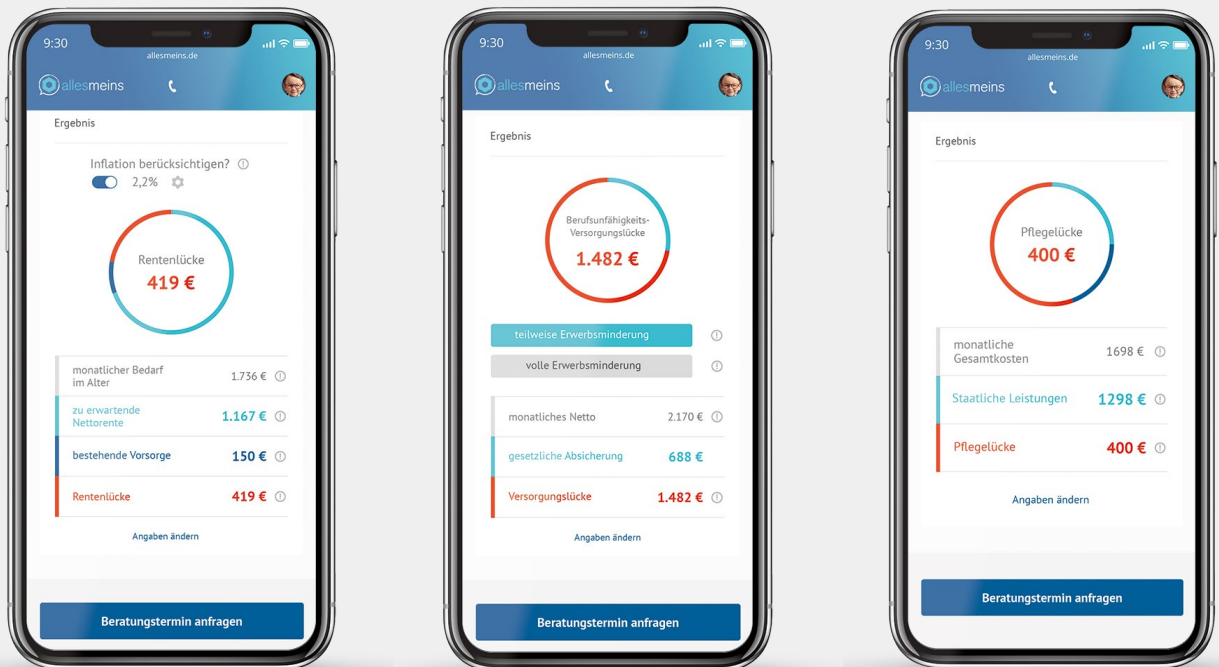
Der Service ist unabhängig vom Vergleichsrechner und kann leider nicht während des Vergleichs selbst angezeigt werden.

Lückenrechner

Mit den JDC Lückenrechnern kann der Nutzer seine **Vorsorge-Lücke** in drei verschiedenen **Absicherungs-Bereichen** ermitteln. Die Feature verfügen über ein **Terminanfrage-Tool**, um direkt im Anschluss ein **Beratungsgespräch** zu vereinbaren.

So funktionieren die Lückenrechner

1. Mithilfe weniger Angaben wird die entsprechende **Vorsorge-Lücke** in jeweils drei verschiedenen Kategorien ermittelt. Anschließend kann ein **Beratungstermin** beim Berater angefragt werden.
2. Leicht verständlicher Content, statistische Fakten und der Bereich „Häufige Fragen“ vermitteln dem Nutzer grundlegendes Verständnis zu den **Vorsorge-Bereichen** Rente, Berufsunfähigkeit und Pflege.
3. Der Berater wird per **Wiedervorlage** informiert und die relevanten Daten der Berechnung werden in der **iCRM-Kundenakte** zur Verfügung gestellt.



Rentenlücken-Rechner:

Der Kunde tätigt Eingaben über die aktuelle Einkommens-Situation und ggf. bereits bestehende **Vorsorge-Lösungen**. Das Ergebnis zeigt seinen persönlichen Bedarf im Alter auf und ermittelt annäherungsweise, mit welcher **Nettorente** zu rechnen ist. Zusätzlich besteht die Möglichkeit, den Einfluss der **Inflation** zu berücksichtigen

Berufsunfähigkeits-Rechner:

Beruhend auf wenigen Angaben über die aktuelle Einkommens-Situation wird die Höhe der teilweise und der vollen **Erwerbsminderungsrente** ermittelt und dem aktuellen monatlichen **Netto-Einkommen** gegenübergestellt.

Pflegelücken-Rechner:

Dieses Tool zeigt die **Kosten** auf, die für häusliche Pflege sowie Pflege im Heim je Pflegegrad entstehen. Diesen wird die staatliche Leistung für den entsprechenden Pflegegrad gegenübergestellt, um die **Pflegelücke** aufzuzeigen.

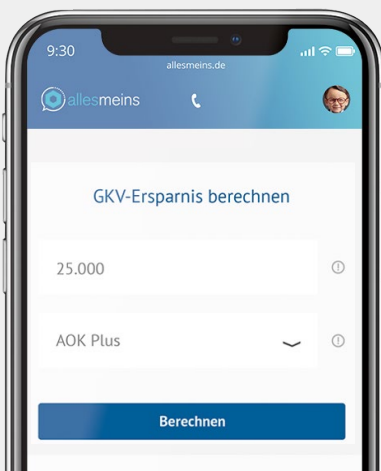
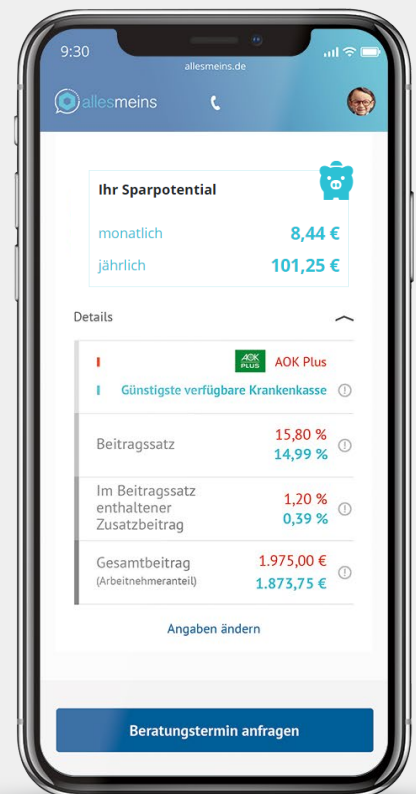
Die Lückenrechner ersetzen keine persönliche Beratung. Die Ergebnisse der Berechnungen stellen eine vereinfachte, abstrahierte Schätzung dar, die als Orientierungshilfe dienen soll. Um die Handhabung für den Nutzer zu vereinfachen, werden u.a. Annahmen zu Krankenkassenstatus und Kirchenzugehörigkeit getroffen, die auf statistischen Werten des Bundesgesundheitsministeriums und des statistischen Bundesamtes beruhen. Ein Anspruch kann in aus keiner der hier gemachten Berechnungen abgeleitet werden. Für die Richtigkeit, Aktualität und Vollständigkeit der Rechenergebnisse übernimmt Jung, DMS. & Cie. keine Haftung.

GKV-Ersparnisrechner

Der seit 2015 erhobene Zusatzbeitrag führt zu Unterschieden in der Beitragshöhe der gesetzlichen Krankenversicherung. Mit dem GKV-Ersparnisrechner kann das Sparpotenzial bei einem Krankenkassen-Wechsel ermittelt werden.

So funktioniert der GKV-Ersparnisrechner

- 1** Der Nutzer gibt lediglich das aktuelle Bruttoeinkommen und seine Krankenkasse ein. Im Ergebnis wird neben dem monatlichen und jährlichen Sparpotenzial auch der Beitragssatz und der zu zahlende Gesamtbeitrag aufgeführt. Anschließend kann ein Beratungstermin beim Berater angefragt werden.
- 2** Leicht verständlicher Content, statistische Fakten und der Bereich „Häufige Fragen“ vermitteln dem Nutzer grundlegendes Verständnis zum Thema.
- 3** Der Berater wird per Wiedervorlage informiert und die relevanten Daten der Berechnung werden in der iCRM-Kundenakte zur Verfügung gestellt.



Verglichen wird mit der günstigsten für jedermann verfügbaren Krankenkasse. Diese wird jährlich vom JDC Produktmanagement festgelegt.

Das Tool führt einen reinen Preisvergleich durch. Die Leistungen einer Krankenkasse müssen bei einem Wechsel natürlich ebenfalls beachtet werden.



Der GKV-Beitragsersparnisrechner ist eine unverbindliche Informationsleistung der Jung, DMS & Cie. Pool GmbH. Die dargestellten Informationen und Berechnungswerte sind mit großer Sorgfalt ausgewählt und geprüft worden. Eine Haftung für die Richtigkeit und Vollständigkeit wird nicht übernommen.

Elektronisches Maklermandat

Zur umfangreichen Nutzung aller Funktionen der WebApp wird ein Maklermandat vom Nutzer benötigt. Dieses lässt sich bequem über jedes Endgerät per elektronischer Unterschrift erteilen.

Das Maklermandat ist Voraussetzung für die Nutzung folgender Funktionen:

- Verträge hinzufügen (Bestandsübertragung)
- Schaden melden
- Rechnungen einreichen

So funktioniert die Digitale Unterschrift:

- Der Nutzer wird über rechtliche Folgen der Unterschrift informiert.
- Alle Dokumente können vom Nutzer vor der Unterschrift eingesehen werden.
- Digitale Unterschrift ist auf allen Endgeräten möglich.



Maklermandat

Versicherungsnehmer
Name, Vorname
Geburtsdatum
Geburtsort
Straße, PLZ, Ort
Postleitzahl, PLZ
Telefon
E-Mail-Adresse

Das Mandat besteht aus:

- Maklerauftrag
- Maklervollmacht

Bequem mit dem Finger oder Maus wie mit einem Stift über den Bildschirm auf dem vorgesehenen Feld führen.

Der Nutzer muss aktiv bestätigen, dass er die Informationen zur Kenntnis genommen hat.

Maklermandat erteilen

Abbrechen

Vorteile des elektronischen Maklermandats:

- Vollständige elektronische Verarbeitung, kein Papier notwendig.
- Unterschrift bequem von überall möglich, kein postalischer Versand notwendig.
- Volle Übersicht über alle Vertragsdetails, Zugriff immer und von überall.
- Volle Kontrolle: keine Änderungen der Verträge ohne Zustimmung.
- Kein Risiko für den Nutzer, ein Widerruf ist jederzeit möglich.
- Der Service ist kostenfrei.



Ein paar wenige Versicherer akzeptieren diese Form der Unterschrift aktuell leider noch nicht. Sollte ein solcher Ausnahmefall eintreffen, wird der Berater per „ToDo“ informiert.

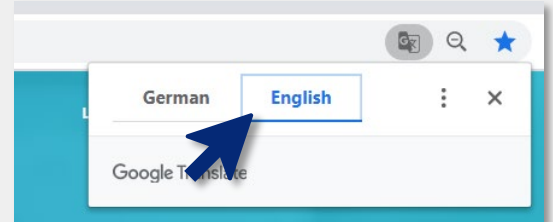
Die KundenApp in anderen Sprachen

Mit einer einfachen Browser-Erweiterung kann die KundenApp in über 100 Sprachen übersetzt werden!

Wir funktioniert die Übersetzung?

Bei der Website-Übersetzung unterstützen die gängigen Browser mit Übersetzungs-Tools wie z.B. „Google Translate“. So können komplette Webseiten auf Knopfdruck übersetzt werden.

Ein Übersetzungs-Tool ist jeweils als Addon für die Browser Chrome, Firefox und Safari verfügbar. Edge hat die Funktion bereits automatisch integriert. Für iPhones und iPads wird eine kostenfreie App benötigt.



Chrome

Fügen Sie im Chrome Web Store das Addon „Google Translate“ hinzu. Der Übersetzungs-Button erscheint direkt auf der rechten Seite der Adresszeile. Weitere Sprachen können im Menü ausgewählt werden.



Firefox

Fügen Sie das Addon „Google Translate“ hinzu. Durch Hinzufügen zum „Rechtsklick-Menü“ erscheint der Übersetzungs-Button neben der Adresszeile. Weitere Sprachen können im Menü ausgewählt werden.



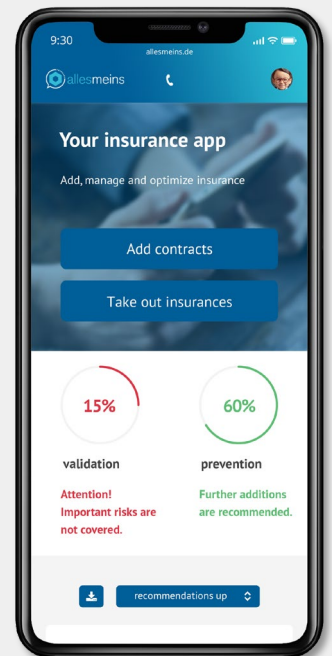
Safari

Im Safari Browser ist ebenfalls ein Plugin zur Übersetzung notwendig. Apple bietet hier eine Auswahl verschiedener Tools an. Nach Installation ist das Plugin sofort einsatzbereit, bei Bedarf kann es über Safari > Einstellungen > Erweiterungen konfiguriert werden.



Microsoft Edge

Der Browser fordert Sie automatisch auf, eine Website zu übersetzen, wenn sich die Seite, die Sie öffnen, in einer anderen Sprache befindet als in den Einstellungen unter „Ihre bevorzugten Sprachen“ aufgeführt ist.



iPhone/iPad

Zur Übersetzung von Websites auf iPhone und iPad wird die kostenfreie App „Microsoft Translator“ benötigt. Nach der Installation muss auf der fremdsprachigen Seite in Safari dann die folgende Auswahl getätigt werden: Teilen (kleines Viereck mit Pfeil) > Aktionen bearbeiten > Translator.

Das Gerät muss hierzu mindestens mit iOS10 ausgestattet sein.

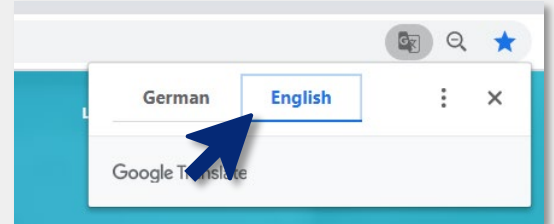
The customer app in other languages

The customer app can be easily translated into over 100 languages, using a simple browser extension!

How does the translation work?

When it comes to website translation, popular browsers support translation tools, e.g. "Google Translate". This means that entire websites can be translated with a simple click of a button.

The translation tool is available as an add-on for Chrome, Firefox and Safari browsers. Edge has already integrated this function automatically. A free app is required for iPhones and iPads.



Chrome

Add the "Google Translate" add-on from the Chrome Web Store. The translation button immediately appears directly right of the address line. Additional languages can be selected in the menu.



Firefox

Add the "Google Translate". By adding it to the "right-click menu", the translation button immediately appears next to the address line. Additional languages can be selected in the menu.



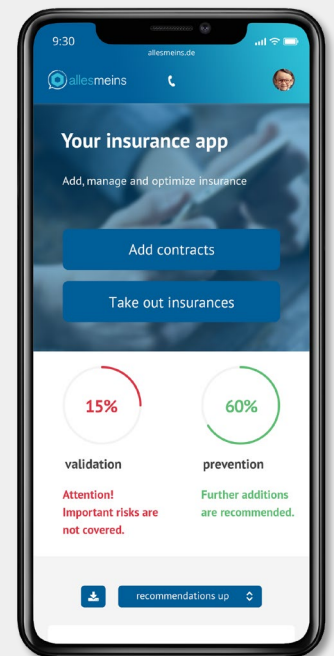
Safari

For the Safari browser a translation plugin is also required. Apple offers a selection of different tools here. After installation, the plugin is immediately ready for use and it can be configured via Safari > Settings > Extensions if necessary.



Microsoft Edge

The browser automatically prompts you to translate a web page if the page you opened is in a different language than your settings regarding preferred languages.



iPhone/iPad

The free app "Microsoft Translator" is required to translate websites on iPhone and iPad. After installation, the following selection on the foreign language page in Safari must be made: Share (small square with arrow) > Edit actions > Translator.

The device must be equipped with at least iOS10.