

## PRESSESPIEGEL

24.06.2019

Cash.online

Sparda-Bank kooperiert mit Jung, DMS & Cie.

**Cash.ONLINE**

### **Sparda-Bank kooperiert mit Jung, DMS & Cie.**

Mit [www.meineversicherungswelt.de](http://www.meineversicherungswelt.de) geht die erste voll integrierte JDC-Maklerlösung inklusive White-Label-Sevices zur Abwicklung des Versicherungsgeschäfts im Bankenumfeld an den Start. Ende März hat die zur Sparda-Bank Baden-Württemberg gehörende Sparda Versicherungsservice GmbH (SVS) als erste Vollbank-Tochter einen Fünf-Jahres-Kooperationsvertrag mit der zur JDC Group AG (ISIN: DE000A0B9N37; Bloomberg: A8A.GR) gehörenden Jung DMS & Cie. Aktiengesellschaft unterzeichnet.



Die SVS nutzt über die neue Landingpage die Prozesse der von Jung, DMS & Cie. entwickelten Finanz- und Versicherungs-App allesmeins als White-Label-Version, die nun erstmals durch die GELD.de -Technologie zum Vergleich und Optimieren von Versicherungsverträgen angereichert ist. Gleichzeitig ist für die SVS zum ersten Mal eine an den DIN-zertifizierten Beratungsprozess von DEFINO angelehnte Bedarfsanalyse in der WebApp integriert. Das JDC-eigene Verwaltungsprogramm iCRM übernimmt dabei den gesamten Abwicklungs- und Abrechnungsprozess im Hintergrund.

#### **Digitaler Vergleich durch Anbindung von Jung, DMS & Cie.**

Kunden können auf der Landingpage ihre Policen mit denen von über 100 anderen Gesellschaften vergleichen und optimieren. Gleichzeitig können die Berater der SVS umfangreiche Beraterrechner einsetzen. Diese decken fast 40 Versicherungs- und Vorsorgesparten ab. Möglich wird dieser umfassende Service durch die Anbindung von Jung, DMS & Cie. an mehr als 200 Produktgesellschaften.

## PRESSESPIEGEL

Deren Informationen und Angebote fließen über Schnittstellen automatisch in das Vertragsverwaltungsprogramm iCRM sowie die Vergleichsrechner ein und werden wahlweise dem Berater und Endkunden transparent zur Verfügung gestellt. Gleichzeitig werden mit den Abwicklungsprozessen, die über das iCRM im Hintergrund ablaufen, Kunden und Provisionen zielgenau flexiblen Strukturen wie dem eigenen Außendienst oder einzelnen Sparda-Bank-Filialen zugeordnet.

Der Name der Landingpage wurde bewusst neutral gewählt, denn Nutzer der neuen SVS-Services müssen nicht zwangsläufig Kunden der Sparda-Bank Baden-Württemberg sein. Jeder Interessierte kann sich registrieren und von dem digitalen Rund-um-Service profitieren.

### „Erfolgsformel durch Mut und Pragmatismus geprägt“

Stefan Bachmann, JDC Group AG Vorstand und verantwortlich für die Bancassurance- Strategie, freut sich über die Teamleistung mit der SVS und bekräftigt, dass JDC der ideale Partner für ein ertragreiches und langfristig integriertes Geschäft mit Versicherungen ist.

„Die Erfolgsformel in Stuttgart war durch Mut und Pragmatismus geprägt, um hier erfolgreich und schnell im Sinne des Kunden zu agieren. Innerhalb von nur acht Wochen nach Vertragsabschluss haben wir ein vollwertiges System für den neuen Versicherungsmakler der Sparda Bank aufgesetzt. In der erreichten Tiefe aus Verwaltungssystem, Beraterstruktur, Produktmanagement und Endkunden-Lösung kann das wohl nur JDC. Unsere Lösung hebt sich damit deutlich von den vielen erfolglosen Insurtech-Kooperationen im Bankenbereich ab, die bis heute kein ertragreiches Modell für die Banken bilden“, bekräftigt Bachmann.

### „Freuen uns, Orientierung und Hilfestellung geben zu können“

Der neue SVS-Geschäftsführer Nikolaus Hax sagt zum Start der Kooperation: „Wir freuen uns sehr, unseren Versicherungskunden durch diese Kooperation eine echte Orientierung und Hilfestellung im Versicherungsdschungel geben zu können. Durch die Gründung der Sparda Versicherungsservice GmbH können wir mit Hilfe des JDC-eigenen Kunden- und Vertragsverwaltungsprogrammes noch stärker den Wunsch der Kunden nach einer individuellen und bestmöglichen Versicherungskonstellation nachkommen“, betont Hax und weiter.

„Wir bieten unseren Kunden ein benutzerfreundliches und leistungsstarkes Angebot für ihre ganz persönliche und finanziell bestmögliche Absicherung. Die Kombination aus Bankangeboten, digitalen Maklerdienstleistungen und gleichzeitig persönlicher Beratung ist einzigartig in Deutschland. Gemeinsam mit JDC erhoffen wir uns, diese Marktlücke erfolgreich schließen zu können.“

