

PRESSESPIEGEL

24.06.2019

finanzwelt
Kooperation trägt erste Früchte

finanzwelt
Online-Magazin

Kooperation trägt erste Früchte



Stefan Bachmann, CDO der JDC Group (re.) und Joachim Haas, Vorstand der Sparda-Bank Baden-Württemberg und Geschäftsführer der Sparda Versicherungsservice GmbH bei der Unterzeichnung der Kooperationsvereinbarung im März / Foto: © JDC Group

Die erste vollintegrierte JDC-Maklerlösung inklusive White-Label-Services zur Abwicklung des Versicherungsgeschäfts geht an den Start. Kooperationspartner hierfür ist die Sparda-Bank Baden-Württemberg. Die Lösung steht nicht nur deren Kunden zur Verfügung.

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 AG gehörenden Jung DMS & Cie. Aktiengesellschaft unterzeichnet ([finanzwelt berichtete](#)). Nun nutzt die SVS über die neue Landinpage www.meineversicherungswelt.de die Prozesse der von Jung, DMS & Cie. entwickelten Finanz- und Versicherungs-App allesmeins als White-Labe-Version, die nun erstmals durch die GELD.de-Technologie zum Vergleich und Optimieren von Versicherungsverträgen angereichert ist. Zudem ist für die SVS zum ersten Mal eine an den DIN-zertifizierten Beratungsprozess von DEFINO angelehnte Bedarfsanalyse in der WebApp integriert. Der gesamte Abwicklungs- und Abrechnungsprozess im Hintergrund wird von dem JDC-eigenen Verwaltungsprogramm iCRM übernommen.

Umfassender Service

Über www.meineversicherungswelt.de können Kunden ihre Policen mit denen von über 100 anderen Gesellschaften vergleichen. Zugleich können die Berater der SVS umfangreiche Beraterrechner einsetzen, die fast 40 Versicherungs- und Vorsorgesparten abdecken. Dieser umfassende Service wird durch die Anbindung von Jung, DMS & Cie an mehr als 200 Produktgesellschaften möglich. Deren Informationen und Angebote fließen über Schnittstellen automatisch in das Verwaltungsprogramm 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.

Auch für Kunden anderer Gesellschaften offen

Die neuen SVS-Services stehen nicht nur Kunden der Sparda-Bank Baden-Württemberg offen. So kann jeder Interessierte sich registrieren und von dem digitalen Rund-um-Service profitieren. Um das zu verdeutlichen, wurde der Name der Landinpage mit www.meineversicherungswelt.de bewusst neutral gewählt.

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 ertragsreiches Modell für die Banken bilden“, bekräftigt Bachmann.

„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“, ergänzt **Nikolaus Hax**, neuer SVS-Geschäftsführer. „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.“ (ahu)