

PRESSESPIEGEL

26.06.2019

Versicherungsbote:
Sparda Bank bringt Versicherungsmakler in Stellung

The logo for 'Versicherungsbote' features a stylized 'V' symbol on the left, followed by the word 'Versicherungsbote' in a bold, black sans-serif font. Below this, in a smaller font, is the tagline 'Informationen für Versicherungsrisiko'.

Sparda Bank bringt Versicherungsmakler in Stellung

Die Sparda-Bank Baden-Württemberg will im Kampf gegen Tech-Giganten wie Google, Amazon und Apple aufrüsten. Dabei solle eine Kooperation mit dem Maklerpool Jung DMS & Cie helfen.

Im März 2019 verkündete der Finanzkonzern JDC Group AG eine [Kooperation mit der Sparda Versicherungsservice GmbH \(SVS\)](#). Das Tochter-Unternehmen der Sparda-Bank Baden-Württemberg soll als Versicherungsmakler auftreten und ab Juli das Versicherungsgeschäft des Geldhauses übernehmen. Dann wird auch die Vereinbarung mit dem Maklerpool Jung DMS & Cie. greifen. Im Rahmen der Partnerschaft solle die SVS die App "allesmeins" aus dem Hause des Maklerpools nutzen können. Dies solle in Form einer White-Label-Lösung geschehen. So solle das neue Baby den Namen "meineVersicherungswelt" tragen.

Sparda-Bank Baden-Württemberg gründet Versicherungsmakler

Einen ähnlichen Ansatz verfolgen seit geraumer Zeit einige Startups wie beispielsweise das Insurtech Clark. Das Baby aus dem Hause des Insurtech-Brutkasten Finleap hatte sich mit diversen Banken verbündet. Dazu zählten unter anderem die genossenschaftliche Direktbank PSD Bank Hannover, die Direktbank N26, die niederländischen Direktbankmarke NIBC Direct und die Deutschen Kreditbank AG (DKB). Der Ansatz der Zusammenarbeit mit Clark ist simpel. Die Kunden der Partner können die Technik aus dem Hause Clark nutzen. Das heißt, dass die Bankkonten der Kunden mit einem Robo-Advisor verknüpft werden können. Anschließend sollen sämtliche Tarife der Kunden aufgelistet und durchleuchtet werden. Daraufhin erhalten Kunden eine Empfehlung des Robo-Advisors und sollen sich dann den verbesserten Schutz auswählen können.

Während die meisten dieser Kooperationen lediglich auf dem Einsatz eines Robo-Advisors beruhen. Solle JDC neben dem Roboter weitere Dienstleistungen stellen. Im ersten Schritt werde die Sparda-Bank ihre Versicherungskunden über das JDC-Kundenverwaltungsprogramm iCRM überführen. Auf der neuen Plattform sollen Kunden ihre gesamten Policen online verwalten können. Zudem seien Tarif- und Leistungsvergleiche verbaut. Hierbei helfen die Vergleichsrechner von GELD.de. Auch eine an den DIN-zertifizierten Beratungsprozess von DEFINO angelehnte Bedarfsanalyse werde zum Einsatz kommen, heißt es in einer Pressemitteilung.

PRESSESPIEGEL

Neukunden via Online-Angebot

Das Geldinstitut begründet den Schritt mit höheren Kosten für gesetzliche Regulatorik und verändertem Kundenverhalten. Zudem würden weiterer Anbieter in die traditionelle Bankenbranche drängen. So griffen zunehmend die großen Internet-Firmen wie Google, Amazon und Apple in das klassische Geschäft von Banken und Versicherungen ein. Aber Startups wie N26 oder Revolut machten der Branche sorgen. Banken müssten daher entscheiden, ob sie künftig immer austauschbarere Produzenten von Finanzdienstleistungen für andere sein wollen, oder ob sie zusätzlich selbst zum Plattform-Betreiber und Rundumversorger werden wollen. "Wir haben uns für Letzteres entschieden. Wir alle sind aktiv dabei, den Wandel und damit die Zukunft mitzugestalten", sagt Martin Hettich, Vorstandsvorsitzender der Sparda-Bank Baden-Württemberg.

Mit dem neuen Angebot will die Sparda Bank BW nicht nur ihre rund 400.000 Kunden erreichen. Der Online-Dienst stehe für jeden Interessierten offen. Dadurch könnte auch der ein oder andere Neukunde über den digitalen Weg bei der Bank landen.