
PRESSEMITTEILUNG

München, 24. Februar 2022

Jung, DMS & Cie. und Thinksurance intensivieren bestehende Plattform-Partnerschaft für Banken

- ***Mit der integrierten Plattform-Lösung können Banken ihre Angebotspalette erweitern und Firmenkunden Gewerbeversicherungen aus einer Hand vermitteln.***
- ***Der Beratungs- und Vermittlungsprozess wird ganzheitlich mit Datenübergabe und Rückschnittstelle abgebildet. Provisionsflüsse werden gesichert und eine revisionssichere Abrechnung sowie Wiedervorlagen in einem System erledigt.***

Die JDC Group-Tochter Jung, DMS & Cie. war einer der ersten Kooperationspartner von Thinksurance und bietet über ihre eigene Plattform die Beratungstechnologie für den Bereich Gewerbeversicherung von Thinksurance an. Nun wurde die Kooperation mit dem Ziel ausgeweitet, Banken einen innovativen, digitalen Vertriebskanal im Bereich Gewerbeversicherung für Firmenkunden zu bieten.

Mit der fortschreitenden Digitalisierung und einer sich ändernden „Customer Journey“ wird der Bereich Bancassurance – also die Verbindung des klassischen Bank- und Versicherungsgeschäfts – immer wichtiger. Hier besteht daher für die Banken, die in Zeiten niedriger Zinsen ohnehin auf der Suche nach neuen Einnahmequellen sind, enormes Ertragspotenzial, wenn sie sich auch als verlässlicher Partner ihrer Kunden in Versicherungsangelegenheiten positionieren.

Der große Vorteil für Banken: Sie haben einen starken, in der Regel über Jahre aufgebauten Kundenstamm und bieten vor allem Firmenkunden eine breite Produktpalette mit intensiver Betreuung aus der Bank an. Ähnlich wie im Privatkundensegment ist die Verzahnung von innovativer Vertriebstechologie und persönlicher Betreuung entscheidend für den Erfolg am Kunden. Prozessseitig rücken JDC und Thinksurance mit integrierten Schnittstellen und automatisierter Datenübertragung aus dem JDC-eigenen Kunden- und Vertragsverwaltungssystem iCRM nun näher zusammen.

Ziel der vertieften Kooperation ist es, den Beratungsprozess für Banken bei Gewerbeversicherungen ganzheitlich und digital abzubilden – von der Bedarfsanalyse,

über den Tarifvergleich und die Ausschreibung komplexer Risiken bis hin zur Dokumentation. Die Kerndienstleistungen der JDC-Plattform sichern die Kundenschnittstelle für Versicherungsspezialisten der Bank und ermöglichen mit der Schnittstelle zu und von Thinkurance einen optimalen Prozess entlang der gesamten Wertschöpfungskette bei Gewerbekunden der Bank.

Nach einem Vergleich und Abschluss über Thinkurance sichert JDC im Hintergrund die Provisionsflüsse und erledigt die komplette revisionssichere Abrechnung in den Systemen. Zudem ist JDC mit einem Berater-CRM für Versicherungsspezialisten oder auch über Schnittstellen in die Bankensysteme integrierbar. Die Vermittlerkette bildet JDC sowohl als Makler, als MFA-Modell oder mit einem Ankerversicherer in Kombination ab. Für Direktanbindungen kann auch eine gemeinsame Lösung über Auftragsdatenverarbeitung gefunden werden. Die Plattformpartner möchten hier maximal flexibel und je nach Geschäfts- und Vertriebsmodell der Banken agieren können.

„Die Nachfrage eines einheitlichen Prozesses zwischen den Kompetenzen der JDC Bancassurance-Plattform und der Gewerbeversicherungsberatung mit Thinkurance ist in den vergangenen Monaten seitens unserer Großkunden stark gewachsen“, erläutert JDC Group-Vorstand Stefan Bachmann und ergänzt: „Die Kombination Privat- und Firmenkunden im Bereich Versicherungen aus einem Agentursystem für Spezialisten zu bedienen und gleichzeitig alle Prozesse und Dienstleistungen eines Pools zu nutzen, gibt uns so einen starken Wettbewerbsvorteil.“

„Banken haben ihr Provisionspotential in der Gewerbeversicherung noch nicht ansatzweise ausgeschöpft. Die Kombination der Angebote von verbundenem Versicherer, JDC und Thinkurance macht starkes Wachstum in der Gewerbeversicherung jetzt möglich“, ergänzt Thinkurance-Mitgründer und Geschäftsführer Christopher Leifeld.

Pressekontakt

Johannes Scherer
Kommunikation & Öffentlichkeitsarbeit
Jung, DMS & Cie.

Mobil: +49 (0)171 634 86 73
E-Mail: johannes.scherer@jungdms.de

WEITERE INFORMATIONEN

www.jungdms.de/presse/

Über Jung, DMS & Cie.

Jung, DMS & Cie. ist eine Service- und Technologieplattform für derzeit rund 16.000 Finanzdienstleister in Deutschland und Österreich. Unsere Vertriebspartner profitieren von modernster Prozess- und Beratungstechnologie, spezialisierten KompetenzCentern und einem erfahrenen Produktmanagement in allen Sparten.

Jung, DMS & Cie. stellt ihren Vertriebspartnern über 12.000 Produkte von mehr als 1000 Gesellschaften aus den Bereichen Investmentfonds, Versicherungen, Beteiligungen sowie Finanzierungen und im Haftungsdach der österreichischen Tochter Jung, DMS & Cie. GmbH auch strukturierte Bankprodukte wie beispielsweise Zertifikate oder ETFs zur Verfügung.

Im Rahmen unserer Advisortech-Strategie bieten wir innovative Beratungs-, Prozess- und Verwaltungstechnologien für unsere Vertriebspartner. Während viele den technologischen Wandel als Problem und die jungen Fintech-Firmen als neue Wettbewerber sehen, betrachten wir den Faktor „Technologie“ als große Chance. Unsere Advisortech-Lösungen helfen unseren Vertriebspartnern, ihre Kunden noch besser zu betreuen und im Ergebnis mehr Umsatz zu generieren. Mit einem notariell beglaubigten Eigenkapital von über 16 Mio. Euro gehört Jung, DMS & Cie. zu den finanzstärksten Service- und Technologie-Dienstleistern für den Finanz- und Versicherungsvertrieb.

Detaillierte Informationen des Unternehmens sowie Pressematerialien zum Download finden Sie unter www.jungdms.de/presse/ bzw. können Sie unter der E-Mail-Adresse im Pressekontakt abfordern.

Disclaimer:

Die Vorstände von Jung, DMS & Cie. halten eine wesentliche Beteiligung an Jung, DMS & Cie. und haben ein Eigeninteresse an Art und Inhalt der in dieser Mitteilung gegebenen Informationen.