

## PRESSESPIEGEL

8.2.2021 – procontra

### „Bancassurance ist der Weg zu Smart Data“

**Der Maklerpool Jung, DMS & Cie. (JDC) will nicht nur für Makler, sondern auch für Banken kompetenter Dienstleister sein. Ob das dem Vermittler Wasser abgräbt oder Chancen eröffnet, erklärt der JDC-Vorstandsvorsitzende Sebastian Grabmaier.**



Mit fortschreitender Digitalisierung werden die Bereiche Versicherungen und Geldanlage zusammenwachsen, glaubt Pool-Chef Dr. Sebastian Grabmaier. Bild: JDC

**procontra:** Jung, DMS & Cie. hat kürzlich eine Kooperation mit der Sparkasse Bremen vereinbart. Was ist Inhalt dieser Zusammenarbeit?

**Sebastian Grabmaier:** Die s mobile Versicherungsmakler GmbH als Tochter der Sparkasse Bremen nutzt unsere administrative und vertriebsunterstützende Plattform-Technologie für den gesamten Abwicklungs- und Abrechnungsprozess ihres Versicherungsgeschäfts. Der gesamte Versicherungsbestand von s mobile Versicherungsmakler wurde dabei in unsere Plattform-Technologie migriert. Neuverträge können bislang in sieben Sparten abgeschlossen werden, zudem stellen wir digitale Tools wie unter anderem Vergleichsrechner zur Bedarfsanalyse und -optimierung, Alttarifrechner oder Online-Schadensmeldungen zur Verfügung.

**procontra:** Wie wird die Kooperation technisch umgesetzt?

**Grabmaier:** Kunden der Sparkasse Bremen können ab sofort ihre Versicherungsangelegenheiten voll digitalisiert über das von Jung, DMS & Cie. erstellte Frontend von s mobile Versicherungsmakler vom Personal Computer oder Smartphone tätigen. Gleichzeitig arbeiten die Vertriebsexperten der Versicherungsmaklergesellschaft auf den Systemen von Jung, DMS & Cie. wie etwa unserer WebApp allesmeins als White-Label-Lösung sowie – über die entsprechenden Schnittstellen – unserem Maklerverwaltungsprogramm iCRM.

**procontra:** Gibt es weitere Banken als Partner?

**Grabmaier:** Ja, ähnliche Kooperationen haben wir mit der Comdirect und der Sparda-Bank Baden-Württemberg. Auch diese beiden Häuser nutzen seit geraumer Zeit unsere Plattform-Technologie, um über unsere digitale Bancassurance-Vertriebsarchitektur ihren Kunden auch im Versicherungsbereich einen professionellen Rundum-Service bieten zu können. Gleichzeitig wickeln wir im Backoffice sämtliche administrativen Anforderungen ab.

## PRESSESPIEGEL

**procontra:** An welcher Stelle verdient Jung, DMS & Cie. Geld mit den Kooperationen?

**Grabmaier:** Die Kooperationspartner reichen bei uns die Anfragen und Anträge ihrer Kunden ein und wir wickeln als Vertriebsdienstleister die weiteren Schritte mit den Versicherungsgesellschaften ab. Das läuft im Prinzip genauso wie bei einem Einzelmakler, der an Jung, DMS & Cie. als Maklerpool angeschlossen ist und sein Geschäft bei uns einreicht. Bei diesem Poolservice generiert Jung, DMS & Cie. die Einnahmen.

**procontra:** Wie lauten Ihre Pläne im Bereich Bancassurance?

**Grabmaier:** Wir sehen uns im Bereich Bancassurance bereits jetzt als führenden Technologiepartner am Markt und passen unsere Plattform-Technologie laufend an die innovativen Anforderungen neuer und bestehender Großkunden oder Verbünde an. Mit der fortschreitenden Digitalisierung werden mittelfristig die Bereiche Versicherungen und Geldanlage zusammenwachsen. Unser Ziel ist es, bei diesem Prozess erste Wahl als kompetenter Technologieanbieter zu sein.

**procontra:** Was wünscht sich Jung, DMS & Cie. von Banken, was ihre angeschlossenen Makler nicht leisten könnten?

**Grabmaier:** Hier geht es nicht um „wünschen“. Einzelmakler haben andere Geschäftsmodelle als etwa Verbünde oder Banken. Unser Ziel ist es, mit unserer technologischen, administrativen und vertrieblichen Erfahrung für jeden Partner ein kompetenter Dienstleister zu sein, bei dem jeder Partner individuell nach seinen Anforderungen alle Services aus einer Hand bekommt.

**procontra:** Dennoch könnte ich mir vorstellen, dass es Makler gibt, die eher das Gefühl haben, ihnen würde hier das Wasser abgegraben.

**Grabmaier:** Eigentlich ist das Gegenteil der Fall. Mit jedem großen Intermediär, der unsere Plattform-Technologie für seine Vertriebsaktivitäten nutzt, „lernen“ unsere Tools wie allesmeins oder iCRM hinzu, denn wir passen die Programmierung der digitalen Werkzeuge immer an die Anforderungen der neuen Kunden an. Das bedeutet, dass jeder Makler, der unsere Plattform-Technologie nutzt, automatisch von den neuesten technologischen Innovationen profitiert, für deren Implementierung er aber nichts zahlen muss.

**procontra:** Was erwarten Sie heute von einem Versicherungsmakler?

**Grabmaier:** Dass er sich den Herausforderungen der Digitalisierung stellt und sie zu seinem Vorteil und zum Vorteil seiner Kunden nutzt. Denn dann handelt er automatisch auch im Sinne der meisten Menschen, die ihre Geld- und Versicherungsangelegenheiten immer mehr online erledigen.

**procontra:** Wie sieht der Vertrieb von Finanzprodukten in fünf Jahren aus?

**Grabmaier:** Wie bereits erwähnt, bin ich mir sicher, dass die Bereiche Geldanlage und Versicherungen immer mehr zusammenwachsen werden. Die Frage ist, wie aus Big Data, die die Banken und Versicherungen für sich haben, wirklich Smart Data werden, von denen auch der Kunde profitiert. Bancassurance ist der richtige Weg dorthin. Denn im digitalen Zeitalter reicht ein Onlinekonto, auf das das Einkommen überwiesen wird und über das der Kunde auch Versicherungs- oder Absicherungslösungen abschließen kann. Es braucht dann keine extra Bank oder Versicherung – eine Bancassurance-Plattform reicht. Sie muss sowohl Bank- als auch Versicherungsleistungen abdecken. Ich glaube allerdings, dass es auch in fünf Jahren und trotz aller technologischen Fortschritte immer noch kompetente Berater und Vermittler geben muss und wird, die den Menschen bei komplizierten Finanz- und Versicherungsentscheidungen im persönlichen Gespräch Orientierung geben können.