

30.6.2022 – DAS INVESTMENT

## Multibanking und Open Finance bleiben die Innovationstreiber

*Die Allianz wickelt die Finanz-App „Heymoney“ wegen niedriger Nutzerzahlen ab. Ein Rückschlag für den modernen Finanz- und Versicherungsvertrieb allgemein? Nein, sagt Stefan Bachmann, Vorstand der JDC Group. Er ist überzeugt ist, dass sich Open Finance und Bancassurance durchsetzen werden.*

Die Heymoney-App der Allianz-Tochter Iconic Finance wird eingestellt. Diese Meldung erreichte die Branche zu Beginn der Woche. Trotzdem bin ich weiter davon überzeugt, dass sich im modernen Finanz- und Versicherungsvertrieb Ansätze wie Open Finance und Bancassurance durchsetzen werden.

Es widerspricht der ökonomischen Logik, wenn jede Bank oder jeder Versicherer eigene IT-Projekte aufsetzt, um funktionierende, hybride und digitale Vertriebskanäle im Versicherungssegment aufzubauen. Technologie- und Innovationskraft müssen über Plattformen und integrierte Prozesse skaliert werden, um einen tatsächlichen Mehrwert sowohl für den Endkunden als auch für die Vertriebssteuerung zu generieren. Plattformlösungen sind im Finanzierungsbereich bei Banken schon lange ein Standard.

### Reichweite mittels Plattformansatz

Die Finanz- und Versicherungsbranche kann viel bewegen. Positive Ansätze und Erfolgsmodelle gibt es mittlerweile genug: Denken Sie an die Erfolge von Finanzguru, die für ihr Endkundengeschäft eine starke Multibanking-Lösung etabliert haben und mithilfe unserer Schnittstellentechnologie alle Versicherungsthemen bedienen.

Auch das umfassende Angebot der Sparkassen mit den öffentlichen Versicherern, die über den Sparkassen-Versicherungsmanager (S-VM) eine integrierte Lösung anbieten, wird über den Plattformansatz große Reichweite erzielen. Der starke Vertriebsweg der Banken wird dank integrierter Touchpoints über die Internetfiliale, die S-App und den Bankarbeitsplatz OSPneo weitere Plattformeffizienzen heben.

### Weiterer Ausbau als logischer Schritt

Sehr positiv entwickeln sich ebenso die Aktivitäten der R+V Versicherung, die innerhalb der Volks- und Raiffeisenbanken nun mit den ersten Pilotbanken ein integriertes, hybrides Modell als Mehrfachagent nutzen und Endkunden über das JDC Whitelabel der R+V Tochter „easymize“ eine umfassende Versicherungsbetreuung anbieten.

Auch in einem Maklermodell konnte sich die Sparda-Bank Baden-Württemberg schon vor über drei Jahren als Innovationstreiber für ein starkes Vertriebsmodell inklusive umfassender CRM- und Bankintegration positionieren.

Unser Plattformpartner Gothaer bietet nun ein 360-Grad-Versicherungscockpit an, wodurch Agenturen und deren Kunden eine erweiterte Übersicht ermöglicht wird. Ein Ausbau zum Financial Home ist auch hier der nächste logische Schritt.

## **Anwendung am Kunden denken, Vertrieb integrieren**

Das sind nur einige Beispiele, die in den kommenden Jahren weiter beweisen werden, dass man Open Finance in einem integrierten Vertriebsmodell mit Reichweite, Smart Data und innovativer CRM-Technologie verbinden kann. Ich bin davon überzeugt, dass sich diese Kombination, egal ob hybrid oder rein digital beziehungsweise online, weiter durchsetzen wird.

Entscheidend ist bei allen Multibanking-, Bancassurance- und Open-Finance-Technologien, dass die Anwendung bis zum letzten Meter am Kunden gedacht ist und der Vertrieb passend integriert ist. Die Customer Journey verläuft über immer mehr Touchpoints und muss auch persönliche, kompetente Beratung einbinden. Genau darauf setzt auch unsere hybride Advisortech-Strategie.