

24. August 2023 – VersicherungsJournal

Joint-Venture von MRH Trowe und SV kooperiert mit JDC

Hinter dem Versicherungsvermittler „Sicher gut betreut“ stehen MRH Trowe und die SV. Die Neugründung arbeitet künftig eng mit JDC zusammen, um den Sparkassen-Kunden künftig auch Policen anderer Versicherer zu vermitteln und die digitale Betreuung der Verträge zu gewährleisten. JDC baut damit seine Position als Dienstleister der öffentlichen Versicherer deutlich aus.

Drei Unternehmen der Versicherungswirtschaft gehen eine exklusive Dreiecksbeziehung ein. Dafür bringen die SV Sparkassenversicherung Holding AG und der Industrie-Versicherungsmakler Mesterheide Rockel Hirz Trowe AG Holding (MRH Trowe) ein Joint-Venture an den Start: die Sicher gut betreut Versicherungs-Vermittlung GmbH (SGB).

Die Neugründung und die JDC Group AG unterzeichneten jetzt eine exklusive Vereinbarung für das Versicherungsgeschäft der Sparkassen im Geschäftsgebiet der SV. Die öffentlich-rechtlichen Finanzinstitute können ihren Kunden somit künftig neben den SV-Policen auch Verträge anderer Versicherer vermitteln. Die Betreuung der Sparkassen-Kunden in Versicherungsfragen soll in Zukunft über den Sparkassen-Versicherungsmanager („S-VM“) beziehungsweise über die JDC-Plattform laufen.

100 Sparkassen sollen angebunden werden

MRH Trowe und die SV sind langjährige Partner. Die beiden Unternehmen arbeiten bereits seit 2017 über die MRH Trowe Global Versicherungsmakler GmbH bei der Betreuung von Industriekunden über alle Komposit-Sparten zusammen. Für das Privatkundengeschäft steht die SGB jetzt in den Startlöchern. Nach einer Pilotphase sollen rund 100 Sparkassen im Geschäftsgebiet der SV an das Joint-Venture angebunden werden.

Die Kundenberater der Sparkassen empfehlen Privatkunden die SGB dann als Betreuer für bestehende Versicherungsverträge auch außerhalb der SV. „MRH Trowe wird die operative und prozessuale Umsetzung der Privatkundenbetreuung unterstützen“, heißt es in einer Mitteilung.

Als Geschäftsführer steuern das neue Joint-Venture Jonas Riethmüller, Hauptabteilungsleiter der SV Sparkassenversicherung, und Lars Mesterheide, Vorstandsmitglied von MRH Trowe. Firmensitz der SGB ist in Kassel.

„Damit sind wir für die nächsten Jahre der Drittversicherungs-Partner für die drei größten öffentlichen Versicherer.“ (Ralph Konrad, Vorstand JDC Group)

JDC: Provinzial, VKB und jetzt SV

Mit der Kooperation baut JDC seine Position bei den öffentlichen Versicherern aus. Bereits 2021 vereinbarten die Münchener die Gründung eines Gemeinschafts-Unternehmens mit einer Konzerngesellschaft der Provinzial Holding AG.

Über die Einfach gut versichert GmbH will die Provinzial Versicherungsprodukte außerhalb des eigenen Portfolios für Privatkunden abwickeln (VersicherungsJournal 29.6.2021). Kurz darauf holte JDC die Versicherungskammer Bayern (VKB) ins Boot. Im Mittelpunkt der Vereinbarung steht auch hier der S-Versicherungsmanager. Zur Absicherung der Zusammenarbeit beteiligte sich der öffentliche Versicherer zusätzlich an JDC.

„Neben der VKB und der Provinzial setzt nun auch die SV mit ihrem Joint-Venture SGB auf eine Kooperation mit der JDC. Damit sind wir für die nächsten Jahre der Drittversicherungs-Partner für die drei größten öffentlichen Versicherer, die zusammen knapp 20 Milliarden Beitragseinnahmen auf sich vereinen“, lässt sich JDC-Vorstand Ralph Konrad zitieren.

Von den rund 350 Sparkassen in Deutschland könnten zukünftig fast 300 Sparkassen grundsätzlich auf den „S-VM“ und damit auf die Services der JDC zugreifen, so der Manager weiter.

MRH Trowe folgt Ecclesia in Privatkundenmarkt

Auch MRH Trowe ist als Industrie-Versicherungsmakler nicht der erste Marktteilnehmer, der über JDC sein Privatkundengeschäft ausbaut. Die Ecclesia-Gruppe vereinbarte mit den Münchenern im Vorjahr eine fünfjährige Partnerschaft zur Abwicklung von Versicherungsprodukten für Endkunden. Der Großmakler sichert sich über die Vereinbarung „die Möglichkeit, neue Serviceleistungen für unsere Kunden zu erbringen, die in der digitalen Welt erwartet werden“, so Ecclesia.

JDC-Chef Dr. Sebastian Grabmaier sah die Kooperation dagegen als Türöffner für die Zusammenarbeit mit „weiteren Großmaklern und deren Gruppengesellschaften“.