

10.2.2022 – Versicherungsmagazin

Kommt ein neuer Bank-Versicherungsmanager?

Die JDC Gruppe hat eine Kooperation mit der R+V Versicherung bekanntgegeben. Noch sind konkrete Informationen aber rar. Möglich, dass der genossenschaftliche Finanzverbund aus Wiesbaden seinen scheinbar gescheiterten digitalen Versicherungsmakler „Frag Wilhelm“ nun durch einen Bank-Versicherungsmanager aus dem Hause JDC ersetzt.

Scheinbar ist die Kooperation schon weit fortgeschritten. Denn laut JDC wurde zwischen einer nicht namentlich benannten Tochter der R+V Gruppe und Jung, DMS & Cie. PRO GmbH ein Fünf-Jahres-Vertrag geschlossen. Und eine Pilotgruppe mit mehreren Instituten der Volks- und Raiffeisenbanken soll bereits in einigen Wochen mit dem JDC-System starten. „Dieser Schritt bestätigt den digitalen Bancassurance-Ansatz von JDC als starken Plattformpartner für Versicherer im deutschen Bankenmarkt“, kommentierte JDC Group Vorstand Stefan Bachmann in einer Pressemitteilung.

Automatische und persönliche Beratung möglich

Die R+V Gruppe nutzt künftig die Versicherungsplattform des Technologie-Pools, für ein „hybrides Vermittlermodell“. Laut JDC bedeutet das, „die Kombination aus Vertriebstechnologie plus persönlicher Beratung, auf die wir mit unserer Poolplattform setzen“, so Pressesprecher Johannes Scherer. Die Versicherungsvermittlung wird als Whitelabel über ein Kundenverwaltungssystem mit einer eigenen Endkunden-Smartphone-App organisiert. Wann es konkrete Informationen zu den Pilotbanken oder dem Angebot gibt, kann die Öffentlichkeitsarbeit des Pools derzeit nicht sagen.

„Frag Wilhelm“ gescheitert?

Erst kürzlich hatte die R+V Gruppe mitgeteilt, dass der eigene Online-Versicherungsmakler „Frag Wilhelm“ zum Mehrfachagenten umfirmiert wird. Aktuell ist Wilhelm jedenfalls auf dem Prüfstand. Eine Registrierung für Kunden ist nicht mehr online, sondern nur noch über ein Kontaktformular möglich. Dazu erläutert die R+V Versicherung: „Da sich Märkte und Kundenverhalten allerdings verändern, entwickeln auch wir unser Angebot kontinuierlich weiter. Aktuell überarbeiten wir daher 'Frag Wilhelm', um die Kunden- und Marktentwicklungen sowie bisher gesammelte Erfahrungen zu reflektieren und unser Angebot für Vertriebspartner und Endkunden weiter zu verbessern.“ Wird JDC also künftig „Frag Wilhelm“ steuern? Immerhin macht dies das Unternehmen derzeit mit dem Versicherungsmanager der Sparkassengruppe. Dazu wurde die „Einfach gut versichert GmbH“ (EGV) gegründet. Unter dem Stichwort „Persönliche und digitale Beratung auf Wunsch“ heißt es auf der Website des Unternehmens: „Wir analysieren für Sie hunderte von Versicherungen und Tarifen am Markt und machen Ihnen dann individuell auf Sie zugeschnittene Verbesserungsvorschläge.“

Lukrative Sparten in Eigenregie

Die neue digitale Bancassurance löst sich somit – unterstützt von InsurTech und Pools – im Sachgeschäft von der Ausschließlichkeit, während sie diese im Personengeschäft weiterhin betreibt, wie seit Jahren im Filialgeschäft. Bisher kooperierte der Versicherungsmanager „Frag Wilhelm“ mit 21 Volks- und PSD-Banken und bot die Fremdprodukte von sechs großen Assekuranzen an. Zwar sind unter den 15 genannten Versicherungssparten auch Personen- und Krankenversicherungen. In den

AGB heißt es aber: „Je nach Art der Versicherung erfolgt die Vermittlung nur für ein einzelnes oder mehrere Versicherungsunternehmen.“ Bleibt diese Aufstellung, dann könnte in lukrativen Sparten weiterhin allein die R+V zum Zuge kommen.

Die digitale Bancassurance ist somit eine interessante Gratwanderung zwischen Marktvergleich und Produktverkauf. Da passt die Werbung des FinanzTech-Anbieters Moneymeets: „Steigern Sie Ihre Marktanteile im Versicherungsgeschäft signifikant und behalten Sie die Hoheit über Ihre Geschäftspolitik.“ Mit JDC könnte sich die R+V Gruppe noch viel breiter im Versicherungsgeschäft aufstellen, wenn sie dies analog des Sparkassen-Versicherungsmanager macht. Laut der EGV-Website werden 221 Versicherungsprodukte angeboten. Dazu erläutert das Unternehmen: „Wir sind der Partner Ihrer Sparkasse, der kompetent unterstützt, sobald Sie von Ihrer Sparkasse eine oder mehrere Versicherungen über den S-Versicherungsmanager (S-VM) verwalten lassen und Sie die Betreuung Ihrer Drittverträge (Versicherungen außerhalb der Sparkassen Finanzgruppe) über den S-VM wünschen.“

Die Kunden können übrigens in den rechtlichen Hinweisen nachlesen, dass dieser Service schon mit den Versicherungsprämien abgegolten ist. „Für die Vermittlung und Betreuung eines Versicherungsvertrages erhält die EGV als Untervermittlerin von ihrer Obervermittlerin Jung, DMS & Cie. Pro GmbH oder Sparkasse eine Vergütung in Form einer Unter-Provision.“

Sicherung des Bestandes

Der Versicherungsmanager ist von allen Sparkassenverantwortlichen gesetzt und wird künftig in allen Regionen eingesetzt, betonte JDC-Manager Bachmann auf der Vermittlermesse DKM im Herbst 2021. Die Öffentlichen Versicherer würden mit dem Tool ihren Bestand sichern. Die Banker könnten aktiv Gegenangebote machen und würden an den Provisionen der Fremdverträge verdienen. „Damit ist garantiert, dass der Kunde nicht irgendwohin abhaut“, so Bachmann. Gleichzeitig könnten eigene Produkte, etwa in der Lebensversicherung, promotet werden.

Laut Jung DMS sollen über das Joint Venture rund 100 Sparkassen binnen fünf Jahren eine Million neue Privatkunden über den S-Versicherungsmanager und die JDC-Plattform betreuen. Damit würde sich die Ausschließlichkeit der Sparkassen zu einer „geordneten Ventillösung“ öffnen und der Verkauf am „Point of Sale“ künftig eine echte Bedarfserfüllung darstellen. Eine besondere Rolle spielt laut Bachmann PSD2 (Payment Services Directive2), die eine Auswertung der Kontoinformationen ermöglicht. PSD2 ist auch ein Grund für eine engere Kooperation mit Versicherern, denn sie gewährt eben auch Drittanbietern Zugang zu den Kontodaten.

Rückschläge anscheinend gut verdaut

Nun sind Versicherer und andere Dritte in der Lage, über standardisierte Schnittstellen auf Bankkontodaten zuzugreifen, wenn der Kunde dies erlaubt. Die neue Kooperation mit der R+V-Gruppe könnte die feste Überzeugung Bachmanns an eine erfolgreiche Bancassurance beflügeln. Rückschläge, wie die Einstellung des digitalen Versicherungsmakler bei der Comdirect Ende 2021, hat JDC jedenfalls anscheinend gut verdaut.