

PRESSESPIEGEL

27.10.2015

AssCompact:

„Technik nicht gegen Makler, sondern für Makler“
(Online-Ausgabe)

AssCompact
Fachmagazin für Risiko- und Kapitalmanagement



27. Oktober 2015

JDC: „Technik nicht gegen Makler, sondern für Makler“

Seit ihrer Neuaufstellung im Juli konzentriert sich die JDC Group AG in einem Geschäftsbereich auf die Entwicklung von Beratungstechnologien. Neueste Entwicklung ist eine Endkunden-App, bei dem auch der Berater eingebunden ist.

Interview mit Dr. Sebastian Grabmaier, Vorstandsvorsitzender JDC Group AG

Herr Dr. Grabmaier, in Ihrem Haus gab es einige Veränderungen. Käufe, Verkäufe und nun neben dem Poolgeschäft, als weiteres Standbein, die Entwicklung von Beratungstechnologien. Steht damit nun die Strategie für die nächsten Jahre?

Ja, definitiv. Wir glauben, dass kein Faktor unsere Branche so nachhaltig verändern wird wie die fortschreitende Digitalisierung. Es ist daher sicher richtig, dass wir diesem Thema einen neuen Geschäftsbereich gewidmet haben. Wobei wir uns nicht auf Beratungstechnologien beschränken, sondern alle technischen Innovationen vorantreiben, die Maklern nützen. Also Technik nicht gegen Makler, sondern für Makler.

Denn wenn wir die technischen Innovationen umarmen und diese intelligent für unsere Kunden nutzen, entstehen auf allen Seiten Mehrwerte. Zum Beispiel durch unsere jüngst vorgestellte Endkunden-App „allesmeins“: Erstmals erhalten Endkunden einen stets aktuellen, transparenten Überblick über ihren gesamten Risikoschutz samt aller Dokumente auf ihrem Smartphone und die Möglichkeit, einfach Verträge hinzufügen oder optimieren zu können. Und dies, ohne ihren gewohnten Ansprechpartner zu verlieren. Ein hybrides Beratungsmodell aus Technik PLUS Beratung also, von dem alle Beteiligten profitieren.

Der Wettlauf in der Entwicklung von Apps und digitalen Anwendungen hat begonnen. Sogenannte Fintechs, Pools, Versicherer und auch Versicherungsmakler konkurrieren als Anbieter miteinander. Was wird davon am Ende bleiben?

Weiterentwickelte Finanzmärkte zeigen, das „mobile first“ keine Modewelle ist, sondern sich bei Kunden unter 50 teilweise sogar ein „mobile only“ durchsetzt, viele Kunden also ihren alltäglichen Begleiter Smartphone auch als Zugang zu den Finanzmärkten nutzen wollen. So haben elektronische Kundenportale, sogenannte digital wallets, in denen sämtliche Finanzdaten, Konto- und Kreditkartenauszüge übersichtlich zur Verfügung stehen, in den USA bereits Millionen von Kunden. Die innovativste Technologie nützt aber nichts, wenn nicht gleichzeitig ein kompetenter und vertrauter Ansprechpartner für den komplexeren Vorsorge- und Absicherungsbedarf bzw. das Portfoliomanagement zur Verfügung steht. Ideal ist daher ein hybrides Beratungsmodell, das Technik PLUS Beratung kombiniert. Nur Anbieter, die dieses bieten können, werden den modernen Kundenanforderungen gerecht und am Ende die Nase vorn haben.

PRESSESPIEGEL

Sie entwickeln derzeit wie angesprochen eine App, die sowohl Kunden als auch Beratern zugänglich sein soll. Wie sieht das Modell aus? Und wer kann es wie nutzen?

Apps für Vermittler, die die Vertrags- und Stammdaten der Kunden beinhalten, gibt es bei Jung, DMS & Cie. bereits seit über einem Jahr. Neu im Markt sind seit wenigen Monaten Endkunden-Apps, die (End-)Kunden einen einfachen und transparenten Überblick über ihr Versicherungsportfolio bieten und zudem die Möglichkeit, ihren Versicherungsschutz einfach zu ergänzen oder zu optimieren. Einzigartig an unserer Endkunden-App „allesmeins“ ist, dass der Kunde bei Nutzung der App im Gegensatz zu den FinTech-Applikationen seinen vertrauten Ansprechpartner nicht verliert, sondern beides erhält: einen smartphone-fähigen Überblick samt sämtlichen Dokumenten in einer modern gestalteten App und Zugang zu seiner bisherigen Vertrauensperson. Durch Einbindung der neuen Medien SMS, Chat, Social Media und bald Video-Chat kann, wo und wie es ein Kunde wünscht. Gleichzeitig hat auch jeder Berater – ebenfalls über die App – einen umfassenden Überblick über die Policen oder Investments seines Kunden, und kann sofort beratend tätig werden. Voraussetzung ist allerdings, dass der Berater Poolpartner oder Kooperationspartner von JDC ist, denn nur so sind Datensicherheit und Datenschutz gewährleistet.

Es wird auch an anderer Stelle an Apps gearbeitet, die dieses hybride Modell verfolgen. Was macht Sie eigentlich so sicher, dass Kunden derartige Apps nutzen werden? Glauben Sie, dass sie dort lieber nach ihren Versicherungsverträgen sehen als im klassischen Ordner?

Natürlich macht es keinen Unterschied, ob nun der Kundenordner im Schrank verstaubt oder eine App nie aufgerufen wird. Das Interessante an den neuen digitalen Finanzmanger-Apps ist, dass sie dem Kunden neben einem Überblick über ihren Versicherungsschutz interessante Mehrwerte bieten können: Bereits myallianz zeigt, dass Kunden ihre Arztrechnungen gerne per Handy-Photo zur Direktüberweisung an ein Versicherungsunternehmen schicken, was per App spielerisch möglich ist.

Bei Einbeziehung der Investment- und später auch der Kontendaten in die App entsteht für den Kunden eine Komplettübersicht über sein Vermögen, die eine vollständige Haushaltsrechnung ermöglicht bis hin zur Festlegung von Sparzielen und entsprechende Prognosen der Vermögensentwicklung. Transaktionsmodule ermöglichen es dann, direkt aus der App Wertpapierorders zu tätigen oder Versicherungsverträge zu verändern oder abzuschließen. Und dies alles unbürokratisch über das Smartphone, also wann und wo es ein Kunde gerade will. Schnelle und einfache digitale Informationswege auf der einen Seite plus die Möglichkeit der persönlichen Beratung durch einen vertrauten Berater auf der anderen Seite werden durch solche hybriden Beratungsmodelle vereint. In den USA nutzen bereits 20% der Kunden solch eine Applikation auf ihrem Smartphone. Eine Entwicklung, die allerdings erst am Anfang steht.

Was planen Sie als Nächstes?

Nach Einführung der App bei unserer Test-Maklergruppe werden wir den digitalen Versicherungsordner ab Januar in der Breite bei uns angeschlossenen Poolpartnern und Beratern ausrollen. Selbstverständlich kostenfrei für Kunden und Vermittler. Noch im ersten Quartal wollen wir dann die Kapitalanlagedaten zur Verfügung stellen und später dann auch ein Bankkontenmodul einbinden, durch das ein Kunde auch seine Bankdaten in die App leiten kann, um so eine vollständige Vermögensübersicht zu erhalten. Immer verfügbar und aktuell. Weitere Funktionen sollen schnell folgen bis hin zu einer kompletten Transaktionsplattform via Smartphone. Im hybriden Beratungsmodell wollen wir als JDC sicher die marktführende Technik anbieten oder besser gesagt: unsere Makler zu den marktführenden FinTech-Unternehmern machen. (bh)