

## PRESSESPIEGEL

06.08.2018

Versicherungswirtschaft heute:  
„Für Bancassurance sind Insurtechs nicht geeignet“  
(Online-Ausgabe)

06.08.2018 MÄRKTE & VERTRIEB

### "Für Bancassurance sind Insurtechs nicht geeignet"

**K**ooperationen zwischen Banken und Insurtechs nehmen zu. Doch meist sind diese nicht sinnvoll, glaubt **Stefan Bachmann**, Chief Digital Officer der JDC Group AG, Mutterkonzern des Maklerpools Jung, DMS & Cie. Er betreute schon bei Google die Bancassurance-Modelle. „Wer als Bank das Angebot eines Fin- oder Insurtechs auf seiner Homepage oder App nutzt, hat keine Lösung für seine Ausschließlichkeit oder den Status als Mehrfachagent, sondern verliert im schlimmsten Fall sogar Altbestände.“



Ein wichtiges, unternehmenspolitisches Argument fehlt oft bei der Berichterstattung über Kooperationen zwischen Banken und Fin- oder Insurtechs: "Die meisten Banken sind Mehrfachagenten und brauchen daher eine Lösung für Ihren Altbestand. Bei einem Statuswechsel zum Makler, mit dem der Online-Abschluss über die App-Nutzung eines Fintech-Partners erst sinnvoll ist, besteht die Gefahr, den eigenen Altbestand zu verlieren", sagt Stefan Bachmann. "Denn ein Kunde, der über einen App-Kooperationspartner kommt, muss ein Maklermandat unterschreiben. Haben die Banken selbst keinen Makler-Status, gehen auch alle Alt-Policen dieses Kunden in den Bestand des Fintech-Partners über." Einige Bancassurance-Lösungen, wie der JDC Group AG über die App „allesmeins“, berücksichtigen diese Problematik der Altbestandsbehandlung und liefern ein eigenes CRM (Kunden- und Vertragsverwaltungsprogramm) zur Betreuung.

#### **Digitalen Vertrieb nach vorne bringen**

Viele Banken und Versicherungen nutzen jetzt immer öfter White-Label-Produkte von Fin- oder Insurtechs, um den eigenen digitalen Vertriebskanal schneller nach vorne zu bringen. Laut Bachmann kann man von White-Label bei Insurtech-Angeboten jedoch selten

## PRESSESPIEGEL



BEST ADVICE. BETTER TECHNOLOGY.

sprechen, "denn das White-Label kommt ja nur im Front-End, also direkt beim Kundenkontakt, zum Einsatz. Die gesamte Prozessstrecke dahinter – inklusive Abwicklung – müssen von einem geeigneten Kooperationspartner übernommen werden."

Wenn etwa eine Bank als Großkunde eine Fintech-Lösung in seine Homepage oder App integriert, braucht der Fintech-Partner seinerseits einen starken Partner, der technologisch und regulatorisch in der Lage ist, die gesamte Prozesskette von der Kundenanfrage bis zum Policen-Abschluss abzuwickeln. Bachmann: "Das bedeutet aber, dass Großkunden mit einem Fintech-Partner letztlich den Abwicklungsprozess von einer anderen Plattform nutzen. Und das dürfte sich auf die Marge der Großkunden negativ auswirken, denn der Fintech-Partner muss über seine Label-Lizenzgebühren ja auch die Dienste seines Kooperationspartners bezahlen."