

PRESSESPIEGEL

7.12.2018

NewFinance:
Vom Maklerpool zum Tech-Unternehmen?
(Online-Ausgabe)



Stefan Bachmann im Interview: Vom Maklerpool zum Tech- Unternehmen?

Der nächste Gesprächspartner für Felix Anthonjs Interview-Roadshow wartet ebenfalls am Main. In Frankfurt traf er den Vorstand mit den Ressorts Digital und Bancassurance der JDC Group AG, Stefan Bachmann. Wie das digitale Geschäftsmodell der Gruppe aussieht und welche Note er der deutschen Versicherungswirtschaft in Sachen Digitalisierung gibt, darüber sprach Bachmann im Interview.

Der ehemalige Google-Manager Bachmann ist Experte für digitale Transformation im Bereich der Finanz- und Versicherungswirtschaft. Bei der JDC Group verantwortet er alle digitalen Aktivitäten innerhalb der Gruppe. In ihrer Funktion als „Advisortech“ entwickelt und vertreibt sie IT-Lösungen für Berater. Gleichzeitig vertreibt die JDC Group über ihre Tochtergesellschaft, die FINUM.-Gruppe mit rund 300 Beratern und Vermittlern, selbst Finanzprodukte.

„Wollt ihr ein Tech-Unternehmen werden?“

Doch was ist die Zielsetzung für das Unternehmen mit historischen Wurzeln als klassischer Finanzmakler, beziehungsweise Maklerpool? „Wollt ihr ein Tech-Unternehmen werden?“ will Anthonj von Bachmann wissen. Der CDO erklärt, dass man längst ein Tech-Unternehmen sei und man sich von einer Vertriebseinheit mit eigener Plattform „mehr und mehr zu einer Datenfirma“ transformiere. Daraus sei auch der Antrieb entstanden, Technologie für die Berater zu entwickeln.

Dieser Trend, sich auf Daten zu konzentrieren, sei in den letzten Jahren bei vielen Akteuren in der Branche zu beobachten gewesen. Trotzdem sieht Bachmann hier einen gewissen Aktionismus: Erst folgten viele dem Big Data Trend, nur um dann auf den Smart Data Hype-Train aufzusteigen. Ein klares Konzept, das wird ersichtlich, haben für ihn nur wenige:

PRESSESPIEGEL

„Viele sagen: ‚wir machen etwas Digitales und wollen uns zum Kunden orientieren‘. Aber da redet Einheit A nicht mit Einheit B. Die Marketing-Abteilung, die sich um die TV-Werbung kümmert, weiß gar nicht, was die Online-Abteilung macht. Was im CRM passiert, ist dann auch immer noch sehr fragwürdig.“

Maßanfertigung statt Stangenware

Als Bereitsteller technologischer Lösungen setzt die JDC Group dabei auf eigene Entwicklung. Whitelabel-Lösungen einzukaufen, sei keine Option für das Unternehmen. Denn mittlerweile wachse das Kernsystem iCRM der JDC Group mit diversen Schnittstellen wie BiPRO oder dem GDV seit acht Jahren, so Bachmann. „Da hat man so viele Themen reingesteckt. So viele Sonderlocken, die gewisse Partner haben wollen. Das macht unser System so individuell für unsere Partner, dass Standard-Software das gar nicht so für Versicherungsthemen abbilden könnte.“ Das Konzept überzeugt am Markt: So nutzt beispielsweise seit Ende 2017 die Lufthansa-Tochter Albatros die JDC-Infrastruktur für über 400.000 Bestandsverträge und die Abwicklung des Neukundengeschäfts. „Mit dem kürzlich unterzeichneten LOI mit der Direktbank comdirect haben wir die Grundlage geschaffen, unsere Service- und Technologie-Plattform für alle Bancassurance-Modelle in 2019 zu etablieren“, fügt Bachmann hinzu.

Luft nach oben

Wie beurteilt Bachmann die Digitalisierung innerhalb der Versicherungsbranche? „Über den Gesamtmarkt gesehen würde ich eine 4+ geben“, so Bachmann. Eines der wichtigsten Probleme, sowohl auf Versicherer- als auch auf Vermittler-Seite, sei dabei der fehlende Kundenfokus. In der Bestandsbetreuung äußere sich das darin, dass nicht die Bedürfnisse des Kunden identifiziert würden, sondern der Produktvertrieb das Leitmotiv bleibe. Gleichzeitig erwartet Bachmann, dass der Druck der Kunden zur Veränderung hier weiter zunehmen werde. Denn „der Kunde erwartet auch im Finanzbereich zunehmend, dass das, was er bei Amazon gelernt hat oder von Hotelbuchungen kennt, auch hier stattfindet.“ Ansonsten würden Kunden zukünftig zu denen abwandern, die solche Services und die Bearbeitungsgeschwindigkeit bieten können.

Ganz oder gar nicht: Das gesamte Interview

Was hält Stefan Bachmann von der InsurTech-Welt in Deutschland? Was schockiert ihn bei den Mitbewerbern am meisten? Und ist die JDC-Group-Strategie wirklich ein Best Practice?

[Das ganze Interview unter https://vimeo.com/299851290](https://vimeo.com/299851290)