

PRESSESPIEGEL

10.9.2019

“Wenn Check24 zur Bank wird, müssen Banken zu Check24 werden”

finanzwelt
OnlineMagazin

Check24 sorgt in der Finanzbranche erneut für Aufsehen: Nach einem mit harten Bandagen ausgetragenen Streit mit dem Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute vor zwei Jahren ist es dieses Mal das Vordringen des Vergleichsportals in den Bankenmarkt, was für Schlagzeilen sorgt.

Den Versicherungen wurde lange Zeit vorgeworfen, dass sie die Digitalisierung im Vertrieb verschlafen hätten. Gerade der Erfolg von Vergleichsportalen wie Check24 wurde dabei häufig als Begründung genannt. Auch viele Banken haben sich auf die Vertriebsstärke und Zuführung im Neugeschäft durch Vergleichsportale verlassen. Nun will Check24 seine Stellung im Finanzdienstleistungsbereich weiter ausbauen und hat deshalb bei der BaFin eine Banklizenz beantragt. Laut Aussage von Geschäftsführer **Christoph Röttele** möchte das Vergleichsportale aber keine klassische Bank, sondern eher Partner der Banken sein. Diese Ankündigung hält **Stefan Bachmann** für wenig glaubhaft. „Bei Kredit-, Girokonto- oder Tagesgeldvergleichen haben Banken in vielen Bereichen schon die Kundenschnittstelle an Check24 verloren. Wenn Check24 nun auch das Bankgeschäft komplett machen kann, marginalisieren sie die Banken weiter zur Produktwerkbank“, befürchtet der Vorstand der JDC Group AG mit den Schwerpunkten Bancassurance und Digitalisierung. „Mit ihren klassischen Kontoangeboten sind Banken jetzt zwar noch im ‚driverseat‘, doch wenn sie diesen zentralen Kundenkontakt auch noch an Check24 abgeben, verlieren sie eigentlich ihre Existenzberechtigung“, ist sich Bachmann sicher und empfiehlt den Banken, mit gleichen Waffen zurückzuschlagen und in Bereiche von Check24 vorzudringen.

PRESSESPIEGEL

„Wir haben mit unserer Plattform-Technologie und umfangreichen Schnittstellen zu unzähligen Versicherungsunternehmen eine optimale Bancassurance-Lösung, die ja auch von einigen Banken bereits erfolgreich eingesetzt wird, um auch im Versicherungsgeschäft neue Erträge zu generieren“, betont Bachmann und rechnet vor: „Jeder Bankkunde hat im Schnitt sechs Versicherungen. Jede dieser Versicherungen zahlt im Schnitt 30 Euro Betreuungsentgelt im Jahr, zusammen also 180 Euro an Provisionseinnahmen pro Kunde pro Jahr. Eine Bank mit 100.000 Kunden hätte damit ein neues Umsatzpotenzial von 18 Millionen Euro im Jahr – on top, ohne großen IT- und Administrationsaufwand. Ein vollwertiges Whitelabel Vergleichsportale mit individueller Administration, Abwicklungsarchitektur und Versicherungsordner zum Einsammeln von Beständen sind per Plug-and-Play vorhanden. Mit unserer Bancassurance-Lösung bekommen die Banken alles aus einer Hand“, so Bachmann und fordert die Bankenszene auf: „Wenn Check24 ins Bankgeschäft einsteigt, sollten Banken genauso professionell ins transparente Versicherungsgeschäft mit smart financial home einsteigen, denn sie haben einen riesigen Vorteil gegenüber Check24: den zum Teil jahrelangen und vor allem persönlichen Kundenkontakt bei beratungsintensiven Produkten.“ (ahu)