

PRESSESPIEGEL

10.9.2019

IT Finanzmagazin

Banklizenz für Check24? „Banken sollten zurück-schlagen und in Check24-Bereiche vordringen“

Check24 hat bei der BaFin eine Banklizenz beantragt. Stefan Bachmann (Vorstand der JDC) will die Banken motivieren, sich gemeinsam gegen das Vergleichsportal zu wehren; sonst sei die Existenzberechtigung der Banken in Gefahr. Der Kommentar

von *Stefan Bachmann, Vorstand JDC*

Lang hieß es, die Versicherungen hätten die Digitalisierung im Vertrieb verschlafen. Dabei wurde immer wieder das Vergleichsportal Check24 ([Website](#)) genannt, an das die Assekuranz-Branche ihre Kunden verliert. Ähnlich haben sich viele Banken auf die Vertriebsstärke und Zuführung im Neugeschäft auf Check24 verlassen.

Wir werden keine klassische Bank, sondern eher der Partner der Banken, lässt sich Check24-Geschäftsführer Röttele bezüglich der Beantragung der Banklizenz zitieren. 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.

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.



Stefan Bachmann, JDC Group

Quelle: JDC

PRESSESPIEGEL

“ *Banken sollten nun mit gleichen Waffen zurückzuschlagen und in Bereiche von Check24 vorzudringen.* “

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.

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. **Stefan Bachmann, JDC** ■

Bankassurance-Lösung von JDC

JDC bietet eine Plattform-Technologie und Schnittstellen zu Versicherungsunternehmen um eine Bancassurance-Lösung anzubieten, die auch von Banken erfolgreich eingesetzt werde, um auch im Versicherungsgeschäft neue Erträge zu generieren. Ein Whitelabel Vergleichsportal mit individueller Administration, Abwicklungsarchitektur und Versicherungsordner zum Einsammeln von Beständen sind per Plug-and-Play vorhanden.