

## PRESSESPIEGEL

8.10.2020

### **JDC: „Wir sichern die Provisionsflüsse“**

Mit der [Gründung einer eigenen Bank drängt Check24](#) in den Bancassurance-Bereich. Doch dort gibt es schon einige Player. Jung, DMS & Cie. beispielsweise. Wie dort der Einstieg von Check24 aufgenommen wurde und warum 2021 ein entscheidendes Jahr werden wird, verrät JDC-Group-Vorstand Stefan Bachmann im Interview mit Versicherungsbote.

#### **Wie bewerten Sie den Schritt von Check24 eine eigene Bank zu gründen?**

**Stefan Bachmann:** Aus deren Position genau richtig. Wieso damit nicht noch näher an den Kunden rücken? Die Daten und Transaktionen aus dem Kundenkonto lassen sich clever nutzen, womit man noch direkter Mehrwerte schafft. Außerdem spart man sich den Aufwand, den Kunden für jedes einzelne Produkt und jeden einzelnen Vergleich über viel Werbung auf die eigene Homepage zu holen. Man bietet einfach Produkte, die dem Kundenbedürfnis entsprechen, proaktiv an und kann die so gesparten Werbegelder für die Akquisition der neuen Kontokunden einsetzen.

#### **Im Moment kann man den Eindruck gewinnen, dass im Bereich Bancassurance eine Art Goldgräber-Stimmung herrscht. Täuscht dieser Eindruck?**

Banken sind aufgrund des Zinsumfelds und der schwachen Ertragslage gezwungen, ihr Geschäftsmodell zu ändern und zu erweitern, um neue Einnahmequellen zu erschließen. Gleichzeitig erwartet der online-affine Kunde im Finanzbereich die gleiche – digitale – Transparenz, die er teilweise schon vom Online-Banking oder von anderen Branchen gewohnt ist. Warum also nicht Geldanlage- und Versicherungsprodukte zusammenbringen und auf clevere Art und Weise den Kunden über digitale Kanäle anbieten? Einige Banken haben das in Eigenregie und mit Leistungsversprechen von Insurtechs vergeblich versucht. Jetzt setzen sie auf erfahrene Technologieanbieter, die nicht nur hübsche Frontends fürs Internet bauen können. Was früher nicht geklappt hat, kann jetzt durch innovative Technologie und Plattform-Gedanken viel besser umgesetzt werden, wenn man es offen denkt.



*Stefan Bachmann, Vorstand der JDC Group AG  
Foto: JDC Group AG*

## PRESSESPIEGEL

### **JDC ist diesem Bereich seit Längerem aktiv. Wie hat sich dieses Geschäftsfeld bei Ihnen entwickelt?**

Banken haben erkannt, dass wir als Poolplattform die tatsächliche Dienstleistung erbringen und die Wertschöpfungskette abdecken können. Wir sichern die Provisionsflüsse und machen die komplette reversionssichere Abrechnung in den Systemen. Zudem sind wir mit einem Berater-Frontend und auch über Schnittstellen in die Banksysteme eingebunden – wenn gewünscht. Und das sowohl als Makler, als MFA-Modell oder mit einem Ankerversicherer in Kombination. Diese Wertschöpfungstiefe können Anbieter wie friendsurance, moneymeets, clark oder wefox nicht selbst liefern, sondern müssen sich vieler anderer Subdienstleister bedienen. Nur wie klärt man dann die Datenintegrität? Wir haben ein System, eine Abrechnung, eine App und ein CRM. Daher nimmt das jetzt richtig Fahrt auf. Nachdem wir die Sparkasse Bremen als Kunde gewonnen haben, schauen viele im Sparkassenlager auf uns. Wir werden nach der finalen Unterschrift innerhalb von vier Monaten ein umfassendes Whitelabel- und Technologieprodukt live nehmen können. Das alles inklusive Migration der vorhandenen Bestände. Natürlich sprechen daher auch andere Sparkassen mit uns. Im genossenschaftlichen Lager sind die ersten Volksbanken sehr konkret an dem Modell der Sparda-Bank Baden-Württemberg interessiert und sprechen dort die Kollegen vor Ort auch schon zu den Erfolgen der Bestandsübertragung und der offenen Versicherungsplattform an. Hier sind wir als JDC auch immer fähig und gewillt eine technische Lösung mit der R+V zu finden. Wir können das egal, ob es sich dabei um R+V-Bestands- oder um die Fremddatenanzeige handelt. Die Kollegen in Baden-Württemberg kennen das Modell bereits. Wir haben dort sogar Mitgliedertarife aus der Genossenwelt in unserer Rechnerwelt verbaut. 2021 wird das Jahr der umfassenden Nachfrage zur Umsetzung sein, weil dann alle sehen, was wir im öffentlichen Lager, bei den Genossen und bei einer Direktbank wie comdirect in 2020 geliefert haben. Wir können auch komplett API-basiert arbeiten und die Partner das Frontend selbst integrieren lassen. So machen wir es beispielsweise bei einer bekannten Autobank.

### **Welches Vergütungsmodell steht hinter den Kooperationen?**

Hier setzen wir immer auf eine Win-Win-Geschäftsbeziehung. Wir verdienen hauptsächlich am Provisionsfluss mit, also immer dann, wenn die Partner auf unserem Plattform-Modell erfolgreich sind, Neugeschäft machen oder Bestände übertragen. Lizenzerträge spielen für uns eine untergeordnete Rolle. Nur bei den Whitelabel-Lösungen und für die offene Vergleichsrechnerauswahl, die wir über unsere Plattformtechnologie anbieten, nehmen wir je nach Umfang der Features eine niedrige fünfstellige Summe pro Jahr. Dafür gibt es aber unsere WebApp- und Rechnerlösung im eigenen Look-and-Feel.