

27.4.2021 – procontra

Plattform-Lösungen: Was hat der Makler davon?

Die Mutter des Maklerpools Jung, DMS & Cie will in etwa sechs Jahren der größte Versicherungsmakler in Deutschland sein. Wie das gehen soll und was Makler für das Tagesgeschäft von der Plattformlösung haben, wurde in einem Fachgespräch deutlich.

Die Finanzdienstleistungs-Gruppe JDC, zu der auch der Maklerpool Jung, DMS & Cie. gehört, hat sich zu einer volldigitalen Plattform entwickelt. Das Know-how zielt auf die Versicherungswirtschaft, aber auch auf Großkunden im Bankensektor ab, und soll zu massivem Umsatzwachstum führen. „Die Gruppe hat 2020 insgesamt 123 Millionen Euro Umsatz erzielt, der 2021 auf 135 bis 142 Millionen Euro ansteigen und sich 2025 gegenüber 2020 sogar mindestens verdoppeln soll“, kündigte Sebastian Grabmaier, Vorstandschef der JDC Group und des Maklerpools, in einem virtuellen Pressegespräch an.



Der fragmentierte Versicherungsmarkt wird sich konsolidieren und bringt noch viele Plattformen im Versicherungsbereich hervor, prophezeit Sebastian Grabmaier. Bild: JDC

Damit verbindet Grabmaier einen handfesten Anspruch, der Versicherungsmakler aufhorchen lassen sollte: „In fünf bis sieben Jahren könnten wir dann Deutschlands größter Versicherungsmakler sein.“ Nach eigener Aussage habe man schon jetzt die „marktführende Plattformlösung zur Verwaltung von Finanzprodukten und die Top-Lösung für Versicherungsintermediäre“. Über die Daten- und Vertragsverwaltung hinaus trage man durch Digitalisierung zu mehr Effizienz für Backoffice-Dienstleistungen von Finanz- und Versicherungsvermittlern bei.

Einblick in den „Maschinenraum“ der Digitalisierung

Der Einblick in den unternehmerischen „Maschinenraum“ kann auch für Makler hilfreich sein, um sich für die Zukunft aufzustellen. „Dabei zählt die lückenlose digitale Kompetenz vom Backend bis zum Frontend“, erläuterte Grabmaier. Mit vier Produkteinheiten werde die gesamte Wertschöpfungskette abgedeckt. Gemeint sind die technische Pool-Plattform (Jung, DMS & Cie), das Endkunden-Frontend (die App "Alles meins"), der Direktkundenkanal (Geld.de) und der Exklusiv-Vertrieb (Finum). Allein die Plattform (Segment AdvisorTech) binde Vertriebspartner mit 1,6 Millionen

Versicherungskunden und erwirtschaftete zuletzt 102,6 Millionen Euro Provisionserlöse (+11,2 Prozent), sagte Grabmeier.

Im Ausbau der Plattform sieht JDC offenbar den Königsweg zu mehr Marktanteilen im Versicherungsbereich, zu dem aber auch das Endkunden-Frontend mit der App „Alles meins“ (modulare White-Label-Anwendung, abgestimmt auf Versicherer, Großkunden, Banken, Vertriebe, Einzelmakler und Endkunden) beiträgt. Abgerundet wird das Angebot durch das Vergleichs- und Transaktionsportal „Geld.de“ sowie die Finum-Gruppe als Exklusivvertrieb, der Wettbewerber wie DVAG und MLP ins Visier nimmt.

Warum Großkunden im Blick sind

Noch sei der Versicherungsmarkt stark fragmentiert und werde sich konsolidieren, erwartet Grabmeier. „Es kommen noch viele Plattformen im Versicherungsbereich“, prophezeit er. Spannend sei dabei, dass sich die Banken zunehmend für Versicherungen interessieren und Bancassurance damit Fahrt aufnimmt. „Die Bank sieht jeden Geldabgang des Kunden vom Girokonto an den Versicherer“, erinnerte Grabmeier. Über die JDC-Plattform könne die Bank nun Kunden problemlos ansprechen und damit Geschäftsanteile bei Versicherungen generieren.

Insgesamt will man vor allem Großkunden an die Plattform binden, ohne Makler zu vernachlässigen. 2020 wurden dazu Kooperationsverträge mit der Boehringer Ingelheim Secura Versicherungsvermittlung (BI Secura) sowie mit der Insure Direct24 Assekuranz, dem Direktkundenbetreuer der Nürnberger Versicherung, sowie mit der S-Mobile Versicherungsmakler (Sparkasse Bremen) abgeschlossen.

Jetzt folgt mit der Provinzial Versicherungsgruppe und deren rund 120 Sparkassen der nächste große Schritt: Über ein gemeinsames Joint Venture soll auf Basis der JDC IT & Services den Sparkassen und deren Kunden im Geschäftsgebiet der Provinzial eine digitale Versicherungsplattform zur Verfügung gestellt werden, die binnen fünf Jahren rund eine Million Kunden binden und so bis zu 100 Millionen in den nächsten fünf bis sieben Jahren für JDC bedeuten könnte.

Eine einzige Schnittstelle für Kunden und Berater

Die in Deutschland führende Multibanking-App Finanzguru ist inzwischen auch Plattform-Kunde, berichtete JDC. Damit biete Finanzguru künftig auch Verwaltung und Abschluss von Versicherungen an. „Der Gewinn namhafter Plattformkunden aus allen Bereichen zeigt, dass die JDC-Plattformtechnologie Maßstäbe in der Abwicklung und Verwaltung von Versicherungsverträgen und -daten setzt“, betont JDC-Vorstand Stefan Bachmann, der die Digitalisierungsstrategie verantwortet und zuvor bei Google Deutschland die Fintech-Vertriebsberatung leitete.

Die voll-digitale Plattform biete die Standardisierung von Daten, Übertragung von Beständen, Vertragsverwaltung, Vergleichsrechner, die Datenaufbereitung für Vermittler- und Endkunden. Insgesamt seien 60 Millionen Euro investiert worden, berichtete Bachmann. Nur bei JDC gebe es eine umfassende digitale Verzahnung aller Systeme und Prozesse. „Alle Aktivitäten und Daten aus der App sind live auch direkt beim Berater im CRM/MVP zu sehen“, sagte Bachmann. Alles funktioniere damit für den Makler mit einer einzigen Schnittstelle, wobei die Live-Ansicht für den Kunden und den Berater auf der Plattform integriert sei. „Das kann kein anderer in dieser Breite bieten“, ist sich Bachmann sicher.

In der aktuell enorm wichtigen Videoberatung könne der Kunde ohne Systembrüche zugeschaltet werden. Der Makler könne aus dem MVP abspringen und eine direkte Verbindung zur e-Signatur für den Vertragsabschluss im Beratungsgespräch erreichen. Datenanzeige und Übertragung ins CRM inklusive Kundendaten und Dokumentation runden den effizienten Vertriebsprozess ab.

Warum sich JDC für Makler interessant hält

Die wichtigsten drei Gründe für Versicherungsmakler, mit JDC zu kooperieren, fasste Grabmeier auf Nachfrage von procontra wie folgt zusammen:

- Bei dem voll integrierten System liegen alle Produktarten, Kundenverwaltung, Abwicklung und Service, Provisionsabrechnung und Produktvergleiche auf einer Plattform,
- Endkunden-Frontend bietet in dieser Art sonst keiner (Kunden wollen nur eine Plattform, die alle Finanzverträge beinhaltet),
- JDC sei ein nachhaltig wirtschaftendes Unternehmen mit hoher Qualität der Datenverarbeitung und Prozesse.

„Langfristig wollen wir JDC zur führenden Versicherungsplattform in Europa entwickeln“, blickt Grabmeier auf die nächsten fünf bis sieben Jahre voraus. Bislang sieht er dort noch die Ecclesia-Gruppe, die 2020 auf rund 300 Millionen Euro Jahresumsatz kam. Deren Hauptkunden sind Kirchen und kirchliche Einrichtungen, Einrichtungen der freien Wohlfahrtspflege, Krankenhäuser, Universitätskliniken, Rehakliniken, Altenpflegeeinrichtungen und sonstige Einrichtungen des Gesundheitswesens, aber auch die Industrie.