

## PRESSESPIEGEL

15.2.2021 – Versicherungswirtschaft heute

### **JDC-Chef Grabmeier: “Die großen, technisch am besten aufgestellten Pools wachsen am schnellsten, kleinere Einheiten verlieren Marktanteile”**

Aktuelle Umfragen bestätigen das gewohnte Bild: Im Schnitt arbeitet jeder Berater oder Vermittler mit zwei bis drei Maklerpools zusammen. Das muss sein, sagen viele Vertriebsprofis, denn nicht jeder Pool ist gleich, und jeder Makler hat seine bestimmten Vorlieben. Ein Markteinblick von **Sebastian Grabmeier** in der neuen Ausgabe des E-Vertriebsmagazins *Der Vermittler*.

Die einen schätzen die hohe Produktbreite aus einer Hand, andere erwarten sich einfache Antragsprozesse und Policierung. Und wieder andere erhoffen sich von “ihrem” Pool Entlastung im Backoffice bei administrativen Prozessen sowie in regulatorischen Dingen.

Was aber immer öfter als wichtiges Kriterium bei der Poolauswahl genannt wird, ist das Thema Digitalisierung und technische Unterstützung – und das nicht erst seit Corona. Welche Tools werden zur Verfügung gestellt, um den Kunden dort zu erreichen, wo er sich inzwischen am häufigsten aufhält: im Internet?

Gleichzeitig führen in immer kürzeren Abständen rollende Regulierungswellen dazu, dass das Vermittlungsgeschäft immer komplizierter, aufwändiger und teurer wird: MIFID II, IDD, LVRG, DSGVO und ESG weisen den Weg und führen zu immer höheren Anforderungen an IT und Prozesse mit damit verbundenen hohen Kosten – für den freien Finanz- und Versicherungsvertrieb genauso wie für die Pools als Dienstleister.

### **Pools werden zunehmend zu Digitalisierungsdienstleistern**

Es werden sich daher mittelfristig nur die Geschäftsmodelle am Markt durchsetzen, die sich schnell an die Marktveränderungen anpassen und immer effizienter werden. Was früher Automatisierung der Prozesse hieß, ist heute Digitalisierung: Immer mehr Arbeitsabläufe sollen kosteneffizient ohne manuellen Aufwand erledigt werden.

Dies gilt nicht nur für das Backoffice, sondern auch für die immer wichtiger werdenden Kundenportale und Online-Beratungstrecken. Denn schließlich haben die meisten Kunden das Bedürfnis, all ihre Themen rund um Vermögensanlage und Absicherung in einem bequemen Portal einsehen und verwalten zu können, was die neuen “digitalen Versicherungsordner” bzw. die entstehenden “Financial Homes” leisten wollen.

Dieser Trend ist nicht nur gut für unsere Kunden und erlaubt Vermittlern das erste Mal einen 360-Grad-Blick auf das Kundenportfolio; damit lässt sich für Makler und Pools auch langfristig viel Geld sparen. Diese sogenannte “Digitalisierungsmarge”, die der Markt in vielen anderen Bereichen – beispielsweise der Investmentfonds- oder Wertpapierabwicklung – längst realisiert hat, bedingt anfangs jedoch sehr hohe Investitionen in IT- und Prozesse.

---

*“Da sich weder Einzelmakler noch kleinere Verbände hohe Investitionen leisten können, entsteht ein starker Trend hin zu größeren Einheiten, die größere Volumen im Markt bündeln und eine eigene technische Plattform schaffen können. In anderen Worten: Konsolidierung.”*

— Sebastian Grabmaier, Vorstandsvorsitzender Jung, DMS & Cie.

---

## PRESSESPIEGEL

### **Wohlfühlpaket aus einer Hand**

Ein umfangreiches Produktangebot für alle Anlage-, Absicherungs- und Vorsorgelösungen. Kompetente persönliche Ansprechpartner bei fachlichen oder administrativen Fragen. Ein rechtskonformer Service, wenn es um regulatorische Fragen und Anforderungen geht. Innovative Softwarelösungen, mit der man schnell und unkompliziert den Überblick über alle Kunden und Verträge hat sowie über entsprechende Schnittstellen ohne Medienbruch Vergleiche anstellen, Verträge abschließen und Provisionen abrechnen kann. Und dann natürlich auch noch kreative, digitale Tools, mit denen man das Internet als Marktplatz für neue Einnahmequellen nutzen kann, anstelle Angst davor zu haben. Und das alles am besten aus einer Hand.

Es macht einfach keinen Sinn, sämtliche Entwicklungen in IT und Prozessen oder auch die tägliche Daten- und Dokumentenversorgung zig Mal parallel für den gleichen Markt zu verfolgen. Arbeitsteilige Wertschöpfung entspricht daher der Industrielogik. Und dabei geht es um größtmögliche Skaleneffekte, um die hohen Investitionen in IT und Prozesse zu finanzieren: Nur die größten Anbieter werden sich die Kosten für den Ausbau und die Weiterentwicklung ihrer Plattformen weiter leisten können. Steigendes Volumen führt damit zu steigender Wettbewerbsfähigkeit, die wiederum zu steigendem Volumen führt. Der Trend hin zu größeren Einheiten hat also erst begonnen.