

23.4.2021 – VersicherungsJournal

Wie JDC Deutschlands größter Versicherungsmakler werden möchte

In fünf bis sieben Jahren könnte die JDC Group, zu der Maklerpool Jung, DMS & Cie. gehört, Deutschlands größter Makler sein. Zumindest indirekt ist die Gruppe bei vielen Versicherern und Banken bereits präsent. Systeme und Prozesse sind umfassend verzahnt von der digitalen Beratung bis hin zur digitalen Unterschrift. Das Bestandsgeschäft wird an Bedeutung gewinnen. Auf nachhaltiges Wirtschaften müssen sich alle Anbieter ausrichten.

„Wir erwarten, dass sich unser Umsatz in den nächsten fünf Jahren verdoppelt. In fünf bis sieben Jahren könnten wir dann Deutschlands größter Makler sein.“ So blickte Dr. Sebastian Grabmaier, Vorstandsvorsitzender der JDC Group AG und der Jung, DMS & Cie. AG, anlässlich eines Pressegesprächs am Donnerstag optimistisch in die Zukunft.

Wachstumspotenzial in verschiedenen Segmenten

Im Jahr 2020 lag der Umsatz bei 123 Millionen Euro. Im laufenden Jahr soll er auf 142 Millionen Euro steigen. „Das Wachstum ist quasi vorprogrammiert. Die Umsätze kommen verteilt über die nächsten Jahre“, stellte der Manager weiter in Aussicht.

Im Geschäft mit Großkunden, neben Versicherungs-Unternehmen unter anderem auch die Versicherungstochter der Lufthansa (VersicherungsJournal 4.9.2017), dauere es rund zwei Jahre, bevor das Geschäft einsetze.

Wachstumspotenzial gäbe es in allen Segmenten: Groß- und Privatbanken, Genossenschaftsbanken, Sparkassen, Versicherer und Nicht-Versicherer. Zumindest indirekt sei JDC bereits in diesen Gruppen präsent (Medienspiegel 2.3.2021, 24.7.2020, 23.10.2019, 22.8.2019).

Ziel ist es, weitere Großkunden mit vielen Endkunden zu gewinnen. Das Unternehmen habe sich zu einer volldigitalen Plattform entwickelt. Ob Standardisierung von Daten, Übertragung von Beständen, Vertragsverwaltung, Vergleichsrechner, die Datenaufbereitung für Vermittler- und Endkunden – die Plattform wächst weiter. Insgesamt wurden 60 Millionen Euro investiert.

Digitale Plattform bietet vielfältige Möglichkeiten

Stefan Bachmann, Vorstandsmitglied der JDC Group und der Jung, DMS & Cie., gab einen Einblick in die umfassende Verzahnung von Systemen und Prozessen. Zunächst werden die gelieferten Daten aufbereitet. Das heißt zum Beispiel, dass die verschiedenen Bezeichnungen für eine Standard-Kraftfahrzeug-Versicherung vereinheitlicht werden.

Dies ist eine der Voraussetzungen, dass am Ende der Kette Vermittler in ihrem Verwaltungsprogramm und Kunden via App auf einen Blick alle Verträge übersichtlich geordnet vorfinden. Ein weiteres Beispiel: Wickelt ein Versicherter seinen Schaden direkt mit seinem Versicherer ab, wird der Vermittler automatisch darüber informiert.

Nutzt der Endkunde seine App, erhält der Vermittler live die entsprechende Information. Auch beratungsintensive Themen können bis hin zur Unterschrift vollständig digital

abgewickelt werden. Alle Vorsorgerechner hat das Unternehmen selbst entwickelt. Renten- und Pflgelückenrechner folgen in den nächsten Tagen.

Die Zukunft liegt im Bestandsgeschäft

Kundenverwaltung, Abwicklung und Service, Provisionsabrechnung und Produktvergleiche, alles in einem System, darauf setzt die Gruppe. „Es gibt noch viele Versicherer mit Eigenentwicklungen. Vieles ist noch fragmentiert. Das wird sich ändern“, sind Grabmaier und Bachmann überzeugt.

Der Kunde werde zukünftig zumindest alle Versicherungsverträge unabhängig vom Produktgeber auf einer Plattform verwalten und erwarte eine entsprechende App. „Die Zukunft der Branche liegt dann im Bestandsgeschäft. Alle Verträge im Blick wird dann der Vermittler Vorschläge unterbreiten, veraltete und schlechtere Verträge gegen bessere auszutauschen“, meinte Grabmaier.

Im Trend: Nachhaltigkeit

Nachhaltigkeit ist nach Überzeugung der beiden Vorstände nicht nur ein kurzfristiger Trend, sondern ein Dauerthema. Von den angebotenen Investment-Portfolios ist die „Nachhaltigkeits-Strategie“ bereits das meist gewählte.

Auch Unternehmen müssten sich verstärkt darauf ausrichten, dass nachhaltiges Wirtschaften ein immer wichtigeres Kriterium für die Wahl eines Anbieters werde. „Für JDC gibt es drei gute Argumente: Alle Produktarten auf einer Plattform, Endkunden-Apps und unser nachhaltiges Wirtschaften“, fasste der Vorstandsvorsitzende mit Blick auf Versicherungsmakler zusammen.