

PRESSESPIEGEL

04.05.2016 AssCompact:
„Apps sind kein nettes Spielzeug, sondern bieten
echten Kundenmehrwert
(Online-Ausgabe)

AssCompact
Fachmagazin für Risiko- und Kapitalmanagement

04. Mai 2016

JDC: „Apps sind kein nettes Spielzeug, sondern bieten echten Kundenmehrwert“

Die POOLS & FINANCE findet in diesem Jahr an zwei verschiedenen Standorten statt: am 07.06.2016 in Nürnberg und am 14.06.2016 in Hamburg. AssCompact spricht im Vorfeld mit den Mitveranstaltern über die Branche, die Rahmenbedingungen und natürlich über die POOLS & FINANCE. Heute steht Dr. Sebastian Grabmaier, Vorstandsvorsitzender der Jung, DMS & Cie. AG, Rede und Antwort.

Die Jung, DMS & Cie. AG (JDC) ist einer der großen Player im Maklerpoolmarkt. Die Geschäftsmodelle und Strukturen von Pools sind im Wandel, auch die von JDC. Was muss ein Pool heute leisten und vor allem, wie kann er das (noch) leisten?

Wir werden uns immer mehr zum „Technikprovider der ersten Wahl“ entwickeln. Insofern wandelt sich das Selbstverständnis eines Pools schnell von einem Verkaufsunterstützer hin zu einem Prozess- und Technikunterstützer. Als Jung, DMS & Cie. setzen wir voll auf den neuen Mega-Trend Digitalisierung. Dies aber nicht gegen die Makler und Vermittler, sondern ganz im Gegenteil zum Vorteil der uns angeschlossenen Partner. Nicht nur was die Verbesserungen bei Prozessen und Datenlieferungen angeht, sondern insbesondere bei der Herstellung intelligenter Kunden-Schnittstellen, also Endkunden-Smartphone-Apps, über die Maklerkunden eine vollständige Transparenz über ihr Versicherungs- und Kapitalanlageportfolio erhalten und dabei gleichzeitig ihren vertrauten Ansprechpartner behalten. Damit können Vermittler eine wesentlich höhere Vertragsdichte pro Kunde erreichen und damit eine deutlich verbesserte Kundenbindung.

Mit der Einbindung der Bankkontendaten und Transaktions- und Optimierungstools wollen wir entscheidende Mehrwerte für Maklerkunden generieren, damit der App-Einsatz dazu führt, dass Kunden möglichst ihr gesamtes Versicherungs- und Anlageportfolio bei unseren Poolpartnern aggregieren. Mit dem steigenden Volumen wird auch die Vergütung der Berater deutlich steigen und Jung, DMS & Cie. profitiert als starke Einkaufsgemeinschaft davon gleichermaßen. Wir nennen diese Win-Win-Konstellation „AdvisorTech“, also FinTech für Berater.

PRESSESPIEGEL

Die Honorarberatung ist bereits seit längerer Zeit Thema in Ihrem Hause. Noch bevor die Vergütungsmodelle in Deutschland richtig diskutiert wurden, haben Sie im Jahr 2013 die Honorarvermittlerplattform „easynetto“ gegründet. Kann man aufgrund der zunehmenden Bedeutung der Honorarvermittlung – jedenfalls auf Seiten des Gesetzgebers – sagen: „Sie hatten den richtigen Riecher“? Und wie sehen aktuell die Nutzungszahlen der Plattform aus?

Bereits 2013 war uns klar, dass es in absehbarer Zeit zu Veränderungen bei den Provisionsmodellen kommen wird. Durch das LVRG wurden die Versicherer vom Gesetzgeber aufgefordert, die Abschlusskosten in den Policen zu reduzieren, was auch spürbar für den Vertrieb geschehen ist. Mit der Einführung des LVRG hat das Interesse an unserer Nettoplattform deutlich zugenommen. Viele Berater haben mittlerweile erkannt, dass die Honorarvermittlung ein Instrument ist, sich aufwandsgerecht vom Kunden bezahlen zu lassen und diese Kosten transparent mit dem Kunden zu besprechen. Aktuell bieten wir Onlineschulungen zur easynetto-Plattform an, an denen regelmäßig bis zu 100 Berater teilnehmen.

Viele Vermittler beschwerten sich, dass die Gesellschaften zu wenig Nettotarife anbieten. Wie ist aktuell der Stand der Dinge?

Aktuell stellen wir auf unserer Plattform die Nettotarife von 18 Versicherern zur Verfügung. Ein größeres Angebot auf einer Plattform ist uns am deutschen Markt nicht bekannt. Grundsätzlich ist es aber richtig, dass auch die übrigen Versicherer Nettotarife anbieten sollten. Insbesondere mangelt es an Tarifen, die einen sogenannten „vergünstigten Anfangsbeitrag“ beinhalten. Durch diese Option kann der Vermittler den vom Kunden leistbaren Gesamtsparbetrag transparent auf die Nettopolice und die Vermittlungsvergütungsvereinbarung verteilen. Sobald die Laufzeit der Vermittlungsvergütungsvereinbarung beendet ist, fließt dann der komplette Beitrag in die Nettopolice.

Sie vergeben ein Gütesiegel, für diejenigen Produkte, die ohne Vertriebsprovision kalkuliert sind. Warum ist das notwendig? Ist Nettotarif nicht gleich Nettotarif?

Das Gütesiegel ist elementar, da wir dem Berater nur echte Nettotarife, das heißt Tarife ohne einkalkulierte Abschluss- und Bestandsprovisionen, über easynetto anbieten wollen. Am Markt gibt es auch zahlreiche Tarife, die nur ohne Abschlussprovisionen kalkuliert sind, aber trotzdem eine Bestandspflegeprovision beinhalten. Diese Konstellation entspricht nicht dem easynetto-Grundsatz, da der Kunde über die unterschriebene Vermittlungsvergütungsvereinbarung die Zusage erhält, dass der Berater keinerlei Vergütung vom Produktgeber erhält.



PRESSESPIEGEL

Auch Jung, DMS & Cie. mischt bei den Endkunden-Apps mit. Netter Mehrwert für Kunden Ihrer Vermittler oder zwingend notwendig, um die reinen Makler-Apps auf Distanz zu halten?

Der Kundennutzen steht im Vordergrund. Am Bedürfnis der Kunden nach einer ständigen Verfügbarkeit von Informationen im Netz und Transaktionsmöglichkeiten über ihr Smartphone führt kein Weg vorbei. Apps sind damit kein nettes Spielzeug, sondern bieten über die Herstellung vollständiger Transparenz über das individuelle Kundenportfolio und einfache Transaktions- und Kommunikationsmöglichkeiten über das Smartphone einen echten Kundenmehrwert. Wenn es dann um den Kauf komplexer Produkte geht, bietet unser Modell im Gegensatz zu den reinen FinTechs zusätzlich den gewohnten Fachmann, der bei der Produktauswahl hilft oder zumindest getroffene Entscheidungen bestätigt. In dieser Form der hybriden Beratung sehen wir große Chancen für moderne Berater und Vermittler: Digitalisierung bedeutet höhere Marktanteile für diejenigen, die verstanden haben, wie sie sich effizient und effektiv aufstellen können und sich auf das Wesentliche konzentrieren. Sie werden vielleicht weniger Kunden haben, dafür aber eine höhere Vertragsanzahl pro Kunde als jetzt. Außerdem werden sie sich auf gewinnbringende Geschäftsfelder fokussieren. Am Ende kann der einzelne Makler also deutlich mehr verdienen als jetzt.

Ende des Jahres 2015 haben Sie mit „JDC plus“ eine neue Vertriebsseinheit gegründet. Nach eigenen Aussagen zum Start der Plattform ist es Ziel, bis Ende 2016 150 Berater zu gewinnen. Ist das Ziel schon in Sicht?

Wir sind da gut auf Kurs und das Jahr ist ja längst nicht zu Ende.

Die POOLS & FINANCE 2016 findet zur „Halbzeit“ des Jahres 2016 statt. Der richtige Zeitpunkt also für einen Rückblick und einen Ausblick. Welche Sparten/Produkte haben sowohl im Versicherungs- als auch im Investmentbereich in der ersten Jahreshälfte überzeugt und wie sieht es für den Rest des Jahres 2016 aus?

Die gefragtesten Produkte im Investmentbereich bleiben mit Abstand vermögensverwaltende Lösungen, Mischfonds und Dividendenfonds. Die Gründe für diese Entwicklung sind eindeutig: Kunden und Berater suchen Anlagebausteine, die möglichst einfach und transparent sind, idealerweise ein ausgewogenes Risikoprofil aufweisen und deren Renditen über dem aktuellen Festzinsniveau liegen. Im Versicherungsgeschäft stellen wir eine verstärkte Nachfrage nach KV-Zusatz-Produkten fest. Auch das Sachgeschäft läuft in diesem Jahr erfreulich gut. Im Lebensversicherungsbereich liegt der Fokus ganz klar auf biometrischen Produkten, da diese erstmals den aktuellen Hauptrisikobedarf (zum Beispiel Tod oder Berufsunfähigkeit) des Kunden absichern. Das klassische Altersvorsorgegeschäft ist aufgrund des anhaltenden Niedrigzinsniveaus weiter rückläufig.

Was können die Besucher der POOLS & FINANCE 2016 dort von JDC erwarten? Welche Neuigkeiten gibt es aus Ihrem Hause?

Ein Schwerpunkt an unseren Messeständen in Nürnberg und Hamburg ist natürlich unsere Endkunden-Smartphone-App „allesmeins“, die wir kontinuierlich weiterentwickeln: künftig werden wir auch Investmentanlagen und Bankprodukte in der App abbilden können. Parallel dazu stellen wir auf der POOLS & FINANCE unsere neue „allesmeins-Berater-App“ vor, mit der unsere Poolpartner direkt mit ihren Kunden über deren „allesmeins-App“ in Kontakt sind und – mit Hilfe der mobilen Kundendatenbank – orts- und zeitunabhängig beraten und vermitteln können. Passend zum Mega-Thema Digitalisierung stellen wir auch die neuesten Entwicklungen bei unserer „maklerhomepage24“ vor. Dieser Service ermöglicht unseren Vertriebspartnern kostengünstig einen professionellen, interaktiven Internetauftritt mit zahlreichen Vergleichsrechnern, themenbezogenen News und vielen anderen Features. Messebesucher können sich bei uns aber auch umfänglich informieren über neue Services im Bereich Sachversicherung mit unserer Plattform „PowerSach“ oder über unsere innovative Vermögensverwaltung FINE FOLIO ETF-Stabilitäts-Strategien. (kb)