

PRESSESPIEGEL

05.04.2017 Versicherungsjournal: Wie sich Maklerpools neu „erfunden“ haben (Online-Ausgabe)

VersicherungsJournal.de

Wie sich Maklerpools neu „erfunden“ haben

5.4.2017 – Jeder Versicherer nutzt seine eigene IT. Das war lange Zeit so. Standardsoftware und gemeinsame (Vertriebs-) Schnittstellen kommen nur langsam voran. Doch Fin- und Insurtechs sowie mögliche neue Wettbewerber aus dem Umfeld von Amazon & Co. machen Druck. Auf einer Fachkonferenz hoben Maklerpools ihre Verdienste in dieser Gemengelage hervor.

Die Aufgaben der Maklerpools haben sich geändert. Längst gehe es nicht mehr darum, Anträge anzunehmen und Provisionen auszuzahlen, sondern die Pools seien zu Abwicklungsmaschinen und Daten-Standardisierern geworden – auch für Nicht-Assekuranz-Finanzdienstleister. Dies sagte Dr. Sebastian Grabmaier, CEO Jung, DMS & Cie. AG, am Dienstag auf der MCC-Konferenz „Versicherungsvertrieb der Zukunft“ in Köln.

Schneller und einfacher



Sebastian Grabmaier (Bild: Lier)

Die Versicherungswirtschaft hat den digitalen Wandel der letzten 20 Jahre komplett verschlafen und versucht nun, ihn nachzuholen, kritisierte Grabmaier. Kleine Startup-Firmen zeigten, „was alles bei uns in der Branche möglich ist.“

Er geht davon aus, dass die Zahl der Vermittler durch Digitalisierung und demografische Faktoren deutlich stärker sinken wird, als in einer Studie der Oliver Wyman GmbH prognostiziert (VersicherungsJournal 21.6.2016).

Bereits heute gehe ein „maßgebliches Volumen“ an Marktteilnehmer wie die Check 24 Vergleichsportale GmbH – und diese „Macht wird noch steigen“, so Grabmaier. „Total unterschätzt“ würden auch „B2B2C“-Kanäle. Der Kunde sei inzwischen gewohnt, alles über sein Handy zu bekommen. Konkret erwartet er die „Amazonisierung“: also alles schneller und

einfacher.

Dass die Fintechs den Maklern das Wasser noch nicht ganz abgegraben haben, liege zum einen an deren noch sehr hohen Akquisitionskosten für Neukunden von 300 bis 500 Euro. Zudem seien 70 Prozent der Kunden, so die Erfahrungen der JDC-Gruppe, mit „Online-only“ nicht zufrieden.

Zum Schluss das Schaufenster

Der entscheidende Knackpunkt liegt laut Grabmaier aber in der Technik. So arbeite JDC mit 220 Versicherungs-Unternehmen zusammen. Die Schnittstellen-Problematik werden den Fintechs erst jetzt bewusst – und nun erst hinterher programmiert. Die Pools hätten dagegen schon 90 Prozent der Anbindungen an Versicherer – und müssten nun nur noch die „Schaufenster“ programmieren.



Die Fintechs sind angetreten, uns zu ersetzen, aber am Ende wickeln sie über Pools ab.

Dr. Sebastian Grabmaier, CEO der Jung, DMS & Cie. AG, auf der MCC-Konferenz „Versicherungsvertrieb der Zukunft“

„Die Fintechs sind angetreten, uns zu ersetzen, aber am Ende wickeln sie über Pools ab“, so Grabmaier. Zudem hätten die Fintechs keine Kundenbindung. Mit der Digitalisierung unterstütze man den Vermittler in einfachen Dingen. Dabei verwies er beispielsweise auf die App „allesmeins“ (VersicherungsJournal 16.11.2015, 3.3.2016, 15.4.2016).