

25.2.2022 – FONDS professionell

Vertriebshilfe: JDC kooperiert mit Insurtech

Banken müssen wegen der Misere im Zinsgeschäft bekanntlich andere Einnahmequellen generieren. Bislang kaum beachtet wurden Gewerbeversicherungen für Firmenkunden. Hier möchte JDC den Geldhäusern zusammen mit Thinksurance unter die Arme greifen.

Die JDC Gruppe hat ihre Kooperation mit dem Insurtech Thinksurance ausgeweitet. Das schreibt der börsennotierte Finanzdienstleister, zu dem der Maklerpool Jung, DMS & Cie. gehört, in einer Mitteilung. Die digitale Thinksurance-Beratungsstrecke für Gewerbeversicherungen werde nun auch Kreditinstituten zur Verfügung gestellt. Ziel sei es, "Banken einen innovativen, digitalen Vertriebskanal im Bereich Gewerbeversicherung für Firmenkunden zu bieten."

Als Begründung für den Schritt führt JDC an, dass Banken in der Regel einen über Jahre aufgebauten Stamm an Firmenkunden haben, denen sie eine breite Produktpalette anbieten. Potenzial bestünde aber bei Gewerbeversicherungen. Ähnlich wie im Privatkundensegment sei hier die Verzahnung von Vertriebstechnologie und persönlicher Betreuung entscheidend für den Erfolg am Kunden.

Anbindungen als Makler oder Mehrfachagent

In dem Rahmen Sorge JDC nach einem Vergleich und Abschluss einer Gewerbepolice über Thinksurance für die Provisionsflüsse und erledige die komplette revisionssichere Abrechnung. Diese Vermittlerkette für die Banken könne JDC in Form eines Maklers, eines Mehrfachagenten oder in Kombination mit einer Gesellschaft als "Ankerversicherer" erstellen. Für Direktanbindungen könne auch eine gemeinsame Lösung über eine Auftragsdatenverarbeitung gefunden werden.

„Die Nachfrage eines einheitlichen Prozesses zwischen den Kompetenzen der JDC Bancassurance-Plattform und der Gewerbeversicherungsberatung mit Thinksurance ist in den vergangenen Monaten seitens unserer Großkunden stark gewachsen“, erläutert Stefan Bachmann, Vorstand der JDC-Gruppe, und ergänzt: „Die Kombination Privat- und Firmenkunden im Bereich Versicherungen aus einem Agentursystem für Spezialisten zu bedienen und gleichzeitig alle Prozesse und Dienstleistungen eines Pools zu nutzen, gibt uns so einen starken Wettbewerbsvorteil.“