

14.11.2022 – procontra

JDC und Lufthansa-Makler Albatros verlängern Partnerschaft

Der Lufthansa-Belegschaftsmakler Albatros hat seine Zusammenarbeit mit Jung, DMS & Cie. verlängert. Der Synergieeffekt schafft dem Unternehmen mehr Zeit für die Beratung der eigenen Kunden und spült JDC bis zu 100 Millionen Euro in die Kassen.

Der Maklerpool Jung, DMS & Cie. und der Belegschaftsmakler Albatros haben ihre Zusammenarbeit um fünf Jahre verlängert. Die Kooperation war im Jahr 2017 für eine Laufzeit von fünf Jahren geschlossen worden und wäre nun ausgelaufen. Konkret geht es um die beiden zum Lufthansa-Konzern gehörenden Firmen Albatros Financial Solutions GmbH und Albatros Versicherungsdienste GmbH. Die beiden Unternehmen sind als Darlehensvermittler, Versicherungsmakler, Finanzanlagen- und Immobiliendarlehensvermittler registriert und bieten spezielle Konditionen in Sachen Versicherungen und Finanzen für die Mitarbeiter des Lufthansa-Konzerns und weiterer Unternehmen.

Kern der Partnerschaft mit JDC bleibt die Auslagerung von Abwicklung und Vermittlung von Finanzprodukten. Dazu stellt JDC als Plattformunternehmen seine Vertriebstechnologie, also zum Beispiel Maklerverwaltungsprogramm „iCRM“ und die Kunden-App „allesmeins“ für die Eigenverwaltung von Verträgen zur Verfügung. Der Belegschaftsmakler zieht aus der Zusammenarbeit niedrigere Kosten im Vergleich zu einer eigenen Entwicklung und Unterhaltung der notwendigen Technik. So bleibe mehr Zeit für den Service an den eigenen Kunden, so Christian Bleses, Geschäftsführer der Albatros Financial Solutions. Für JDC sollten durch den Deal, laut eigenen Angaben, in den nächsten fünf Jahren etwa 75 bis 100 Millionen Euro Provisionsvolumen abfallen.

Die Münchener JDC-Group betreut mit ihrer Plattformtechnologie noch weitere Großkunden wie zum Beispiel BMW, bietet aber auch Whitelabel-Lösungen für Versicherungsunternehmen wie die R+V sowie für andere Belegschaftsmakler wie Volkswagen Financial Services. Zudem ist der Maklerpool des Hauses seit Monaten sehr umtriebig dabei, kleinere Makler und Spezialisten aufzukaufen. Vor dem Hintergrund der Einstiege einiger großer Investoren in den Maklerpool-Markt sowie einer drohenden Konsolidierung werden die großen Anbieter bemühter, nicht selbst geschluckt zu werden.