

14. Februar 2023 – Versicherungswirtschaft heute

„Kleine Pools werden sich an die Großen anlehnen oder mit ihnen fusionieren“

Jung, DMS & Cie. wächst wie alle Maklerpools unaufhaltsam. Auch durch Zukäufe, denn die kleinen Anbieter würden ohnehin nicht überleben: „Es macht einfach keinen Sinn, sämtliche Entwicklungen in IT und bei Prozessen oder auch die tägliche Daten- und Dokumentenversorgung für ein relativ geringeres Geschäftsvolumen vorzuhalten“, erklärt Sebastian Grabmaier, Vorstandsvorsitzender von Jung, DMS & Cie. im Exklusiv-Interview. Er geht auf das Geschäftsmodell eines Maklerpools ein, auf die Konsolidierungsbewegungen und die Rolle externen Kapitalgeber im Konkurrenzkampf.

VWheute: Schnelligkeit und Einfachheit siegt. Wie schnell wickelt Ihr Haus den eingereichten Maklerantrag für eine Versicherung ab?

Sebastian Grabmaier: Unser Anspruch ist eine taggleiche Abwicklung, das heißt, dass alle Anträge, die bis zwölf Uhr eingehen, spätestens nachmittags an das entsprechende Versicherungsunternehmen weitergeleitet sind. Das schaffen wir in 90 bis 95 Prozent der Fälle. Sofern Rückfragen erforderlich sind, wollen wir solch unvollständige oder widersprüchliche Anträge innerhalb von drei Werktagen bearbeitet haben. Das hängt allerdings auch von den Antwortzeiten der Makler und Versicherungsunternehmen, von Schnittstellen und Antragsstrecken ab. Bei manchen Assekuranzen geht es schneller, bei manchen etwas langsamer.

VWheute: Wie läuft das genau?

Grabmaier: Wir erhalten inzwischen 95 Prozent der Anträge auf elektronischem Weg. Diese werden bei uns auf Vollständigkeit überprüft und dann an die Versicherungsunternehmen weitergeleitet. Anträge in Papierform durchlaufen unsere „Scanstraße“, sodass alle Unterlagen elektronisch weitergeleitet werden können. Parallel dazu werden alle Kunden- und Vertragsdaten in unser Maklerverwaltungsprogramm iCRM eingepflegt und stehen dann automatisch auch in unserer Kunden-App „alles-meins“ zur Verfügung.

VWheute: Gibt es Unterschiede je nach Sparte?

Grabmaier: Keine Wesentlichen, außer dass die Anzahl der zu befüllenden Datenfelder je nach Sparte sehr unterschiedlich sind und auch der Digitalisierungsgrad bei Sachversicherung deutlich höher ist. Dennoch versuchen wir, die zeitaufwendigeren Krankenvoll- und Lebensversicherungen bevorzugt abzuwickeln.

VWheute: Wie kann sich der Versicherungsmakler ideal aufstellen?

Grabmaier: Indem er eine möglichst einheitliche und vollständige Datenhaltung in einem einzigen System anstrebt, die Digitalisierung also nicht als Gefahr, sondern als Chance wahrnimmt und mit seinen Kunden über alle Kanäle in Kontakt ist – also nicht nur traditionell über das Telefon oder den persönlichen Kontakt, sondern auch via Internet, Website, einer modernen Versicherungs-App oder die Sozialen Medien. Eine einheitliche Datenhaltung ist für all dies Grundvoraussetzung. Das bieten wir als Jung, DMS & Cie. gerne an. Wichtig ist meines Erachtens zudem, dass Makler ihre Kunden lebensnah und realitätsbezogen beraten und bei der Produktauswahl nicht auf den eigenen Geldbeutel achten, sondern sich auf die Wünsche und den Bedarf der Kunden konzentrieren.

VWheute: Gibt es Versicherer, die allgemein oder in bestimmten Sparten nicht kooperieren? Was sind die Gründe?

Grabmaier: Von den 220 Versicherungsunternehmen, mit denen wir eine Vereinbarung unterhalten, senden fast alle Daten und Vergütung. Also kooperieren nur die aller wenigsten Versicherungsunternehmen eingeschränkt, beispielsweise weil sie sich auf einzelne Vertriebskanäle beschränken, wie etwa die Aachen-Münchener, die Huk-Coburg oder der LVM, die kein Maklergeschäft kennen.

VWheute: Wann erhält der Makler seine Provision?

Grabmaier: Wir rechnen täglich ab und überweisen dreimal monatlich.

VWheute: Wie verdient Ihr Unternehmen sein Geld?

Grabmaier: Für aktive Makler gibt es bei uns grundsätzlich keine fixen Gebühren, Lizenzkosten oder Mindestvorgaben. Hauptsächlich behalten wir einen kleineren Teil der vom Versicherungsunternehmen an uns gezahlten Courtagen oder Provisionen ein und geben den Großteil an die über uns abwickelnden Makler weiter. Eine weitere Einnahmequelle sind unsere Dienstleistungen als Technologieplattform-Anbieter für Makler, Verbünde, Banken oder Versicherungsunternehmen.

VWheute: Wie viele Makler arbeiten nur über Ihr Haus?

Grabmaier: Genau wissen wir das nicht, weil unsere Makler keinerlei Exklusivitätsbindung unterliegen. Wir schätzen, dass dies bei rund 1.000 der 16.000 angebundenen Maklern der Fall ist.

VWheute: Ist man als Versicherungsmakler bei einem Maklerverbund aus Ihrer Sicht „freier“?

Grabmaier: Das kommt auf den Maklerverbund oder -pool an. Sofern sich der Verbund oder -Pool auf die Erledigung der organisatorischen und regulatorischen Anforderungen konzentriert sowie technologische Unterstützung bietet und der einzelne Makler in der Auswahl der Versicherungslösungen und bei der Kundenansprache unabhängig agieren kann, hat ein Maklerverbund sicherlich große Vorteile gegenüber dem Vertriebsgeschäft als „Einzelkämpfer“.

VWheute: Gibt es Konsolidierungsbewegungen?

Grabmaier: Eindeutig ja. Kleine Pools werden sich an die Großen anlehnen oder mit ihnen fusionieren. Es macht einfach keinen Sinn, sämtliche Entwicklungen in IT und bei Prozessen oder auch die tägliche Daten- und Dokumentenversorgung für ein relativ geringeres Geschäftsvolumen vorzuhalten. Die großen Pools werden immer mehr Volumen auf sich vereinigen und den Abstand zu den kleineren ausbauen. Vielleicht spricht man Ende kommenden Jahres nicht mehr von einem Poolmarkt, sondern eher vom Markt der Plattformdienstleister, wie wir es als JDC bereits einer sind.

VWheute: Braucht man externe Kapitalgeber?

Grabmaier: Als kleinerer Poolanbieter ist es sicherlich von Vorteil, wenn man finanzielle Hilfe von externen Kapitalgebern erhält, um etwa in die fortschreitende Digitalisierung zu investieren. Als börsennotierte Unternehmensgruppe mit einer stabilen Aktionärsbasis und Bain Capital als Joint-Venture-Partner zum Kauf von Maklerunternehmen benötigen wir keinen weiteren Zugang zu externem Kapital.

VWheute: Wie frei ist ihr Haus?

Grabmaier: Vollständig frei. Es gibt bei JDC keine Vertriebsverpflichtungen oder sonstige Abhängigkeiten von Produktgebern. Als JDC sind wir zudem nicht auf externe Kapitalgeber angewiesen, da wir die Investitionen in den Ausbau unserer Plattformtechnologie seit Jahren aus eigenen Mitteln bestreiten. Insofern sind wir völlig unabhängig und werden das auch bleiben.

VWheute: Welche Innovationen dürfen wir 2023 von Ihrem Unternehmen erwarten?

Grabmaier: Wir arbeiten laufend daran, unsere Plattformtechnologie zu optimieren und auszubauen. So werden unser Maklerverwaltungsprogramm iCRM und unsere Web-App allesmeins im kommenden Jahr zahlreiche neue Features erhalten, die unseren Vertriebspartnern ihr Alltagsgeschäft wesentlich erleichtern. Das mit Bain Capital Insurance und der Great West LifeCo gegründete Joint Venture „Summitas Gruppe“ ist inzwischen erfolgreich gestartet. In einem Konsolidierungsmodell für den deutschen Maklermarkt sollen mehrere Hundert Millionen Euro investiert werden und einer der größten Gewerbemakler Deutschlands entstehen, der sein Geschäft über die JDC-Plattform abwickeln soll.

VWheute: Was wäre Ihr persönlicher Wunsch für das Jahr 2023?

Grabmaier: Dass in der Ukraine wieder Frieden herrscht, die Armut in weiten Teilen der Erde erfolgreich bekämpft wird und die Maßnahmen gegen den Klimawandel effektiv verfolgt und verstärkt werden.