4.1.2024 – Versicherungsbote

„Lebens- und Krankenversicherungsneugeschäft ist wieder erstarkt“

Sebastian Grabmaier ist Vorstandsvorsitzender Jung, DMS & Cie. Im Gespräch mit Versicherungsbote verriet er uns, wie das Unternehmen auf das Jahr 2023 zurückblickt und was sein Unternehmen bewegte. Aber auch zu Zielen und Herausforderungen für das kommende Jahr stand uns Grabmaier Rede und Antwort.

Rückblick

Eine der größten positiven Erfahrungen war 2023 sicher das Wiedererstarken des Lebens- und Krankenversicherungsneugeschäfts. Makler, die diese Bereiche ernst nehmen, konnten hier guten Kundennutzen stiften und damit schöne Vermittlungserfolge erzielen. Und klar wurde längst, dass an der Digitalisierung des Versicherungsgeschäftes kein Weg mehr vorbei gehen wird: Die Menschen sind es mittlerweile gewöhnt, Dinge des alltäglichen Lebens oder Einkäufe über das Internet abzuwickeln – und das meist über eine Plattform wie etwa Amazon.

Nur im Bereich Finanzen und Versicherungen war das noch nicht so. Die entsprechende Plattformtechnologie halten Anbieter wie insbesondere JDC jedoch inzwischen vor. Wenn ein Kunde eine Versicherung braucht, kann er sich direkt über sein Online-Portal entsprechende Produkte anbieten lassen und dort auch gleich abschließen – und dies als Dienstleistung seines persönlichen Maklers oder Beraters mit dessen voller fachlicher Kompetenz und Abwicklungsunterstützung, wo dies erforderlich ist. Digital UND persönlich. Das Beste aus beiden Welten eben!

Ausblick

Wir werden auch im kommenden Jahr unsere Plattform-Technologie mit unserem Maklerverwaltungsprogramm iCRM und unserer WebApp allesmeins ausbauen und weiter optimieren. Ziel ist es, dass Vermittler und Kunden einen 360-Grad-Rundum-Blick über ihre Kapitalanlagen und Versicherungen erhalten, verknüpft mit allen gängigen Vergleichs- und Beratungstools. Und dies nicht nur auf dem PC, sondern einfach via App auf dem Smartphone oder Tablet.

Einen weiteren Schwerpunkt bildet für JDC der Markt für betriebliche Vorsorge und damit der Ausbau unseres Vorsorgeportals Plug-InSurance, denn in diesem Absicherungsbereich erwarten wir kräftige Wachstumsraten. Im Kapitalanlagebereich konzentrieren wir uns auf Vermögensverwaltungslösungen, sowohl standardisiert als auch individuell, je nach Kundenbedarf. Hier wollen wir 2024 die Eine-Milliarde-Euro-Schwelle im Bestand überschreiten.