

Comdirect wird Versicherungsmakler – mit Hilfe von JDC

Die JDC Group treibt ihr Geschäftsmodell als Outsourcing-Dienstleister weiter voran: Der Finanzdienstleister wird das Versicherungsgeschäft der Comdirect abwickeln, mit dem die Direktbank Wettbewerbern wie Check 24 Paroli bieten möchte.

Die Commerzbank-Tochter Comdirect weitet ihr Geschäft auf Versicherungen aus. Das Institut wird Policen exklusiv über die Plattform und die Technologie der JDC Group abwickeln. Einen entsprechenden Vertrag mit fünf Jahren Laufzeit schloss der Finanzdienstleister mit der Comdirect Versicherungsmakler AG, einer Tochtergesellschaft der Direktbank, heißt es in einer Pressemitteilung. Eine entsprechende Absichtserklärung ("Letter of Intent") hatten die beiden Unternehmen vor einem Jahr geschlossen ([FONDS professionell ONLINE berichtete](#)).

Damit baut die JDC Group ihr Geschäftsfeld Outsourcing aus. Eine erste vergleichbare Kooperation war die JDC-Tochter Jung, DMS & Cie. vor knapp zwei Jahren mit dem Lufthansa-Belegschaftsmakler [Albatros Versicherungsdienste](#) eingegangen. In den vergangenen Monaten folgten weitere Outsourcing-Mandate, darunter mit der [Sparda Bank Baden-Württemberg](#) und der [Rheinland Versicherung](#). Diese Großkunden tragen mittlerweile [signifikant zum Wachstum und Ergebnis](#) des Unternehmens bei. Auch mit der [BMW-Gruppe](#) wurde eine entsprechende Absichtserklärung unterzeichnet.

Rund 50 Outsourcing-Projekte "in der Pipeline"

Für Banken und andere Finanzvertriebe kann es aus mehreren Gründen attraktiv sein, die Abwicklung ihres Versicherungsgeschäftes an Anbieter wie JDC auszulagern. Wer schon im Versicherungsgeschäft aktiv ist, kann sich mit dem Outsourcing teure IT-Kosten sparen. Und Institute, die noch keine Versicherungen vermitteln, besetzen damit mit vergleichbar geringem Aufwand ein Geschäftsfeld, das attraktive Provisionserlöse verspricht, die im klassischen Bankgeschäft kaum mehr zu erzielen sind.

Außerdem drängen Wettbewerber wie [Check 24 zunehmend ins Bankgeschäft](#) – daher scheint es nur logisch, dass die Banken ihrerseits im Versicherungsbereich aufrüsten, um nicht ins Hintertreffen zu geraten. Über Outsourcing-Dienstleister wie JDC können Banken Policen fast aller Versicherer anbieten, ohne sich selbst an jede einzelne Gesellschaft anbinden zu müssen. Überzeugen sie ihre Kundschaft mit ihrem Angebot, dürfen sie darauf hoffen, dass die Kunden auch andere Versicherungsverträge auf den Makler der Bank übertragen. Dann partizipiert das Institut auch an den Provisionen aus diesen Verträgen.

Die Nachfrage nach solchen Outsourcing-Dienstleistungen ist offensichtlich groß. JDC habe etwa 50 Interessenten "in der Pipeline", sagte Vorstandschef Sebastian Grabmaier kürzlich vor Journalisten in Frankfurt. Klar ist, dass nicht jedes dieser Projekte in die Realität umgesetzt werden dürfte. Doch die Zahl zeigt, welches Wachstumspotenzial dieser Geschäftsbereich für JDC birgt.

PRESSESPIEGEL

"Umfassendste Bancassurance-Lösung auf dem Markt"

Die Comdirect wird die Versicherungsbestände ihrer Kunden im Hintergrund künftig mit der JDC-eigenen Vertragsverwaltungssoftware iCRM managen. Den Kunden wird zudem die JDC-App "Allesmeins" in einer Whitelabel-Version zur Verfügung gestellt. "Mit ihr haben die Comdirect-Kunden nicht nur alle ihre Versicherungsverträge aus allen wichtigen Versicherungssparten immer im Blick, sondern können diese mit Hilfe einer professionellen Bedarfsanalyse auch optimieren", heißt es in der Pressemitteilung.

JDC-Digitalvorstand Stefan Bachmann spricht mit Blick auf die Kooperation von der "umfassendsten, integrierten Bancassurance-Lösung" auf dem Markt. "Dieser komplett auf der JDC-Plattformtechnologie basierende Rund-um-Service geht weit über die bisherigen Insurtech-Angebote hinaus und liefert von Frontend bis Backend eine umfassende Abwicklungsarchitektur aus einer Hand", sagt er. (bm)