

10.2.2022 – AssCompact

Bancassurance: R+V geht mit JDC zusammen

Bancassurance-Modelle bleiben attraktiv: Der Digitalisierungsdienstleister JDC schließt einen Fünfjahresvertrag mit der Tochtergesellschaft der R+V Versicherung zur Pilotierung einer Bancassurance-Plattform für Volks- und Raiffeisenbanken.

Die zur JDC Group AG gehörende Jung, DMS & Cie. PRO GmbH hat einen Vertrag über fünf Jahre mit einer Tochtergesellschaft der R+V Versicherungsgruppe in Wiesbaden geschlossen. R+V, die zweitgrößte Versicherungsgruppe Deutschlands, wird die JDC-Versicherungsplattform als Whitelabel samt Kundenverwaltungssystem und einer eigenen Endkunden-Smartphone-App für ein hybrides Vermittlermodell innerhalb der genossenschaftlichen Finanzgruppe einsetzen. Eine Pilotgruppe von mehreren Volksbanken soll bereits in einigen Wochen starten. Weitere Details werden die beiden Vertragspartner im weiteren Verlauf der Pilotierung bekannt geben. JDC Group Vorstand Stefan Bachmann, der unter anderem für das Bancassurance-Geschäft verantwortlich ist, ergänzt hierzu: „Wir freuen uns auf die Pilotierung innerhalb der genossenschaftlichen Finanzgruppe. Dieser Schritt bestätigt den digitalen Bancassurance-Ansatz von JDC als starken Plattformpartner für Versicherer im deutschen Bankenmarkt.“

Gegenwärtig mehrere Bancassurance-Deals

Neue Bancassurance-Deals wurden in den vergangenen Monaten öfter verkündet. Zuletzt haben die Allianz und die Commerzbank eine Verlängerung ihres Bancassurance-Modells verkündet. Und auch die ERGO Group wagt einen neuen Anlauf bei der Bancassurance. Gemeinsam mit der Santander Consumer Bank werden im Rahmen eines Bancassurance-Modells neue Versicherungs- und Finanzprodukte angeboten. Die anhaltende Niedrigzinsphase, steigende regulatorische Anforderungen, der Digitalisierungsdruck und neue Wettbewerber sind nur einige Treiber, die den Ertragsdruck auf etablierte Versicherungen und Banken erhöhen. Kooperationen zwischen Banken und der Assekuranz ergeben daher für beide Seiten neue Geschäftschancen: Die Geldinstitute erhalten Provisionen, die Versicherer einen weiteren Vertriebskanal. Bancassurance-Modelle gelten daher als Win-win-Situationen für Versicherer und Banken.