

IT'S TIME FOR BANCASSURANCE RELOADED

Auszug

Bancassurance auf einer digitalen Plattform – das Tool zur nächsten Evolutionsstufe

Versicherungsforen-**Themendossier**

Eine Publikation der

 **Versicherungs**foren Leipzig

Bancassurance auf einer digitalen Plattform – das Tool zur nächsten Evolutionsstufe

Die Evolution von Bancassurance

Die Erweiterung des klassischen Portfolios einer Bank um Versicherungsprodukte schafft seit Jahrzehnten wichtige Synergieeffekte und Potenziale. Anfangs noch auf Lebensversicherungen fokussiert, erweiterten die Geldhäuser ihr Angebot im Laufe der Zeit um Schaden- und Unfallversicherungen. Dabei ist die Entwicklung von Bancassurance von Beginn an eng mit der Entwicklung von Megatrends verknüpft.

Ob Deregulierung, Globalisierung oder neue Informations- oder Kommunikationstechnologien: Bancassurance hat immer von diesen Treibern im Markt profitiert und sich auf deren Basis weiterentwickelt. Mit der Digitalisierung steht nun die nächste und bedeutendste Evolutionsstufe im Finanzbereich bevor.

Der perfekte Moment für Bancassurance? Jetzt!

Die Digitalisierung und ihre Folgen erfassen nicht nur Bancassurance, sondern den gesamten Finanzsektor. Dies wird mit einem Blick auf die aktuelle Situation deutlich: Banken und Versicherungen stehen vor der Herausforde-

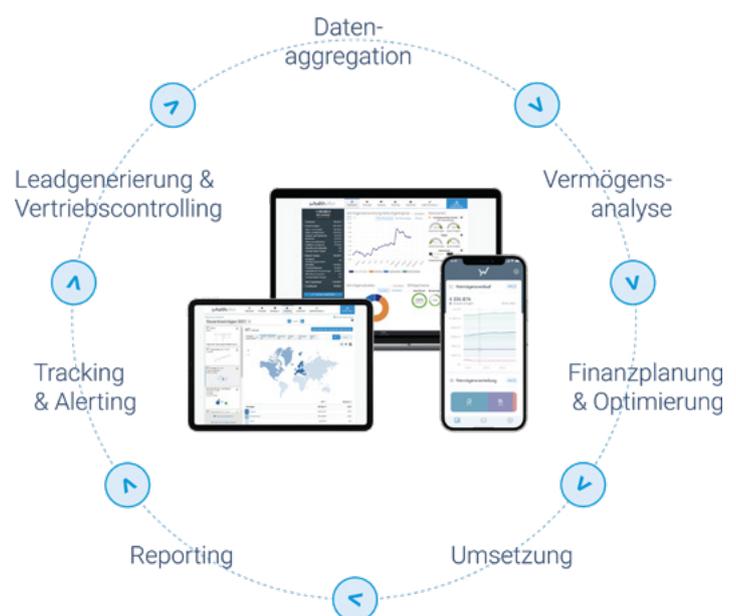
rung, die Digitalisierung in ihren Häusern im Sinne der Kund:innen mit Leben zu füllen. Wer jetzt die Weichen für den Weg in die Zukunft richtig stellt, hat perspektivisch eine Chance gegen Neobanken oder Wettbewerber aus dem FinTech-Segment.

Generell steigt der Ertragsdruck in der Niedrigzinsphase immer weiter an. Banken und Versicherungen müssen effizienter werden und gleichzeitig immer mehr regulatorische Anforderungen erfüllen. Das in einem Umfeld, in dem sich Finanzprodukte immer mehr ähneln und somit dem Anbieter kaum Potenzial für eine

Abgrenzung bieten. Keine leichte Aufgabe.

Gestiegene Kund:innenansprüche

Der wichtigste und entscheidende Grund, warum Banken und Versicherungen die Digitalisierung jetzt sinnvoll umsetzen müssen: die neuen Kund:innenbedarfe. Immer weniger Kund:innen besuchen noch eine Bankfiliale, um dort Services zu nutzen oder einen Beratungstermin wahrzunehmen. Gleichzeitig haben Kund:innen heutzutage Finanz-Touchpoints, die über Klassiker wie das Sparkonto und die Lebensversicherung



Quelle: wealtpilot

hinausgehen. Diese Produkte haben aufgrund der lang andauernden Niedrigzinsphase an Attraktivität eingebüßt, gleichzeitig nimmt die Bereitschaft der Kund:innen für Kapitalmarktanlagen zu. Informationen zu all diesen Facetten möchten Kund:innen kumuliert und übersichtlich aufbereitet einsehen können.

Der generelle Wunsch: Ein finanzielles Zuhause, in dem alle Daten gebündelt und transparent einsehbar sind. Ein Ort, an dem Kund:innen finanzielle Lebensziele planen und bei Bedarf mit einem/einer Finanzberater:innen ihres Vertrauens abstimmen können. So wie die Digitalisierung das Kund:innenverhalten verändert haben, schafft sie die technische Basis dafür, dass Banken und Versicherungen den gestiegenen Ansprüchen gerecht werden können. So ist eine Daten-Aggregation inklusive Transaktionen und Historie möglich, die weit über PSD2-Anforderungen hinaus geht. Die Daten können mit Premium Marktdaten veredelt und zugeordnet werden.

Wie gelingt es Banken und Versicherungen, die Kund:innenbedarfe mit den technischen Möglichkeiten im Sinne der Bancassurance in Einklang zu bringen? Die Lösung liegt in einer digitalen Vermögensplattform.

Wie Banken von einer digitalen Plattform profitieren

In der Integration und Abbildung von Versicherungen auf einer Vermögensplattform schlummern für Bankberater:innen und Vermögensverwalter:innen gewaltige Potenziale. Lebensversicherungen mögen heutzutage bei der Geldanlage nicht mehr erste Wahl sein, vor 40 Jahren waren sie aber das Anlageprodukt. Bei vielen Kund:innen in der Altersgruppe 50+ werden diese Versicherungen in den kommenden Jahren ausgezahlt. Hier liegt großes Vertriebspotenzial, Kund:innen diesbezüglich zu beraten und passende Angebote für eine zukünftige Anlage des neuen Vermögens zu entwickeln. Über automatisierte Benachrichtigungen aus dem System bei derartigen Ereignissen können Berater:innen immer wieder neue Vertriebsimpulse generieren.

Passgenaue Produkte zum richtigen Zeitpunkt stärken auch die Kund:innenbindung, weil diese in dem Gefühl bestärkt werden, die Berater:innen kennen sie und ihre Lebenssituation. Diese Beratung und das Coaching in den individuellen Lebensabschnitten von Kund:innen im Rahmen der Bancassurance bildet für Banken ein Differenzierungsmerkmal im Wettbewerb und eine wichtige Komponente bei der Gewinnung von Neu-

kund:innen. Versicherungsprodukte, die das jeweilige Portfolio der Bank erweitern und harmonisch im Beratungs- und Antragsprozess des Hauses integriert sind, verleihen der Bank ein weiteres Alleinstellungsmerkmal.

Wie Makler:innen von einer digitalen Plattform profitieren

Für Makler:innen und Vermittler:innen eröffnet Bancassurance auf Basis einer digitalen Plattform neue Perspektiven. Kund:innen verlangen heute höhere Transparenz, mehr Informationen und detailliertere Auskünfte von Vermittler:innen. Diesen Forderungen können sie nur mit einem hochwertigem, automatisierten Reporting gerecht werden.

Vorbei die Zeiten, in denen Makler:innen mit Kund:innen nur über eine Lebensversicherung als mögliche Altersvorsorge gesprochen haben. Es geht inzwischen darum, zur Lebensphase von Kund:innen passende Investitionsszenarien zu entwickeln. Eine ganzheitliche Betreuung auf diesem Niveau ist nur möglich, wenn Makler:innen eine digitale Plattform nutzen, die einen 360-Grad-Überblick, eine tiefgehende Vermögensanalyse und die Erstellung von darauf aufbauenden Beratungsszenarien ermöglicht.

Gleichzeitig gewinnen Makler:innen durch diese Prozesse auf der Vermögensplattform tiefere Einblicke in das Kund:innenverhalten und deren jeweilige Finanzsituation. Sie erhalten wichtige Impulse für die Finanzplanung und können nun bei Kapitalanlagen beraten, die ihnen vorher nicht bekannt waren. Kund:innen profitieren ihrerseits davon, dass Makler:innen nun individuelle Angebote entwickeln, die ihrer Lebensphase und ihrer Finanzsituation entsprechen.

Generelle Vorteile einer digitalen Bancassurance-Plattform

Ob Bank oder Versicherung: Die Entwicklung einer haus-eigenen digitalen Software-Lösung ist nur mit erheblichem finanziellem und zeitlichem Aufwand realisierbar. Im Vergleich dazu ist eine SaaS-Lösung innerhalb weniger Wochen mit weniger Kosten startbereit, inklusive Schulung aller Berater:innen und technischer Implementierung.

Im Idealfall ist die Lösung auch als API in etablierte Haussysteme von Banken und Versicherungen integrierbar. So können Mitarbeiter:innen direkt in Salesforce oder einem anderen, bewährten CRM auf die Plattform zugreifen.

Mit einer digitalen Vermö-

gensplattform erfüllen Berater:innen vor allem den größten Wunsch Ihrer Kund:innen: ein finanzielles Zuhause, in dem alle Vermögenswerte berücksichtigt und übersichtlich dargestellt sind. Eine Anlaufstelle, bei der Kund:innen und Berater:innen gemeinsam die nächsten Etappen auf dem Weg zu den finanziellen Lebenszielen abstecken. Diesem besonderen Nutzererlebnis danken Kund:innen, indem Sie Berater:innen Einblick in all ihre Vermögenswerte geben. Die Vermögenswerte können Berater:innen durch die automatische Aggregation und Aufbereitung mit weniger Zeitaufwand zu einem transparenten Reporting zusammenfassen. Die gewonnene Zeit investieren sie in eine höherwertige Kund:innenbetreuung.

Eine digitale Vermögensplattform verbindet die Erfahrung, die Intuition und das Expertenwissen von Berater:innen oder Makler:innen mit der hochwertigen automatisierten Datengewinnung und -aufbereitung. Von der Planung über die Optimierung bis hin zur Umsetzung gehen Kund:innen und Berater:innen gemeinsam durch den Prozess. Kund:innen sind stets über alle Etappen im Bilde und können sich bei Bedarf jederzeit mit den Berater:innen abstimmen. Das zählt auf eine starke Kund:innenbindung ein.

Grundvoraussetzung für eine erfolgreiche digitale Plattform ist ein überzeugendes Datenschutz-Konzept. Die Datenhoheit sollte immer bei den Kund:innen liegen: Nur sie entscheiden, welche Daten auf der Plattform verwendet werden und wer diese einsehen darf. Weitere Säulen für eine bestmögliche Datensicherheit bilden die verschlüsselte Übertragung und Speicherung sowie die sichere Hinterlegung in einem zertifizierten Bankkreditzentrum.

Jetzt ist der perfekte Zeitpunkt, um Bancassurance mit einer digitalen Plattform auf die nächste Evolutionsstufe zu heben. Die Digitalisierung bildet das Grundgerüst. Kund:innen verlangen eine Lösung, welche ihre finanzielle Situation und die individuelle Lebensphase abbildet und auf deren Grundlage Kund:innen gemeinsam mit Berater:innen oder Makler:innen den Weg zu den finanziellen Lebenszielen beschreiten.

Autor



Stephan Schug
Co-Founder & Co-CEO
wealthpilot GmbH



Impressum

Autor(en) des vorliegenden Themendossiers

Maria Pechan et al.

T +49 341 98988-260

E maria.pechan@versicherungsforen.net

Feedback zum vorliegenden Themendossier

Wenn Sie uns Ihre Meinung mitteilen möchten, würde uns das sehr freuen. Vielleicht gibt es ja ein spezielles Thema, über das Sie im Themendossier einmal lesen möchten? Haben Sie weitere Fragen und Anregungen oder Anlass zur Kritik? In jedem Fall freuen wir uns über eine Nachricht von Ihnen.

Bitte senden Sie Ihre Kommentare an

Elisa Strey

T +49 341 98988-235

E elisa.strey@versicherungsforen.net

Abonnement des Versicherungsforen-Themendossiers

Aufgrund der Partnerschaft Ihres Unternehmens mit den Versicherungsforen Leipzig steht Ihnen das Abonnement des Versicherungsforen-Themendossiers unternehmensweit zur Verfügung! Gern können Sie deshalb weitere Empfänger aus Ihrem Haus registrieren lassen. Nutzen Sie dazu einfach unser Anmeldeformular unter www.versicherungsforen.net/abo_themendossier. Eine Übersicht über alle Partnerunternehmen finden Sie unter www.versicherungsforen.net/partner.

Abbestellen des Versicherungsforen-Themendossiers

Sie wollen das Themendossier in Zukunft nicht mehr empfangen? Senden Sie einfach eine E-Mail mit dem Betreff „unsubscribe Themendossier“ an kontakt@versicherungsforen.net.

Versicherungsforen-Newsletter

Wenn Sie regelmäßig per E-Mail über Aktualisierungen im Bereich „Wissen“ auf www.versicherungsforen.net, Veröffentlichungen, gegenwärtige Veranstaltungen sowie Nachrichten aus unserem Partnernetzwerk informiert werden möchten, können Sie sich auf www.versicherungsforen.net/newsletter anmelden. Diesen Service bieten wir auch für Nicht-Partnerunternehmen kostenfrei an.

