

PRESSESPIEGEL

28.07.2015

Assekuranz Info-Portal: Aus Aragon AG wird JDC Group AG (Online-Ausgabe)



Aus Aragon AG wird JDC Group AG

28. Juli 2015

Die „neue“ JDC Group konzentriert sich künftig auf ihre beiden Vertriebstöchter Jung, DMS & Cie. und FINUM, sowie auf Advisortech-Lösungen für den freien Finanzvertrieb. - Damit steht die JDC Group für intelligenten Finanzvertrieb, gepaart mit neuen Beratungstechnologien in Zeiten der Digital Natives. Der neue Claim „Best Advice. Better Technology“ unterstreicht diese Neuausrichtung. - Die neue Namensgebung soll die neue Ausrichtung auch nach außen widerspiegeln.

In den vergangenen Monaten hat die Aragon AG mit der Konzentration auf die Maklerpool-Tochter Jung, DMS & Cie. und die Vertriebstöchter der FINUM-Gruppe ihre Konzernstruktur deutlich verschlankt und fokussiert. Mit der Eröffnung des neuen Geschäftsfeldes „Beratertechnologie“ („Advisortech“) hat das Unternehmen nun seine avisierte Zielstruktur erreicht. Um diese Neuausrichtung auch nach außen zu dokumentieren, hat die am vergangenen Freitag stattgefundene Hauptversammlung mit 100% Zustimmung eine Umfirmierung in „JDC Group AG“ beschlossen. Ab sofort präsentiert sich die JDC Group unter der Internetadresse www.jdcgroup.de mit einem rundum erneuerten, modernen und benutzerfreundlichen Internetauftritt. Ab Mitte August wird die Gesellschaft ihr komplettes Reporting und ihre Website aufgrund des vermehrten Interesses ausländischer institutioneller Investoren sowohl auf Deutsch als auch auf Englisch zur Verfügung stellen.

Die Neuausrichtung spiegelt sich auch in dem neuen Claim der JDC Group „Best Advice. Better Technology“ wieder: Mit zwei Geschäftsbereichen konzentriert sich die JDC Group AG künftig auf die Segmente „Advisory“ und „Advisortech“.

Im klassischen Segment „Advisory“ vermittelt die JDC Group mit ihren Tochterfirmen Jung, DMS & Cie. und FINUM, Finanzprodukte an private Endkunden über freie Berater, Vermittler und Finanzvertriebe. Wachstum wird hier vor allem durch eine fortschreitende Konsolidierung der Branche erreicht. Treiber sind die kontinuierliche Zunahme der Regulierung und stetig steigende Qualitätsanforderungen der Endkunden. Denn viele Einzelkämpfer, aber auch andere kleinere Pools und Vertriebe sehen sich aufgrund der erhöhten Komplexität veranlasst, sich Jung, DMS & Cie. als einem der führenden deutschen Maklerpools anzuschließen und so in den Genuss bester Konditionen, marktführender Technologie und exzellentem Service zu kommen.

Ein wichtiger Wachstumstreiber im Segment „Advisory“ wird die „DMR Deutsche Makler Rente“ (www.deutsche-makler-rente.de) sein: Jung, DMS & Cie. erwirbt Maklerbestände von Vertriebspartnern, die ihr Geschäft aus Alters- oder Gesundheitsgründen aufgeben und betreut deren Endkunden ab dann direkt oder sucht geeignete Nachfolger für den Maklerbestand. Für Vertriebspartner ist die DMR Deutsche Makler Rente der beste Weg, ihr Lebenswerk zu sichern, und für die Jung DMS & Cie. erhöht sich nach Erwerb der Maklerbestände der Deckungsbeitrag entsprechend. Zur Finanzierung der Bestandsakquisitionen hat die Jung, DMS & Cie. vor einigen Wochen erfolgreich einen Bond mit einem Volumen von 15 Millionen Euro emittiert.

Im Geschäftsbereich „Advisortech“ entwickelt die JDC Group zukünftig moderne Beratungs- und Verwaltungstechnologien für Kunden und Berater. Während viele Vertriebe und Vertriebspartner den technologischen Wandel als Problem und die jungen Fintech-Firmen als neue Wettbewerber sehen, sieht die JDC Group den Faktor „Technologie“ als große Chance. Lösungen aus dem Geschäftsbereich „Advisortech“ werden Beratern zukünftig helfen, ihre Kunden noch besser zu betreuen und im Ergebnis mehr Umsatz zu generieren. Die JDC Group wird daher ab sofort sowohl eigene technologiebasierte Tools zur Vertriebsunterstützung entwickeln als auch als strategischer Investor in Fintech- und Advisortech-Unternehmen am Markt aktiv sein. Auch die Akquisition bereits etablierter Technologieunternehmen ist denkbarer Teil der Strategie. Der Mensch und Makler wird aber auch zukünftig die wichtigste Rolle in der Gruppe spielen.

JDC-CEO Dr. Sebastian Grabmaier erläutert die Neuausrichtung: „Mit eindrucksvollen Zahlen wollen wir uns mit unserem Segment „Advisortech“ schnell unter den führenden Fintech-Unternehmen in Europa positionieren. Während viele Fintech-Start-Ups bei Null beginnen und vor allem Geld für Kundenakquisition ausgeben müssen, setzt unsere Technologiesparte auf mehr als 16.000 angeschlossenen Vertriebspartnern, mehr als 900.000 Endkunden, einem betreuten Bestand von mehr als vier Milliarden Euro und mehr als einer Milliarde Euro Neugeschäft pro Jahr auf.“

CFO Ralph Konrad ergänzt: „Die Konzentration auf die Bereiche Advisory und Advisortech wird sich positiv auf die Entwicklung unserer Tochterunternehmen, deren Berater und die betreuten Endkunden und damit letztendlich auch auf die Ertragszahlen der JDC Group auswirken. Während 2015 noch ein Jahr der Transformation und der Investitionen in den Technologiebereich sein wird, in dem wir nur eine leichte Profitabilität erwarten, sollte der Gewinn der JDC Group ab 2016 deutlich steigen. Für 2016 erwarten wir einen Umsatz zwischen 90 und 100 Millionen Euro und ein EBITDA von mindestens fünf Millionen Euro.“