

PRESSESPIEGEL

03:11:2016

BOERSE ONLINE:

JDC Finanz-Chef: Wir werden zu den Gewinnern gehören
(Online-Ausgabe)

The logo for BÖRSE ONLINE consists of the word 'BÖRSE' in a bold, black, sans-serif font, with a small red triangle to its left. Below 'BÖRSE', the word 'ONLINE' is written in a smaller, red, sans-serif font.

Die JDC Group wandelt sich vom klassischen Finanzvertrieb zum digitalen Insurtech-Unternehmen. Seit Ankündigung der strategischen Weiterentwicklung hat sich die Aktie von drei auf sechs Euro verdoppelt und stagniert seit Juni auf diesem Niveau. Finanzvorstand Ralph Konrad sieht allerdings noch deutliches Potenzial nach oben. Von Lars Winter

Herr Konrad, gestern gab es auf der Socialmedia-Plattform Wikifolio Gerüchte, das Management - also Sie und Ihr Vorstandskollege Dr. Sebastian Grabmaier - würden JDC-Aktien umplatzieren wollen. Stimmt das?

Das ist totaler Unfug! Ich selbst habe gerade vor einigen Tagen Aktien zugekauft und das auch im Rahmen der Directors Dealings Meldungen veröffentlicht. Wir sind sicher, dass wir bei JDC in der nächsten Zeit vor dem entscheidenden Werthebel stehen. Im Digitalisierungsprozess der Finanz- und Versicherungsindustrie wird es nur wenige Plattformen geben, die sich dauerhaft etablieren werden. Diese werden erheblich mehr Geschäft zu deutlich profitableren Konditionen auf sich konzentrieren. Wir werden sicher zu den Gewinnern zählen!

Die JDC Group hat vor etwas mehr als einem Jahr die Weiterentwicklung vom klassischen Finanzvertrieb hin zum hybriden Insurtech-Modell angekündigt. JDC wandelt sich also zu einem Spezialisten für Versicherungstechnologien. Im März dieses Jahres hatten wir uns das erste Mal ausführlich darüber unterhalten. Was ist seitdem passiert?

Die vergangenen zwölf Monate waren für uns in der Tat sehr spannend. Wir haben unser Unternehmen in weiten Teilen von einem klassischen Maklerpool hin zu einer Technologieplattform ausgebaut und dabei noch deutlich mehr Geschäftsprozesse als zuvor automatisiert. Wir sind nun in der Lage, unser Basisgeschäft zu noch geringeren Stückkosten abzuwickeln. Etwas, das wir übrigens den viel diskutierten Insurtech-Start-ups voraus haben, denn wir erwirtschaften bereits rund 80 Millionen Euro Umsatz aus unserem Kerngeschäft auf unserer Transaktionsmaschine. Im März dieses Jahres haben wir dann mit "allesmeins" eine Smartphone-Applikation auf den Markt gebracht, mit der Kunden ihre Finanzverträge digital verwalten und optimieren können. Und dies, ohne ihren gewohnten Berater oder Vermittler zu verlieren. Gestartet ist allesmeins als digitaler Versicherungsordner, seit zwei Wochen können Kunden damit auch ihre anderen Finanzprodukte wie Aktien oder Investmentfonds verwalten. Nutzer von allesmeins haben damit einen täglich aktuellen Überblick über ihre gesamten Vermögenssituationen.

PRESSESPIEGEL

Gleichzeitig waren Sie mit der Akquisition von Geld.de und den Aon-Beständen auch akquisitorisch unterwegs.

Richtig. Neben den angesprochenen technischen Entwicklungen, die unsere Zukunft entscheidend prägen werden, haben wir mehrere größere Portfolien an Versicherungsverträgen gekauft. In Summe sprechen wir über fast 200000 Kunden, die nun direkt von JDC betreut werden und bei hoher Profitabilität jährlich wiederkehrende Erlöse von mehr als fünf Millionen Euro generieren.

Sie werden also Konkurrenten von Maklern?

Überhaupt nicht. Wir haben alle unsere Technologien so entwickelt, dass wir sie zwar zur direkten Kundenbetreuung einsetzen können, aber ebenso kostenfrei unseren Maklern zur Betreuung derer Kunden zur Verfügung stellen. Ein JDC-Makler kann damit als eigenes kleines Fintech- oder Insurtech-Unternehmen arbeiten und seine Kunden mit modernsten Applikationen bedienen. Dadurch erhöhen die Makler die Kundenbindung und ihr wiederkehrendes Einkommen - und damit auch unseres. Wir sind die perfekte Hybridlösung zwischen einem traditionellen Maklerpool und einem Technologie-Start-up.

Wie sind die ersten allesmeins Erfahrungen?

Die zukunftsorientierten Makler sind begeistert. Schon sechs Monate nach dem Start kann man erkennen, dass Makler, die "allesmeins"-App nutzen, im Schnitt über sechs Verträge pro Kunde aggregieren und damit fast bei dem Dreifachen des Branchendurchschnitts liegen. Das bedeutet auch dreifacher Provisionsumsatz für uns. Wir lagen also bei der Entwicklung goldrichtig und müssen jetzt für eine möglichst flächendeckende Verbreitung der Technologie bei unseren Maklern sorgen. In wenigen Jahren wird der digitale Versicherungs- und Finanzordner genauso Standard sein, wie Online-Banking per App. Und unsere Makler sind ganz vorn mit dabei.

Wie zeigen sich die Bestandskäufe in den Zahlen?

Die Bestandskäufe werden für die JDC Group außerordentlich rentabel sein, das lässt sich heute bereits ablesen. In den bisher veröffentlichten Halbjahreszahlen sind noch keine Erträge aus den Direktbeständen enthalten, da die Zukäufe erst im dritten Quartal stattgefunden haben. Der größte Teil der Transaktions- und Vorlaufkosten ist aber schon im ersten Halbjahr angefallen. Deshalb werden wir im zweiten Halbjahr erheblich bessere Zahlen zeigen können als im ersten Halbjahr. Und im Gesamtjahr 2016 auch ein gegenüber 2015 weiter deutlich verbessertes Ergebnis. In 2017, wenn die Bestände ein ganzes Jahr in unsere GuV einzahlen, werden wir dann nochmals einen deutlichen Ergebnissprung sehen. Zudem halten wir täglich Augen und Ohren offen, um uns weitere Bestände zu sichern. Das kann unser Gewinnwachstum nochmals beschleunigen.

Sie haben gerade eine Kooperation mit dem Onlinebroker Flatex abgeschlossen. Was hat es mit der Kooperation auf sich?

Banken haben in Zeiten niedriger Zinsen kein leichtes Leben. Neben der Reduktion von Kosten, suchen viele Banken nach zusätzlichen Ertragsquellen. Was liegt da näher, als Bank- und Geldanlagekunden auch im Bereich der Versicherungen zu betreuen und dort Erträge zu erzielen? Der Deutsche hat im Schnitt mehr als sechs Versicherungsverträge - die über 160000 Flatex-Kunden dürften also rund eine Million Versicherungsverträge haben. Weiter wissen wir, dass Sachversicherungsverträge im Schnitt über 30 Euro jährliche Courtage zahlen. Wir reden also allein bei Flatex über ein enormes Ertragspotenzial, welches wir gemeinsam heben wollen. Wir sind sehr stolz, mit Flatex unseren ersten großen Bankpartner gewonnen zu haben. Die aktuellen Gespräche zeigen mir, dass ganz sicher weitere Kooperationspartner folgen werden.