

PRESSESPIEGEL

11.01.2018

Die Welt:
Mit eigenen Finanzdaten Geld verdienen
(Online-Ausgabe)

DIE  WELT

Mit eigenen Finanzdaten Geld verdienen



Der ehemalige Google-Manager Stefan Bachmann startet für den Finanzvertrieb JDC Group ein eigenes Blockchain-Lab. Die Technologie-Offensive soll Kosten senken, vor allem aber die Kundenorientierung steigern.

Die börsennotierte JDC Group zählt zu Deutschland größten Finanzvertrieben. Mit rund 16.000 Beratern betreut das Wiesbadener Unternehmen etwa 1,3 Millionen Kunden. Jedes Jahr vermittelt JDC dabei Versicherungen, Investmentfonds und andere Finanzprodukte in Milliardenhöhe. Die JDC Group gibt es seit mehr als 50 Jahren, ein Dinosaurier möchte man also meinen, der sich schwer tun wird in der digitalisierten Neuzeit. Tatsächlich spielt JDC technologisch ganz vorne mit. Mit Stefan Bachmann konnte das Unternehmen vergangenes Jahr einen der versiertesten Digitalmanager für den Vorstand gewinnen.

Bei Google war Bachmann zuvor für Banken verantwortlich und begleitete die digitale Transformation vieler namhaften Partner im Finanzbereich. Dabei erlebte er erfolgreich aufstrebende Geschäftsmodelle mit Endkunden- und Datenfokus ebenso wie die ein oder andere zu spät ergriffene Chance etablierter Marktteilnehmer.

PRESSESPIEGEL

In den ersten sechs Monaten seit Amtsantritt positionierte Bachmann JDC vor allem als Hybrid, der die Stärken beider Welten vereint: Die Größe und Erfahrung aus 50 Jahren Finanzvertrieb in der analogen Welt, kombiniert mit neuester Technologie. JDC führte mit großem Erfolg den digitalen Versicherungsordner „allesmeins“ ein und kaufte „Geld.de“, eine der größten Vergleichsplattformen im Finanzbereich im deutschsprachigen Raum. Jetzt will JDC die nächste Stufe der Digitalisierung zünden und Blockchain-Technologie integrieren.

BILANZ: Herr Bachmann, die JDC Group hat soeben als erstes größeres Finanzunternehmen hierzulande die Gründung eines eigenen Blockchain-Labs bekannt gegeben. Was bewegt Sie als Unternehmen dazu und wie positionieren Sie sich im direkten Marktumfeld damit?

Stefan Bachmann: Im Zeitalter der Digitalisierung macht die immer bedeutender werdende Kombination aus IT- und Datenverständnis es möglich, sich viel besser am Kunden auszurichten. Gleichzeitig eröffnen sich somit leichter Optionen, schnell Marktanteile zu gewinnen. Als etabliertes Unternehmen kann man aber auch schnell Marktanteile verlieren, wenn man sich nicht kontinuierlich weiterentwickelt. Für uns ist die Integration der vielen Möglichkeiten, die die Blockchain-Technologie bietet, der nächste logische Schritt beim Ausbau unserer Position als führende Prozess- und Serviceplattform für Versicherungen, Investmentfonds und anderen Finanzprodukte im deutschsprachigen Raum.

BILANZ: Was bedeutet Blockchain überhaupt?

Bachmann: Blockchain bezeichnet eine Technologie, die es erlaubt, durch eine Abfolge von verschlüsselten Datensätzen auf dezentralen Rechnern Transaktionen direkt zwischen Vertragspartnern durchzuführen.

BILANZ: Und was bringt das in der Praxis?

Bachmann: Einer der größten Vorteile ist sicher, dass Transaktionskosten und Transaktionszeiten perspektivisch gegen Null gehen werden. Ebenso wertvoll ist die so genannte „Inter-Operabilität“ von Daten, also die Aufwertung von Daten durch deren intelligente Verknüpfung. Zusätzlich ist die aufkommende Blockchain-Technologie durch ihren hohen Kryptographie-Standard deutlich sicherer als jede andere Transaktionsform im modernen Geschäftsleben. Blockchain hat daher das Potential, den Finanz- und Versicherungsmarkt von Grund auf zu revolutionieren und zu verändern, und zwar massiv zum Vorteil der Kunden. Der Effekt wird ähnlich groß sein wie damals beim Start der kommerziellen Nutzung des Internets vor knapp 20 Jahren.

PRESSESPIEGEL

BILANZ: Die Konkurrenz schläft nicht. Rechnen Sie damit, dass andere Ihre Lab-Idee kopieren?

Bachmann: Nachahmer gibt es immer. Aber die wenigsten Mitspieler im Markt haben die Größe, Masse oder Erfahrung, eine solche Idee in ihr Geschäftsmodell zu integrieren. Als führender Abwicklungstechnologie-Dienstleister und Marktteilnehmer mit den wohl meisten Schnittstellen zu Produktgebern und Datenquellen im deutschsprachigen Finanz- und Versicherungsmarkt, mit 16000 Vermittlern und 1,3 Millionen Kunden ist die JDC Group prädestiniert dafür, die Blockchain-Technologie einzusetzen und damit in der Kundenbeziehung zum Durchbruch zu verhelfen. Dabei arbeiten wir sehr gerne und freundschaftlich mit anderen Finanzunternehmen zusammen. Denn je schneller sich die Blockchain-Technologie durchsetzt, desto besser für alle.

BILANZ: Wir vermissen das *Hype*-Wort Bitcoin...

Bachmann: Ich nicht, denn Blockchain ist viel mehr als eine einzelne digitale Währung. Unsere Aufgabe ist es, die Blockchain-Technologie in der Finanzberatung für den Kunden nutzbar und verständlich zu machen.

BILANZ: Wird aktuell mit dem Hype um Bitcoin, Blockchain und so genannten Initial Coin Offerings (ICOs) nicht schon zu viel ausprobiert, ohne dass dies zu klaren Ergebnissen geführt hat?

Bachmann: Ganz klares Nein. Wir sind beim Thema Blockchain jetzt an einem Punkt, an dem das Internet ganz am Anfang seiner Reise vor ca. 30 Jahren stand, oder das Smartphone vor 10 Jahren. Die Möglichkeiten sind enorm. Wir sind vielleicht zwei Prozent des Weges gegangen.

BILANZ: Und wer sind die Verlierer der Blockchain-Technologie? Die Banken, wie etliche Branchenprofis mutmaßen?

Bachmann: In den knapp sieben Jahren bei Google habe ich erlebt, wie die „Mobile-Revolution“ zu Beginn belächelt wurde, weil sich die Führungsetagen in Finanzhäusern nicht vorstellen konnten, dass der Kunde beispielsweise Kredite übers Smartphone abschließt. Wir sind jetzt am selben Punkt bei der Blockchain. Es gibt erste Initiativen der Banken, aber ob dies wirklich so stringent verfolgt wird und intern politisch gewollt ist, bezweifle ich. Allerdings gibt es auch Ausnahmen: Wir sind mit mehreren größeren Instituten in Gesprächen, die sich unserer Initiative anschließen wollen.

PRESSESPIEGEL

BILANZ: Welche Schwerpunkte soll das JDC B-LAB haben?

Bachmann: Wir werden dem Berater und Kunden mehr Macht über seine eigenen Daten geben. Er soll sie besser überblicken, aber auch konkret einen Wert zugemessen bekommen, weil wir im Gegenzug über unsere Plattform und Maschine nicht nur Informationen haben, sondern aus Big Data dann Smart Products machen. Die Zeit, in der der Kunden ihre Daten für den Mehrwert einer App oder Dienstleistung einfach kostenlos hergeben, wird ohnehin bald enden. Dabei werden wir als Intermediär der Finanzindustrie zum Anwalt der Kundendatenbeziehung und nutzen unsere allumfassenden Schnittstellen zur Versicherungs- und Investmentbranche für bessere Produkt- und Kundeninformation mit Kundenzustimmung. Der Kunde wird sogar direkt Cash mit seinen Daten verdienen können, falls er das wünscht.

BILANZ: Sie sind börsennotiert. Lohnt sich das alles auch für Ihre Aktionäre, oder ist das erstmal ein Zuschussgeschäft?

Bachmann: Wir sind im Gegensatz zu vielen Marktteilnehmern, die sich mit Blockchain und ICOs beschäftigen, kein unterfinanziertes Start Up, sondern machen bereits rund 100 Millionen Euro Umsatz bei stark steigender Profitabilität. Und immer mehr auch große Partner lagern ihr Versicherungs- und Investmentgeschäft zu uns aus, gerade weil wir einfach deutlich effizienter sind und immer auf dem aktuellsten technologischen Stand. Gerade hat sich zum Beispiel die Lufthansa Group für uns als strategischen Partner entschieden. Daher erwarten wir, in den nächsten Jahren – auch Dank der Blockchain-Initiative – stark zu wachsen und den Gewinn deutlich zu steigern.