

## PRESSESPIEGEL

13.02.2018

procontra:

JDC: Maklerpool-Gebühren mit Kryptowährung Blocx bezahlen  
(Online-Ausgabe)

procontra *online*

### JDC: Maklerpool-Gebühren mit Kryptowährung Blocx bezahlen

13.02.2018 **BERATER TOP NEWS** VON FLORIAN BURGHARDT

Die JDC Group eifert Bitcoin nach und gibt mithilfe der Blockchain-Technologie eine eigene Kryptowährung für Kunden und Vermittler aus. procontra fragte, was man damit kaufen kann und ob die digitalen Pläne zur Konkurrenz für Makler werden können.



Sieht durch die Ausgabe einer eigenen Kryptowährung neben der Kapitalspritze auch großen Mehrwert für Kunden, Vermittler und Investoren: Stefan Bachmann, Chief Digital Officer der JDC Group. Bild: JDC

Bitcoins stehen sinnbildlich für das große neue Geschäftsfeld der Kryptowährungen. Doch ob nun schnell vorübergehender Hype oder langfristiger Trend - aktuell strömen immer mehr dieser digitalen Bezahlmittel auf den Markt und ziehen Anleger sowie Vermittler in ihren Bann. Hinter den ganzen „Coins“ und „Tokens“ steht die Blockchain-Technologie. Diese will sich auch die JDC Group, Konzernmutter des Maklerpools Jung, DMS & Cie, zunutze machen und hat dafür jüngst ein eigenes Blockchain-Labor gegründet. Nun soll auch die Ausgabe einer eigenen Kryptowährung, den Blocx, folgen. Die Ambitionen sind hoch.

So verfügt JDC über rund 16.000 angeschlossene Vertriebspartner mit mehr als 1,2 Millionen Kunden. „Durch die Ausgabe unseres Krypto-Tokens Blocx und dem mit ihm verbundenen Mehrwert können wir umgehend die größte Krypto-Community in Deutschland aufbauen. Davon profitieren bestehende und neue Kunden, unsere Partner, unsere Berater und Vermittler sowie alle Investoren“, sagt Stefan Bachmann, ehemaliger Google-Manager und seit letztem Jahr Chief Digital Officer der JDC Group und Co-Initiator des Blockchain-Labors.

Aber wie soll dieses „Profitieren“ konkret aussehen? Auf die procontra-Nachfrage, ob Makler mit den Blocx beispielsweise ihre Pool-Gebühren bei JDC bezahlen können, antwortete Bachmann: „Das ist das Ziel. Anfangs werden die Vermittler für den bestehenden Bestand und jedes Neugeschäft durch die Blocx zusätzlich belohnt. Sie erzielen sozusagen parallel ‚Buchgewinne‘ und helfen der Community, im Wert zu steigen. Daher ist ein späterer Eintausch ihrer Blocx-Bestände gegen die Begleichung von Pool-Gebühren sehr gut vorstellbar.“ Ganz so weit sei man momentan aber technisch noch nicht.

## PRESSESPIEGEL

Konkrete Beispiele zur Verwendung der Blocx für die Kunden können aktuell noch nicht gegeben werden. „Um unseren Krypto-Token Blocx in ein Zahlungsmittel zu verwandeln, benötigt es ein Netzwerk, das dieses auch entgegennehmen würde. Das Wichtigste bei der Etablierung eines Tokens ist das sogenannte ‚Underlying‘ – also die Wertebasis. Nur wenn diese vorhanden ist und Angebot und Nachfrage daraus generiert werden können, macht dies Sinn“, so Bachmann.

Geplant ist seitens JDC allerdings, aus den Daten der Kunden sogenannte „smarte Daten“ zu machen. Daraus könnten dann, in Zusammenarbeit mit den Produktgebern, neue Finanz- und Versicherungsprodukte entwickelt werden. Im Versicherungsbereich könnten das beispielsweise „Smart Contracts“ sein, die unter anderem über eine automatisierte Antrags- und Schadenbearbeitung verfügen. Mit der Entwicklung von „Smart Contracts“ will sich JDC auch in seinem Blockchain-Labor beschäftigen. Kunden, die mit dieser Verwendung ihrer Daten einverstanden sind, sollen mit Blocx belohnt werden.

Was womöglich auch ein bisschen nach Automatisierung und Verdrängung menschlicher Arbeitskräfte klingt, soll Vermittler aber nicht beunruhigen. So erklärte Oliver Lang, früherer BCA-Chef und **seit dem 01. Februar Investment-Vorstand bei JDC**, auf procontra-Nachfrage: „Wir verfolgen weiterhin unsere AdvisorTech-Strategie – Technik für Berater, nicht gegen sie. Das bedeutet, jeder technologische Schritt, den wir machen, machen wir zum Wohle unserer Poolpartner – und letztlich dann auch für deren Kunden.“

Zurück zu den Blocx: Welchen Euro-Wert ein einzelner JDC-Token letztendlich haben wird, soll kurz vor dem offiziellen Initial Coin Offering (ICO) im zweiten Quartal 2018 festgesetzt und bekannt gegeben werden. ICOs, also die Ausgabe von Kryptowährungen, stellen für Unternehmen eine neue Form der Kapitalbeschaffung dar – ähnlich der Ausgabe von Aktien, aber weniger streng reguliert.

Bei JDC sieht man sich als „etabliertes, marktführendes Unternehmen mit bekannten Partnern“, so Bachmann. In den letzten Monaten habe es ICOs von über 50 Millionen Euro bei einzelnen Unternehmen gegeben, die keine existierende Nutzerbasis und lediglich ein paar Ideen haben. Bachmann: „Bei etablierten Unternehmen ist es durchaus vorstellbar, dass wir ICOs mit einem Volumen von mehr als 100 Millionen Euro sehen werden.“