

PRESSESPIEGEL

11.04.2014 AssCompact:
Jung, DMS & Cie.: „Im Investmentbereich konnten wir
erstmals seit 2008 wieder deutlich zulegen“
(Online-Ausgabe)

AssCompact
Fachmagazin für Risiko- und Kapitalmanagement

„Im Investmentbereich konnten wir erstmals seit 2008 wieder deutlich zulegen“



(ac) Am 13.05.2014 findet die POOLS & FINANCE 2014 in Frankfurt am Main statt. Seit der ersten Veranstaltung vor drei Jahren haben sich die Markt- und Rahmendaten für Pools und Servicedienstleister geändert. Im Vorfeld der POOLS & FINANCE hat sich AssCompact Antworten von den neun Veranstaltern auf Fragen zu Unternehmen, Markt und zur Veranstaltung eingeholt. Diesmal: Nachgefragt bei Dr. Sebastian Grabmaier, Vorstandsvorsitzender von Jung, DMS & Cie.

AssCompact: In welchen Segmenten laufen die Geschäfte bei Jung DMS & Cie. gut, in welchen schlecht?

Dr. Sebastian Grabmaier: Insbesondere im Investmentbereich konnten wir erstmals seit 2008 wieder deutlich zulegen. Dies gilt nicht nur für das Neugeschäft, sondern auch für die Entwicklung unseres Investmentbestandes. Im Versicherungsbereich standen bei unseren Kunden und Vermittlern Produkte gegen biometrische Risiken – in erster Linie die Absicherung bei Berufsunfähigkeit – im Fokus, mit der stärksten absoluten Steigerung. Nach Einführung unserer neuen Sachplattform „powersach“ konnten wir das Sachgeschäft fast verdoppeln, allerdings von einem niedrigen Niveau aus. Das sonstige Versicherungsgeschäft, also Krankenvollversicherung und Lebens- und Rentenversicherung war dagegen leicht rückläufig: Denn leider blieb 2013 erstmals ein Jahresendgeschäft aus, was einen deutlicheren Zuwachs verhindert hat. In unserer Produktparte Beteiligungen beobachteten wir eine Ablösung der geschlossenen Fonds durch renditestarke Direktinvestments, wie z.B. in Container und Immobilien. Auch das Finanzierungsgeschäft konnten wir durch Einführung regionaler Abwicklungszentren deutlich steigern.

AC Welche Entwicklungen ergaben sich aufgrund des § 34 f für Ihr Haus und auch für Ihr Haftungsdach?

SG Wir hatten ja unsere angeschlossenen Vermittler sehr frühzeitig und wiederholt auf die Gesetzesnovelle hingewiesen und alles getan, um möglichst vielen unserer Vermittler den Erwerb der Gewerbeerlaubnis nach § 34f oder den Übertritt in unser Haftungsdach zu ermöglichen. Mit großem Erfolg: 97 % der Bestände unserer Vermittler bzw. 96% unserer Kunden sind von der Gesetzesänderung nicht betroffen, weil entsprechende Gewerbeerlaubnisse oder Haftungsdachzugehörigkeit vorliegen. Partnern ohne § 34f-Lizenz, die auch nicht unter dem Haftungsdach tätig sein wollen, bieten wir darüber hinaus die Möglichkeiten unserer Bestandsbörse, verschiedener Partnermodelle mit qualifizierten Beratern in der Region oder letztlich, die Betreuungsleistung gegenüber ihren Kunden gegen Kostenersatz zu übernehmen. Insgesamt sind die Auswirkungen für unser Haus also eher gering.

PRESSESPIEGEL

AC Können die Bereiche geschlossene Fonds und Investmentfonds wieder mehr positive Impulse setzen?

SG Wie bereits schon gesagt, sehen wir eine Wachablösung bei geschlossenen Fonds: Für Kunden sind derzeit Direktinvestments in Immobilien, Container oder Rohstoffe wie Diamanten oder Gold attraktiver. Für das Investmentgeschäft sehen wir dagegen große Chancen: Die Retail-Kunden erkennen langsam, dass ihre festverzinslichen Bankanlagen minus Steuern minus Inflation eine Anlage zum Nulltarif oder schlechter sind. Langfristig können Kunden und Vermittler für eine vernünftige Vermögensanlage guten Aktieninvestmentfonds oder Vermögensverwaltungslösungen nicht aus dem Wege gehen.

AC Jung, DMS & Cie. ist mit ehemaligen Infinus-Vermittlern eine Zusammenarbeit eingegangen. Welche Auswirkung hat das auf Ihre Vertriebskraft und wollen Sie weitere Vermittler gewinnen?

SG Die etwa 800 ehemaligen Infinus-Berater haben sich inzwischen über den gesamten Vertriebs- und Poolmarkt verteilt, mit dem Unterschied, dass Jung, DMS & Cie. – anders als einige Mitbewerber – aus der Vergangenheit dieser Berater kein Geheimnis macht. Die etwa 10 neuen gut qualifizierten Haftungsdachmitglieder und 30 hinzugekommenen Poolpartner fallen allerdings angesichts der hohen Anbindungszahlen bei Jung, DMS & Cie. mit ihren über 3.000 Haftungsdach- und 14.000 Poolpartnern nicht sonderlich ins Gewicht. Ich freue mich aber dennoch darüber, sollten es am Ende 100 neue Partner sein.

AC Welche Auswirkungen hatte die Provisionsdeckelung in der Krankenversicherung auf Ihr Haus und wie sehr fürchten Sie eine Ausweitung der Deckelung auf die Lebensversicherung?

SG Das PKV-Geschäft ist ein gutes Beispiel, wie sich eine Branche selbst so große Probleme schaffen kann, dass sie sich am Ende sogar gegebenenfalls obsolet macht. Die ungeeignete und unzuweckmäßige Strategie der Krankenversicherer, statt einer Senkung der Gesamtkostenbelastung für die Kunden eine gesetzliche Provisionsbeschränkung für Makler herbeizuführen, hat das Lead-getriebene Geschäft in der Krankenversicherungsvermittlung unwirtschaftlich gemacht. 2013 hat sich dadurch und durch den Unisex-Effekt das Neugeschäft in der privaten Krankenversicherung gegenüber 2012 für viele Versicherer glatt halbiert. Damit gab es erstmals 100.000 mehr Wechsler von der PKV in die GKV als umgekehrt und viele Vermittler haben sich vom Krankengeschäft abgewendet. Letzteres trifft auch das Neugeschäft in der Zusatzversicherung, so dass das PKV-Geschäft für Vertriebe in der Zukunft nur noch eine Nebenrolle belegt.

PRESSESPIEGEL

Eine Provisionsdeckelung wie bei der PKV ist auch für den Lebensversicherungsmarkt unsachgerecht und kontraproduktiv und stellt zudem ein existenzielles Problem für die Vertriebsbranche dar. Die Erfahrungen aus der PKV zeigen doch eindeutig, dass Verbrauchern nur mit einer Absenkung der Gesamtkosten gedient ist, wogegen eine reine Deckelung der vom Versicherer ausgekehrten Provisionen teilweise sogar zu erhöhten Stückkosten führen. Jeder unserer Vermittler hat jedoch mit unserer neuen Nettoplattform „easynetto“ die Chance, den Kunden selbst entscheiden zu lassen, ob er die Beratungsleistung des Vermittlers selbst bezahlen will und dafür leistungsstärkere Tarife erhält oder ob die Vergütung wie gehabt durch den Versicherer erfolgen soll. Mit dieser Variante fühlen wir uns für alle Eventualitäten gut gerüstet.

AC Welche Erwartungen setzen Sie auf die POOLS & FINANCE 2014?

Grabmaier: Eine Messe von Pools für Makler als gemeinsame Plattform halten wir für wichtig, weil viele Berater nicht die Zeit haben, auf viele kleine Messen zu gehen. Die letztjährige Messe hat uns gezeigt, dass wir mit der Veranstaltungsidee goldrichtig liegen. Die POOLS & FINANCE bildet nicht nur die Produktlandschaft ab, sondern transportiert sämtliche Bedürfnisse eines freien Maklers in seinem Tagesgeschäft. Wer der richtige Partner für den individuellen Geschäftserfolg ist und zusätzliche Mehrwerte für freie Berater liefert, erfährt man am besten durch den persönlichen Austausch mit verschiedenen Anbietern aus dem Poolgeschäft.

AC Welche Neuerungen oder Ideen bringen Sie als Veranstalter mit auf die diesjährige POOLS & FINANCE?

SG Jung, DMS & Cie. zeigt sich rundum erneuert: Vor wenigen Wochen ging unser neues Beraterportal „World of Finance“ an den Start. Mit einer supermodernen Bedienungsführung und zahlreichen neuen Features reagieren wir auf Anregungen unserer Poolpartner, um deren Arbeitsalltag zu erleichtern. Darüber hinaus haben wir mit DEFINO eine wegweisende, DIN-zertifizierte Beratungssystematik auf wissenschaftlicher Basis eingeführt, die allen Verbraucherschutzanforderungen genügt. Damit fördert Jung, DMS & Cie. gleichzeitig Beratungseffizienz und Kundenzufriedenheit. Auf der Produktseite hat Jung, DMS & Cie. jüngst ausgesuchte Sachwertprodukte – auch im Versicherungsmantel – eingeführt, die Poolpartner ihren Kunden in der herkömmlichen Variante und zudem auch als Nettopolicen anbieten können. Das wird durch die neue Netto-Plattform von Jung, DMS & Cie. „easynetto“ möglich, die den sanften Einstieg in die Nettovermittlung erleichtert, zukunftsfähige Provisionsstrukturen bietet und für Kunden in allen Asset-Klassen auch in Niedrigzinsphasen die Chance auf attraktive Renditen offenhält.