

## PRESSESPIEGEL

30.05.2016 procontra:  
JDC: „allesmeins“ gilt auch für Geld.de  
(Online-Ausgabe)

proontra *online*

JDC: „allesmeins“ gilt auch für Geld.de

30.05.2016 | Berater | Top News von Michael Fiedler



Dr. Sebastian Grabmaier (CEO), Vorstandsvorsitzender der JDC Group. Zuständig u.a. Unternehmensstrategie, Produktpartnerschaften/Einkauf und Vertrieb. Bild: JDC Group AG

**Das Vergleichsportal Geld.de wird von der JDC Group gekauft. Wie JDC-Makler künftig davon profitieren sollen.**

Im März wurde spekuliert: [Wird der Kauf von Geld.de rückabgewickelt?](#) Was wird aus dem Millionen-Darlehen (ca. 50 Millionen Euro), das HanseMerkur Unister eingeräumt haben soll?

Am Montag meldeten Unister und JDC den Kauf des Online-Portals Geld.de. Zwar wurde über die Höhe des Kaufpreises Stillschweigen vereinbart. Doch der Deal sei in enger Abstimmung mit der HanseMerkur vorgenommen wurden.

**Ausbau von Kapitalanlage-Angebot**

Geld.de soll seit Gründung 2004 knapp 200.000 Kunden im Versicherungsbereich gewonnen haben. Und die sollen in Zukunft auch Angebote aus dem Kapitalanlage-Bereich nutzen können. Besonders von Aktienfonds verspricht sich JDC ein hohes CrossSelling-Potential.

**JDC: Bestände bleiben geschützt**

Makler, die mit JDC zusammenarbeiten, können sich auf das beratungsintensive Geschäft konzentrieren, während die Kunden bei einfachen Produktklassen selbst entscheiden - so stellt sich der Pool das Zusammenspiel vor. Werden Neuabschlüsse im Internet getätigt, sollen Makler wie gewohnt ihre Vergütung erhalten. Geld.de wird also kein „Bestandsräuber“. Damit sei die Plattform, so JDC, die „ideale Ergänzung zum digitalen [Versicherungsordner 'allesmeins'](#).“ Diesen Ordner werde man in Kürze auch den Kunden von Unister anbieten, kündigte der Pool an.

**Was verkauft wurde**

Laut Unister übernimmt JDC Marke, Technologie sowie „Teile der laufenden Verträge und der Mitarbeiter der Geld.de GmbH“. Das Unternehmen selbst sei nicht Bestandteil der Akquisition. Mit der Kombination aus persönlicher Beratung mit moderner Technologie können JDC-Makler neue Kunden gewinnen und zusätzliche Geschäfts- und Vergütungsmodelle erschließen, ist sich Dr. Sebastian Grabmaier, CEO der JDC Group, sicher. Er sieht JDC dank der 16.000 „Vertriebspartner“ als marktführendes Advisortech-Unternehmen in Europa und will „die Zukunft des freien Finanzvertriebs neu definieren.“