
PRESSESPIEGEL

30.06.2016 Cash:
JDC kauft Teil des Privatkundengeschäfts von Aon
(Online-Ausgabe)

Cash.ONLINE

Berater | Versicherungen

JDC kauft Teil des Privatkundengeschäfts von Aon

Die JDC Group erwirbt über ihre Tochter Jung, DMS & Cie. AG von Aon Deutschland, dem global führenden Versicherungs- und Rückversicherungsmakler, einen Privatkunden-Versicherungsbestand von rund 20.000 Verträgen und einer Netto-Jahresprämie von rund 8,5 Millionen Euro.

Dabei handelt sich vor allem um Kundenverträge in den Sparten Rechtsschutz-, Haftpflicht-, Wohngebäude- und Hausratsversicherungen, also Sparten mit langer Haltedauer und niedrigen Kündigungsquoten.

Positiver Ergebniseffekt

Aus diesen Verträgen wird JDC jährlich wiederkehrende Courtageeinnahmen von rund 1,5 Millionen erzielen. Der erwartete EBITDA-Beitrag pro Jahr beträgt nach Abwicklungs- und Kundenbetreuungskosten mindestens 1,2 Millionen Euro pro Jahr. Der Vertrag ist sofort wirksam, der Ergebniseffekt wird sich 2016 anteilig einstellen und 2017 voll wirksam sein. Finanziert werden diese und weitere geplante Transaktionen durch die vor wenigen Tagen erfolgreich durchgeführte Kapitalerhöhung in Höhe von 6,5 Millionen Euro.

PRESSESPIEGEL

Konzentration Aons auf das Mitarbeiter- und Belegschaftsgeschäft

“Aon will sich im Privatkundenbereich zukünftig auf das Mitarbeiter- und Belegschaftsgeschäft konzentrieren und hat im Rahmen eines mehrmonatigen professionellen Auswahlprozesses den idealen Partner für das sonstige Privatkundengeschäft in Deutschland gesucht“, erläutert Dr. Sebastian Grabmaier, CEO der JDC Group AG die Transaktion. “Wir freuen uns darüber, dass Aon unser Haus als Erwerber und Betreuer ihres sonstigen Kundenbestandes sowie als Partner für weitere potenzielle Bestandsverkäufe ausgewählt hat und künftig in diesem Bereich mit uns strategisch kooperiert.”

Die JDC Group sei der ideale Käufer solcher Maklerbestände, da sie nicht nur Transaktions-Erfahrung mitbringe, sondern im Sinne der Kunden sicherstellen kann, dass nach dem Übertrag eine ordentliche Kundenbetreuung garantiert ist.

“Der nun gekaufte Bestand verbessert unsere Finanzkennzahlen weiter deutlich“, erläutert Ralph Konrad, CFO der JDC “Es handelt sich um Verträge mit historisch sehr langen Haltedauern, die eine Investitionsrendite nach Abwicklungskosten von über 25 Prozent pro Jahr versprechen.”