
PRESSESPIEGEL

02.09.2016

DAS INVESTMENT:

[DAS INVESTMENT.COM](https://www.dasinvestment.com)

„Warum hat sich der Kurs der JDC-Aktie verdreifacht?“
(Online-Ausgabe)

JDC-Chef im Interview

Herr Grabmaier, warum hat sich der Kurs der JDC-Aktie verdreifacht?



Sebastian Grabmaier ist auch Vorstandsvorsitzender des Maklerpools Jung, DMS & Cie., einer Tochterfirma der Wiesbadener JDC Group.

„JDC spielt sicherlich die Vorreiterrolle im Bereich Fintech / Insurtech für Makler“, erklärt Sebastian Grabmaier selbstbewusst. Seine Digitalisierungs-Strategie kommt bei Aktionären gut an. Wie er nun auch alle Vertriebspartner überzeugen will, erklärt der JDC-Chef im Exklusiv-Interview.

DAS INVESTMENT.com: Der Aktienkurs der JDC Group hat sich in den vergangenen anderthalb Jahren fast verdreifacht. Welche konkreten Gründe gibt es Ihrer Meinung nach für den hohen Kursanstieg?

Sebastian Grabmaier: Wir freuen uns natürlich darüber, dass der Kapitalmarkt angefangen hat, das Potenzial der JDC AG wieder positiv zu bewerten und dass wir eine Reihe neuer Aktionäre für die eingeschlagene Advisortech-Strategie gewinnen konnten. Denn neben der Konsolidierung der Gruppe mit deutlich gestiegenem Umsatz- und Ertragspotenzial spielt sicherlich die Vorreiterrolle der JDC im Bereich Fintech / Insurtech für Makler eine große Rolle. Als JDC umarmen wir den technischen Fortschritt durch die fortschreitende Digitalisierung unserer Industrie, wollen diese aber gerade nicht gegen, sondern für den Maklermarkt nutzen. Technologie und Beratung eben. Und im direkten Vergleich zu den vielen Start-ups hat unsere Bewertung sicher weiter viel Luft nach oben.

PRESSESPIEGEL

Aktuell haben Sie angekündigt, Zukäufe aus der Insolvenzmasse des Leipziger Internetportal-Betreibers Unister zu prüfen. Zu welchem Ergebnis sind Sie hierbei gelangt?

Grabmaier: Der Insolvenzverwalter hat zunächst den Gesamtverkauf der Unister-Gruppe im Fokus. Erst wenn ein solcher keine Aussicht auf Erfolg hat, können wir Gespräche zum Erwerb von Unternehmensteilen aufnehmen, die uns interessieren.

JDC-Vorstand Ralph Konrad hat das Ziel ausgegeben, das EBITDA 2016 um rund 3 Millionen Euro zu verbessern und in Richtung 10 Millionen Euro zu entwickeln. Wie weit sind Sie derzeit auf dem Weg dahin?

Grabmaier: Durch die jüngsten [Akquisitionen von Geld.de](#) und dem [Privatkundengeschäft von AON](#) allein erwarten wir einen Anstieg des EBITDAs von fast fünf Millionen Euro pro Jahr, wovon sich hoffentlich schon etwa die Hälfte bereits in 2016 realisieren lässt. JDC ist damit voll auf Kurs, was das Zehn-Millionen-Ziel angeht, wobei wir bei der zeitlichen Realisierung natürlich von unseren Versicherungspartnern abhängig sind.

Welche Folgen erwarten Sie durch die zunehmende Digitalisierung im Finanzvertrieb? Und inwiefern wollen sie von der Konsolidierungswelle der Branche profitieren?

Grabmaier: Digitalisierung betrifft längst nicht mehr nur die Backoffice-Tätigkeit mit Themen wie Datenstandardisierung und Prozessoptimierung, sondern ist längst das bedeutende Thema in der Kundenschnittstelle. Berater und Vermittler, die die Vorteile der Digitalisierung erkennen und für sich nutzen, werden enorm profitieren: Da Kunden immer online-affiner werden, wird einfaches, aber oftmals margenschwaches Geschäft zunehmend online abgeschlossen werden. Allerdings werden die Kunden bei komplizierten Anlage- und Vorsorgelösungen nach wie vor eine kompetente Beratung wollen und meist auch nötig haben.

Welche Rolle soll insbesondere das Angebot des digitalen Finanzmanagers Allesmeins-App für das Privatkundengeschäft in der Zukunft spielen?

Grabmaier: Wir konzentrieren uns auf die sinnvolle und effektive Kombination von innovativer Finanztechnologie und persönlicher, kompetenter Beratung. Genau in diese Richtung geht unsere Finanz-App Allesmeins. Kunden haben damit sowohl einen vollständigen Überblick über ihre Versicherungen und demnächst auch Investmentanlagen als auch - wenn sie es wünschen - eine kompetente, persönliche Beratung durch ihren zum Teil schon jahrelang gewohnten Berater und Vermittler. Geld.de wird dieses Angebot ideal ergänzen: Hier verdient der Berater auch dann mit, wenn seine Kunden selbst online abschließen. Die erste Versicherungs-Vergleichsplattform mit vollem Bestandsschutz für Makler.

Welche Reaktionen der angeschlossenen Makler auf die Allesmeins-App haben Sie bislang festgestellt? Und welche konkreten Effekte auf deren Einnahmen erwarten Sie?

Grabmaier: Wichtig ist, dass dem offensichtlich steigenden Kundeninteresse an App-Lösungen im Finanz- und Versicherungsbereich aktive Kundenbeziehungen folgen. So generierten Makler über Allesmeins in den ersten Monaten durchschnittlich schon in etwa einen Neuvertrag pro Download. Das Geschäftsmodell funktioniert also, sobald ein Kunde die App herunterlädt. Unsere Poolpartner, die bereits mit Allesmeins arbeiten, sind jedenfalls sehr zufrieden. Mittelfristig erwarte ich, dass sie ihre Erträge erheblich steigern werden, da sie sich zunehmend auf komplizierte, aber in der Regel provisionsstarke Anlage- und Vorsorgelösungen konzentrieren können.