

PRESSESPIEGEL

12.04.2017 Die Welt:
Was taugt der Computer als Vermögensberater?
(Online-Ausgabe)

DIE  WELT

BILANZ GELDANLAGE

Was taugt der Computer als Vermögensberater?

Von BILANZ-Redaktion | Stand: 12.04.2017 | Lesedauer: 5 Minuten

Rund 250.000 freie Finanzberater gibt es in Deutschland, die Versicherungen, Investmentfonds und Finanzierungen an den Mann und an die Frau bringen. Laut einer Studie wird sich diese Zahl bis zum Jahr 2025 nahezu halbieren.

Manch einer ist angesichts dieser Prognose geneigt, vom Aussterben des Finanzberaters zu sprechen.

BILANZ hat mit Sebastian Grabmaier, Vorstandsvorsitzender der börsennotierten JDC Group, gesprochen. JDC ist mit 16.000 angeschlossenen freien Finanzberatern einer der Großen der Branche. Bereits seit Mitte 2015 investieren die Wiesbadener massiv unter dem Stichwort „Insurtech“ in die technologische Aufrüstung.

BILANZ: Herr Grabmaier, wird der gute alte Finanzberater zukünftig ein Roboter sein?

Sebastian Grabmaier: Nein, das glaube ich nicht. Der Berater aus Fleisch und Blut wird aber einen Roboter als Partner haben. Der Trend in der Finanzberatungsbranche geht eindeutig hin zu einem „hybriden“ Modell, wie wir es verfolgen: Persönliche Beratung kombiniert mit modernster Technologie. Für Kunden bedeutet dies, dass sie nicht mehr wählen müssen zwischen günstigen Online-Tarifen und einer umfassenden individuellen Beratung. Vielmehr bieten ihnen moderne Berater beides: Einfache online-unterstützte Lösungen für den Grundbedarf und individuelle Dienstleistung dort, wo Berater echten Mehrwert schaffen können, nämlich bei der Portfolio- und Altersvorsorgeplanung und der Risikoabsicherung, wenn Gesundheitsfragen betroffen sind. Da Finanzberater so deutlich mehr Kunden betreuen können und zum anderen deutlich mehr Umsatz pro Kunde machen, gewinnen nicht nur die Kunden, sondern auch die Berater.

PRESSESPIEGEL

BILANZ: Herzstück Ihrer Digitalstrategie ist die App „allesmeins“, ein digitaler Versicherungsordner. Das bieten aber auch andere wie die Start-ups Clark, Getsafe oder Knip.

Grabmaier: Mit „allesmeins“ haben Kunden der JDC-Finanzberater anbieterübergreifend sämtliche Versicherungs- und Kapitalanlageverträge mit der entsprechenden Vertragsdokumentation auf ihrem Smartphone oder Tablet und können leicht Verträge hinzufügen oder optimieren. Mit einem entscheidenden Unterschied gegenüber den reinen „online-only“-Lösungen der von Ihnen genannten Start-ups: Der individuelle Versicherungs- oder Anlageberater mit seiner Beratungskompetenz bleibt dem Kunden vollumfänglich erhalten.

BILANZ: Viele Wettbewerber kämpfen mit Problemen wie hohen Kundengewinnungskosten, die zu massiven Verlusten führen. Das Thema „Insurtech“ scheint beim Verbraucher auf weniger Gegenliebe zu stoßen als zum Beispiel Schuhe online zu kaufen.

Grabmaier: Das stimmt. Kein Mensch wacht morgens auf und denkt: „Was für einen schöner Tag, um eine neue Haftpflichtversicherung abzuschließen.“ Versicherungen und Geldanlage sind einfach nicht sexy. Deshalb werden reine „online-only“ Lösungen unseres Erachtens nach auch nicht funktionieren. Wir setzen nach wie vor auf den Faktor Mensch – die Interaktion zwischen dem Kunden und dem Berater seines Vertrauens. Das ist ein großer Unterschied: Während viele Start-ups bei Null beginnen und vor allem Geld für teure Kundenakquisition und Markenbildung ausgeben müssen, setzen wir auf einer beeindruckenden Substanz auf – mehr als 16.000 angeschlossene Vertriebspartner, über 1,2 Millionen Endkunden, ein Betreuerbestand von mehr als 4,5 Milliarden Euro, mehr als eine Milliarde Euro Neugeschäft pro Jahr und eine mehr als 50-jährige Firmengeschichte. Jeder Kunde, der über seinen Berater mit uns zusammenarbeitet, weiß, dass wir auch in zehn Jahren noch da sein werden, und dass seine Kundendaten und seine Zukunft bei uns in sicheren Händen sind.

BILANZ: Auch unter den Finanzvertrieben und sogenannten Maklerpools sind Sie ein Exot, die meisten arbeiten noch sehr analog.

Grabmaier: Deshalb wird es viele Finanzvertriebe und Maklerpools in zehn Jahren nicht mehr geben, wenn sie sich nicht umgehend auf die Digitalisierung einstellen. Aktuell wechseln sehr viele Berater zu uns, da unser hybrides Modell aus Technik plus Beratung für alle Finanzanlagenvermittler hochattraktiv ist. Durch die Übertragung aller Kundenverträge – also auch derjenigen, die Kunden ursprünglich bei einem anderen Makler oder Vermittler abgeschlossen haben – in die App-Sicht erhalten nicht nur die Kunden ein vollständiges Bild über ihr Versicherungs- und Kapitalanlageportfolio, sondern unsere Berater im Gegenzug auch die jeweiligen laufenden Betreuungsvergütungen. An uns angeschlossene Berater können so ihre Einnahmen pro Kunde vervielfachen.

PRESSESPIEGEL

BILANZ: Die Börse ist ein guter Indikator dafür, dass die Strategie zu funktionieren scheint: Ihr Aktienkurs hat sich seit Anfang 2015 im Zuge der Digitalisierungsstrategie fast verdreifacht, stagniert aber jetzt seit mehreren Monaten.

Grabmaier: Nach einer starken Rally aufgrund der Neuausrichtung musste die Aktie in der Tat erst mal konsolidieren. Unsere starke operative Performance sollte jetzt aber auch wieder dem Kurs Auftrieb geben. Wir haben vor Kurzem die vorläufigen Jahreszahlen für das Jahr 2016 sowie die Prognose für das Jahr 2017 veröffentlicht. Nach einer Verdopplung des operativen Gewinns im Vorjahr wollen wir 2017 beim Umsatz um rund 15 Prozent auf um die 90 Millionen Euro wachsen und dabei das EBITDA abermals verdoppeln, auf dann fünf bis sechs Millionen Euro. Auch das unterscheidet uns von unseren digitalen Mitbewerbern: Wir machen deutliche Gewinne, während die meisten Start-ups hoch defizitär sind. Und wenn der Rest des Jahres so stark bleibt wie die ersten drei Monate, dann ist sogar noch Luft drin für positive Überraschungen.

BILANZ: Viele Versicherer geben zweistellige Millionen-Beträge aus, um sich zu digitalisieren, und sehen trotzdem meist aus wie ein Relikt aus der Steinzeit. Wäre JDC für die nicht ein ideales Übernahmeziel?

Grabmaier: In der Tat gibt es wiederholt Anfragen, wir legen aber sehr viel Wert auf unsere Unabhängigkeit. Es müsste schon ein Traumpartner kommen, der mit uns gemeinsam der Treiber der anstehenden Konsolidierungswelle werden will. Wir sehen uns derzeit eher in der Rolle des Zukäufers, sowohl in der analogen als auch in der digitalen Welt.