

PRESSESPIEGEL

05.03.2018 Versicherungsmagazin:
Wenn sich Technik mit Tradition paart
(Ausgabe 3/2018)

versicherungsmagazin

Wenn sich Technik mit Tradition paart

Als einer der Vorreiter unter den Maklerpools bietet Jung DMS & Cie. seinen Partnern seit nahezu 60 Jahren individuelle Unterstützung an. Dabei hat sich der einstige Investmentpool zum Vollsortimenter und technischen Dienstleister gewandelt. Das zeigt der dritte Teil der exklusiven Versicherungsmagazin-Serie.

Die Geschichte der heutigen JDC Group ist eng mit dem Namen Dr. Klaus Jung verbunden. Bereits 1958 startete der heutige Ehrenvorsitzende des JDC-Aufsichtsrats den Vertrieb von Investmentfonds, anfangs nur an Angehörige der in Deutschland stationierten US-Armee. Schnell weitete er seine Vermittlungsaktivitäten auch auf deutsche Privatkunden aus. Dafür suchte sich Dr. Jung Vertriebsunterstützung durch selbstständige Mitarbeiter. „Im Prinzip war damit die Idee eines Maklerpools als Dienstleister des freien Vertriebs geboren“, stellt Dr. Sebastian Grabmaier, Vorstandsvorsitzender Jung, DMS & Cie. AG, rückblickend fest.

Der entscheidende Meilenstein des Maklerpools wurde schließlich 2003 gelegt, als sich die drei Fondsunternehmen Dr. Jung & Partner GmbH, DMS Deutsche Maklerservice AG und Finanzplan GmbH zum heutigen Maklerpool Jung, DMS und Cie. zusammenschlossen. Mit

einem Schlag war ein Pool mit circa 3.000 angeschlossenen Investmentvermittlern am Start, dessen damaliger Umsatz zu 95 Prozent aus dem Fondsgeschäft resultierte. Nachdem 2004 die Kooperation mit dem Maklerpool Maxpool betreffend Versicherungsgeschäft beendet wurde, entschied sich JDC ab 2005 zum eigenständigen Aufbau dieser Sparte.

Konsequent wurde der schwerpunktmäßige Investmentpool zum Vollsorti-

menter mit umfassendem Angebot im Investment-, Versicherungs-, Beteiligungs-, Finanzierungs- und Haftungsdachgeschäft ausgebaut. Zudem wurde durch das JDC-Management aus vielzähligen strategischen Gründen eine neue Holding-Gesellschaft namens Aragon AG gebildet, die heutige JDC Group AG. Mit entsprechendem Geld ausgestattet, kaufte die Muttergesellschaft im Rahmen einer umfassenden Buy-and-Build-Strategie eine Vielzahl versicherungsaffiner Vertriebe ein. Heutzutage setzt das Management der JDC Group seine volle Konzentration auf die Finum-Gruppe als Allfinanzvertrieb sowie den Maklerpool Jung, DMS & Cie.

Klare Hinwendung zum Versicherungsgeschäft

Noch 2008 war JDC mit einem Absatz von erstmals über einer Milliarde Euro Marktführer unter den Maklerpools und das hauseigene Haftungsdach mit 700

Kompakt

- Das Fundament für die heutige Jung, DMS & Cie. AG hat Dr. Klaus Jung vor rund 60 Jahren gelegt.
- Das jüngste Angebot der JDC Group ist ein Blockchain-Lab.
- Das Investmentfondsgeschäft soll strategisch weiterentwickelt werden. Dafür holte sich der Maklerpool Oliver Lang ins Boot.

PRESSESPIEGEL

Partnern das größte in Deutschland. Speziell 2009 wurden jedoch auch bei JDC die belastenden Folgen der Finanzkrise betreffend Umsatz wie Gewinn deutlich. „Kein Wunder, wenn man bedenkt, dass das Neugeschäft zeitweilig auf null gefallen war und sich die Bestände halbiert hatten. Mit dem energischen Ausbau des Kranken- und Lebensversicherungsgeschäftes konnte der Pool ab 2010 aber wieder wachsen“, erklärt Dr. Grabmaier. Das gelungene Umschalten auf das Versicherungsgeschäft zeigt sich dann auch mit Blick auf die aktuellsten Umsatzzahlen der einzelnen Produktparten: Inzwischen stammen 50 Prozent des Umsatzes aus dem Versicherungsgeschäft und 43 Prozent aus dem Fondsbereich.

Fintech-Kompetenz soll ausgebaut werden

Jüngst entschied sich der Pool dazu, sein Investmentfondsgeschäft strategisch weiterzuentwickeln. Dafür wurde Oliver Lang in den Vorstand berufen. Der ehemalige BCA-Vorstand verantwortet seit Anfang Februar die Bereiche Investment



„Mit dem neu gegründeten Blockchain-Lab sind wir für die Zukunft ideal aufgestellt.“

Dr. Sebastian Grabmaier,
Vorstandsvorsitzender Jung, DMS & Cie. AG

und Investmentvertrieb bei JDC. Dr. Grabmaier zeigt sich zuversichtlich, dass sie mit Lang die Fintech-Kompetenz bei JDC ausbauen und mittelfristig zum führenden digitalen Anbieter von B2B- und B2C-Lösungen im Fonds- und Versicherungsgeschäft in Deutschland aufsteigen werden.

Die Umsatzentwicklung von JDC ist mit dem kontinuierlichen Ausbau der technischen Abwicklungs- sowie Beratungsunterstützung verbunden. Alleine durch die 2004 implementierte Technik-Plattform „World-of-Finance“, die laut Experten seitdem zu einer der marktführenden Fonds-Abwicklungsplattformen

Daten und Fakten zum Maklerpool Jung, DMS & Cie.:

- Rund 16.000 angeschlossene Makler (Stand Ende Dezember 2017)
- Provisionserlöse 2016: 65,7 Millionen Euro (2015: 63,4 Millionen Euro)
- Eigenkapital 2016: 15,9 Millionen Euro (2015: 15,9 Millionen Euro)
- Mitarbeiter 2016: 175 (2015: 160)

entwickelt wurde, stiegen sowohl Anzahl der angebundenen Vermittler als auch Umsatzhöhe bei JDC. Mit Blick in die Zukunft ist es indes laut Einschätzung des Managements wichtig, dass sich sowohl Makler als auch Pools an das veränderte Kundenverhalten hin zum Internet als Informations- und Abschlussmedium anpassen und entsprechend darauf mit eigenen Technologien reagieren.

Das bedeutet für das JDC-Geschäftsmodell: ein hybrider Ansatz aus Technologie und Beratung. „Wir nennen dies AdvisorTech, Technik für Berater eben“, so Dr. Grabmaier. Exemplarisch hierfür steht der digitale Finanz- und Versicherungs-Endkundenordner „Allesmeins“, der von JDC als Makler-Tool umgesetzt

automatisierten, digitalen Vermögensverwaltung als Abwicklungsplattform.

Insbesondere der Maklernachwuchs scheint auf das technische JDC-Angebot zu setzen und so auf Effizienzvorteile zu hoffen. „Mit unserer Maklerhomepage 24 helfen wir ihnen, einfach zum Digital-Makler zu werden. In einem wachsenden Markt mit immer weniger Marktteilnehmern sicher ein Geschäftsmodell mit Zukunft“, ist Dr. Grabmaier überzeugt.

Positive Zukunftsprognosen

Auch überzeugt die Technik hinsichtlich Abwicklung: So hat der neue Kunde Luftansa zuletzt 400.000 Versicherungsverträge recht problemlos auf die JDC-Plattform übertragen. Parallel hierzu folgte zuletzt der Start des Blockchain-Labs. „Hierdurch sind wir ideal aufgestellt, um in der nächsten Technikrevolution eine führende Rolle spielen zu können. Positiv auswirken wird sich daneben unsere Ausrichtung als Prozess- und IT-Dienstleister, denn immer mehr größere Makler, Vertriebe und Vermittler erkennen, dass eine Anbindung an Jung, DMS & Cie. für sie noch viel mehr Vorteile bringt als für einen Einzelmakler“, zeigt sich Dr. Grabmaier positiv gestimmt.

Noch mehr Selbstvertrauen sollte die aktuelle Analysteneinschätzung der GBC AG geben: Obgleich sich der JDC-Aktienkurs bereits seit 2015 vervierfacht hat, gehen die Experten laut einem Bericht in „Focus-Money“ davon aus, dass die Aktie des Fintech-Pools auf Jahressicht weitere 50 Prozent nachlegen kann. ■



Autor: Marc Oehme ist freier Autor in Mainz.