

PRESSESPIEGEL

21.11.2019

finanzen.net

Jung, DMS & Cie.: AdvisorTech-Spezialist mit besicherter Anleihe

Das Finanzdienstleistungsunternehmen Jung, DMS & Cie. bietet derzeit eine Anleihe zur Zeichnung an. Aus diesem Grund führte finanzen.net ein Interview mit Ralph Konrad, dem Geschäftsführer der Gesellschaft.

Finanzen.net: Als Finanzdienstleister und Emittent einer Anleihe dürften Sie so manchem Investor bereits bekannt sein. Könnten Sie bitte dennoch das Geschäftsmodell Ihrer Gesellschaft in zwei oder Sätzen auf den Punkt bringen?

Ralph Konrad: Jung, DMS & Cie. ist ein Service- und Technologieprovider für Finanzberater, große Vermittlungsorganisationen wie z.B. Banken und Endkunden. Auf unserer Technologieplattform digitalisieren wir sämtlichen verfügbaren Informationen über Finanzprodukte (insbesondere Versicherungen) und stellen diese dem Finanzberater und dem Endkunden übersichtlich dar. Der Finanzberater kann somit seine Beratung effizienter durchführen und der Endkunde hat erstmal eine voll digitale Versicherungsakte auf seinem Smartphone. Dieser Service ist für Kunden und Finanzberater kostenfrei, wir selbst finanzieren uns aus Anteilen der Provision, die für diese Finanzprodukte bezahlt werden. Zusammen mit den übrigen Konzerngesellschaften der [JDC Group](#), bietet Jung, DMS & Cie. Beratern und Kunden vom Frontend zum Backend als einziger Anbieter eine umfassende Abwicklungsarchitektur aus einer Hand und deckt die gesamte Wertschöpfungskette ab. Großkunden wie [BMW](#) oder [comdirect](#) greifen auf unser attraktives White-Label-Angebot zurück.

Sie bieten Dienstleistungen für die Vermittlung von Investmentfonds, Versicherungen, Sachwertinvestments sowie Finanzierungen und Bankdienstleistungen an. Welchen Bereich würden Sie mit Blick auf dessen Umsatz- und Ergebnisbeitrag als besonders wichtig einstufen?

Grundsätzlich verstehen wir uns als umfassende Plattform, die alle Finanzprodukte verwaltet, die auch der Finanzberater seinen Kunden anbietet. Den höchsten Umsatzanteil haben jedoch Provisionen aus dem Fonds- und Versicherungsgeschäft. Das mit Abstand größte Wachstum verzeichnen wir dabei derzeit im Versicherungsbereich.

PRESSESPIEGEL

Inwiefern tangieren die Zukunftstrends künstliche Intelligenz und Fintech ihr Geschäft?

Unser Unternehmen existiert zwar schon viele Jahre, dennoch würde ich uns heute sicher als FinTech bezeichnen. Wir waren einer der ersten im Markt, der das digitale Insurance Wallet angeboten hat und sind heute auch mit vielen Innovationen mindestens so schnell wie viele Start-Ups. Künstliche Intelligenz wird im Finanz- und Versicherungsbereich sicherlich eine zunehmende Rolle spielen. Automatische Optimierungsvorschläge, passend für die jeweils aktuelle Lebenssituation eines Kunden, sind nur ein Beispiel. Hier haben wir spannende Dinge in der Entwicklung.

Die Wurzeln von Jung, DMS & Cie. reichen bis ins Jahr 1958 zurück. Wie haben sich die Geschäfte in den vergangenen zwölf Monaten entwickelt?

Wir freuen uns, dass unsere Plattform sich sehr schön entwickelt. Wir konnten die Anzahl der Nutzer deutlich erhöhen und sind in der Anzahl von verwalteten Verträgen sowie dem verwalteten Investment- und Versicherungsbestand erheblich gewachsen. Darüber hinaus haben wir in den vergangenen Monaten weiter kräftig investiert, so dass wir den Auf- und Ausbau der White-Label-Plattform 2019 weitestgehend abgeschlossen haben. Skaleneffekte durch das erfolgreiche Onboarding neuer Großkunden waren im zweiten Quartal erstmals sichtbar und werden sich auch in den kommenden Geschäftszahlen ausdrücken.

Noch stärker dürften sich potenzielle Anleiheinvestoren wahrscheinlich für die geschäftlichen Perspektiven interessieren. Wie fällt Ihr Ausblick angesichts einer stark verunsicherten Finanzwelt aus?

Da wir nicht nur auf eine Asset-Sparte (z.B. Fonds) setzen, haben wir ein sehr ausgeglichenes Umsatzportfolio, das uns unabhängiger von Börsenentwicklungen macht. Trotz des zunehmenden Wachstums mit Großkunden haben wir zudem keinerlei Abhängigkeiten von einzelnen Kunden, ein existenzielles Klumpenrisiko gibt es nicht. Grundsätzlich glauben wir an ein nachhaltiges Wachstum über viele Jahre, da immer mehr Finanzprofis Ihre Administration auf leistungsfähige Plattformen auslagern. Da wir hier sicher zu den leistungsstärksten Anbietern gehören, werden wir von diesem Trend profitieren.

Die neue Unternehmensanleihe kann voraussichtlich bis zum 27. November gezeichnet werden. Mit welchen Konditionen ist sie ausgestattet?

Wir zahlen für die besicherte Anleihe bei einer Laufzeit von 5 Jahren einen aus unserer Sicht sehr attraktiven Zins von 5,5%. Den Inhabern unserer bestehenden Anleihe räumen wir zudem ein Wandlungsrecht mit Stückzinsenausgleich und einer Umtauschprämie von 10 Euro pro 1.000 Euro Anleihe ein.

Wofür soll der geplante Emissionserlös in Höhe von 25 Millionen Euro konkret verwendet werden?

15 Mio. Euro werden für die Refinanzierung der bestehenden Anleihe genutzt. Mit weiteren 2,5 Mio. EUR werden wir gegebenenfalls ein bestehendes Bankdarlehen tilgen. Die verbleibende Summe wollen wir in unser weiteres organisches und anorganisches Wachstum investieren.