

PRESSESPIEGEL

05.10.2015 Fonds professionell:
„Wir sehen uns einem klassischen
Nachfolgerproblem gegenüber“
(Ausgabe 3/2015)

FONDS
professionell

„Wir sehen uns einem klassischen Nachfolgerproblem gegenüber“

Im Interview erklärt Mag. Alexander Varga, Vorstand der Finum Private Finance Österreich und Geschäftsführung bei Jung, DMS & Cie. Österreich, welche Auswirkungen die Neuausrichtung des Mutterkonzerns – vormals Aragon AG, jetzt JDC Group AG – auf die Österreich-Töchter hat und warum man Maklerbestände aufkaufen möchte.

Mit 500 angeschlossenen Vertriebspartnern zählt Jung, DMS & Cie. zu den größten bankenunabhängigen Vertriebsgesellschaften in Österreich. Die Tochtergesellschaft der in Deutschland börsennotierten JDC Group AG (vormals Aragon AG) fungiert dabei nicht nur für die Vertriebspartner, sondern auch für die Schwestergesellschaft Finum Private Finance Österreich sowie für den steirischen Strukturvertrieb E&S als Haftungsdach. Nachdem es auf Konzernebene kürzlich zu einer Neuausrichtung und Namensänderung gekommen ist, traf FONDS professionell den Vorstand der Finum Private Finance Österreich und Vorsitzenden der Geschäftsführung bei Jung, DMS & Cie. Österreich, Alexander Varga, zum Gespräch.

Herr Varga, aus der Aragon AG wurde kürzlich die JDC Group AG. Welche Auswirkungen hat diese Neuausrichtung Ihrer Muttergesellschaft auf die Österreich-Töchter?

Alexander Varga: Wir wollen unsere angestammten Geschäftsbereiche nicht verlassen, müssen uns aber darüber Gedanken machen, wie wir auch künftig ertragreich arbeiten können. Mit der Neuausrichtung des Konzerns wurde auf die Veränderungen, die auf uns zukommen, reagiert. Wir haben in den letzten Jahren beobachtet, dass sich immer mehr Makler und Vermögensberater aus dem Geschäft zurückgezogen haben. Zum einen passierte das altersbedingt, aber auch deshalb, weil sie mit ihrem Geschäft nicht mehr das nötige Einkommen erzielen konnten. Gleichzeitig mussten wir bedauerlicherweise zur Kenntnis nehmen, dass junge Berater nicht mehr in der Zahl in die Branche einsteigen, wie wir uns das erhofft haben. Wir sehen uns also einem klassischen Nachfolgerproblem gegenüber. Als wäre dies nicht bereits problematisch genug, hat die Branche auch laufend neue regulatorische Anforderungen zu erfüllen. Die nächsten drei

großen Regulierungsbrocken stehen ja bereits vor der Tür. Diese werden das Geschäft für den einzelnen Makler nochmals komplexer und somit auch teurer machen.

Sehen Sie abgesehen vom Bereich der Strukturvertriebe noch echte Neueinsteiger im Vertrieb oder gibt es unter den heimischen Pools und Vertrieben nur noch einen Verdrängungswettbewerb?

Dass es im Bereich der Strukturvertriebe Neueinsteiger gibt, kann ich im Hinblick auf die uns angeschlossene E&S bestätigen. Das bewusste Abwerben von anderen Pools passiert meiner Meinung nach jedoch bereits seit relativ langer Zeit nicht mehr. Wir sehen bei den Pools sogar wieder eine leicht positive

» Wenn wir Bestände kaufen und diese automatisiert betreuen wollen, brauchen wir auch entsprechende Systeme, um die Endkunden zufriedenstellen zu können – und hier kommen die Fintechs ins Spiel. «

Mag. Alexander Varga, Jung, DMS & Cie.

Tendenz. Vor allem im Bereich der Finum gibt es Interesse von Quereinsteigern aus dem mittleren Management anderer Branchen, aber auch von Uni-Absolventen, die eine gewisse Affinität zu den Kapitalmärkten haben. Bei der Finum haben wir derzeit ein Beraterwachstum von 20 Prozent.

Auf Konzernebene hat Ihr Haus neuerdings das Thema Fintechs aufgegriffen. Wie man hört, möchte die JDC Group

künftig als strategischer Investor bei Fintech- und Advisortech-Unternehmen am Markt eintreten. Warum wird man in diesem Bereich aktiv?

Wir haben in den vergangenen Monaten eine deutliche Zunahme des Interesses an Fintech-Unternehmen wahrgenommen. Die Finanzindustrie hat erkannt, dass man in diesen Bereich einsteigen sollte. Dabei gibt es zwei Möglichkeiten: Entweder man macht es selbst oder man kauft ein Unternehmen. Die Weiterentwicklung des Konzerns im Fintech-Bereich passt somit strategisch sehr gut. Schließlich befinden wir uns in einer Situation, in der die Zahl der Endkunden zwar stabil bleibt, die Anzahl der Berater hingegen eher abnimmt. Als große Organisation haben wir aber die Möglichkeit, Maklern, die ihre Versicherungsbestände nicht mehr bearbeiten können oder wollen, ein Angebot zu machen, ihre Bestände zu übernehmen. Wenn wir Bestände kaufen und diese automatisiert betreuen wollen, brauchen wir aber auch entsprechende Systeme, um die Endkunden zufriedenstellen zu können. Hier kommen die Fintechs ins Spiel. Lösungen aus dem Geschäftsbereich Advisortech werden Beratern daher zukünftig helfen, ihre Kunden noch besser zu betreuen und im Ergebnis mehr Umsatz zu generieren. Die JDC Group wird sowohl eigene technologiebasierte Tools zur Vertriebsunterstützung entwickeln als auch als strategischer Investor in Fintech- und Advisortech-Unternehmen am Markt aktiv sein. Auch die Akquisition bereits etablierter Technologieunternehmen ist denkbarer Teil der Strategie. Der Mensch und Makler wird aber auch zukünftig die wichtigste Rolle in der Gruppe spielen.

Woher stammt eigentlich das Kapital, um Maklerbestände übernehmen zu können?

Wir haben in Deutschland eine Anleihe über 15 Millionen Euro erfolgreich platziert. Mit

PRESSESPIEGEL



Mag. Alexander Varga: „Grundsätzlich ist es so, dass wir die Bestände in einem ersten Schritt mit dem bisherigen Makler gemeinsam analysieren. Es wird festgestellt, welche Struktur die Bestände haben und aus welchen Sparten die Verträge kommen. Es wird sehr genau analysiert, welche Verträge interessante Bestandscourtage aufweisen und welche nicht. Daraus erhalten wir dann eine erste Idee, wie man sich dem Kaufpreis nähert.“

diesem Kapital sollen Maklerbestände erworben werden. Die Planung sieht vor, dass man mit den Beständen genügend Ertrag erwirtschaften kann, um die Anleihe zu bedienen und zu tilgen.

Wie sieht die Vorgehensweise in der Praxis aus? Ab welchen Größenordnungen ist es für einen verkaufswilligen Makler sinnvoll, zur JDC Group zu kommen?

Wir suchen nun vorrangig in Deutschland, aber auch in Österreich nach passenden Maklerbeständen. Unter jährlichen Bestandserlösen von 30.000 Euro macht eine Prüfung aus unserer Sicht keinen Sinn. Aktuell befinden sich einige Maklerbestände in der Überprüfung. Auch in Österreich sind wir mit einem Deal bereits sehr weit fortgeschritten, ich bin

zuversichtlich, dass es hier bald zu einer Einigung kommen wird.

Jung, DMS & Cie. ist in Österreich nicht als Versicherungsplattform bekannt – wie will man die Bestände in Zukunft weiter betreuen?

Es ist richtig, dass wir in Österreich eher als Wertpapierpool beziehungsweise als „Haftungsdach“ wahrgenommen werden, allerdings ist die Gruppe in Österreich auch mit der Finum Private Finance aktiv. Über sie sind wir sowohl strukturell als auch technologisch in der Lage, Projekte dieser Art umzusetzen.

Wie werden die Bestände in der Praxis weiter betreut? Damit sich die Sache

rechnet, muss der Konzern den Großteil der Bestandsprovisionen schließlich selbst einstreifen.

Grundsätzlich ist es so, dass wir die Bestände in einem ersten Schritt mit dem bisherigen Makler gemeinsam analysieren. Es wird festgestellt, welche Struktur die Bestände haben und aus welchen Sparten die Verträge kommen. Es wird sehr genau analysiert, welche Verträge interessante Bestandscourtage aufweisen und welche nicht. Daraus erhalten wir dann eine erste Idee, wie man sich dem Kaufpreis nähert. Entscheidend ist zudem der Faktor, mit dem wir die wiederkehrenden Erlöse bewerten. Daneben spielen noch Punkte wie Stornorisiko sowie hoher beziehungsweise niedriger Anteil an Kfz-Verträgen eine Rolle. Sind die Daten bereits in einem automatischen



PRESSESPIEGEL



Mag. Alexander Varga: „Wir wissen heute noch nicht, welche Richtlinien und Durchführungsmaßnahmen die EU-Aufsichtsbehörden in Zukunft noch auf den Tisch bringen werden.“

Maklerverwaltungsprogramm gut erfasst? Welche Altersstruktur haben die Kunden? Welche Laufzeit haben die Verträge?

Das hört sich nach einer sehr aufwendigen Due-Diligence-Prüfung an.

Wenn man die Daten automatisiert erfasst bekommt, kann man in einem relativ schnellen Prozess eine Überprüfung des Bestands durchführen. Nachdem der Kaufpreis ermittelt wurde und man sich mit dem Makler einig ist, hängt es am Ende natürlich noch davon ab, wie viele Kunden tatsächlich übertragen werden. Erst dann wird der finale Kaufpreis ermittelt. Wir unterstützen den Makler dabei, die Kunden anzuschreiben, diese müssen dem Ganzen ja zustimmen.

Und wie geht es dann weiter?

Ab dem Zeitpunkt des Übertrags werden die Bestände von uns betreut. Es gibt dann zwei Möglichkeiten: Nicht jeder Makler möchte schließlich von heute auf morgen alles aufgeben, und auch für uns ist es in dem einen oder anderen Fall sinnvoller, wenn der Berater für die Kunden noch für einen gewissen Zeitraum zu Verfügung steht. Daher gibt es die Möglichkeit eines Soft Exits – in diesen Fällen betreuen die Berater einen gewissen Teil ihrer Kunden einige Zeit lang mit uns gemeinsam. Daneben haben wir ein internes Servicecenter,

» Wenn der Makler Neugeschäft mit dem Kunden macht, bekommt er bei der Abschlussprovision marktübliche Konditionen. Bei der Bestandsprovision wird es voraussichtlich die Hälfte der marktüblichen Konditionen sein. «

Mag. Alexander Varga, Jung, DMS & Cie.

das für telefonische Anfragen zur Verfügung steht. Teilweise werden wir die Bestände aber auch Beratern zuordnen – allerdings mit einem anderen Konditionenmodell, als es der Berater bei seinen eigenen Kunden gewohnt ist, da es sonst wirtschaftlich keinen Sinn für uns macht. Grundsätzlich ist dies ja auch in Ordnung, da Leads eigentlich etwas kosten.

Zur Person: Mag. Alexander Varga

Nach dem Studium der Rechtswissenschaften an der Universität Wien trat Alexander Varga in eine internationale Steuer- und Wirtschaftsprüfungskanzlei ein. In weiterer Folge legte er die Steuerberaterprüfung ab. Nach Stationen bei Arthur Andersen, der Fiat Automobil GmbH, der Mezzanin Finanzierungs-AG sowie bei einer Finanzdienstleistungsgruppe, wo er den Bereich Finance & Operations leitete, stieß er 2009 als Geschäftsführer zu Jung, DMS & Cie. Österreich. Zusätzlich ist der Jurist seit Anfang 2014 Vorstand der Finum Private Finance Österreich.

Wie viel bekommen die Makler also von der Bestandsprovision, wenn sie einen Kunden weiter betreuen?

Wenn der Makler Neugeschäft mit dem Kunden macht, bekommt er bei der Abschlussprovision marktübliche Konditionen. Bei der Bestandsprovision wird es voraussichtlich die Hälfte der marktüblichen Konditionen sein. Ich glaube, das ist ein faires Angebot.

Sie sind auf Konzernebene auch Leiter des MiFID-Projekts. Was wird auf die Branche Ihrer Meinung nach auf Regulierungsebene noch zukommen?

Man darf die Regulierung nicht aus den Augen verlieren. Wir wissen heute noch nicht, welche Richtlinien und Durchführungsmaßnahmen die EU-Aufsichtsbehörden in Zukunft noch auf den Tisch bringen werden. Ein wesentlicher Punkt wird etwa sein, wann man als Berater überhaupt Bestandscourttagen vereinnahmen darf. Die Europäische Wertpapier- und Marktaufsichtsbehörde ESMA hat sich mit diesem Thema bereits beschäftigt und dazu Technical Advices an die EU-Kommission weitergeleitet. Die ESMA vertritt dabei den Standpunkt, dass man als Berater instand sein muss, eine Gegenleistung darzustellen, sonst darf man diese Bestandscourttagen nicht bekommen. Im Versicherungsbereich würde dies etwa das Fondspolizzengeschäft betreffen. In Zukunft wird man also immer mehr darstellen können müssen, was man als Berater für den Kunden langfristig tut beziehungsweise welchen Mehrwert man ihm liefert. Auch da brauche ich technologische Modelle, da ein Berater nicht in der Lage sein wird, seine Kunden in der Art und Weise physisch zu betreuen, wie sich die Behörden das vorstellen. Auch hier könnten Fintechs durchaus interessante Technologien liefern.

Wie hat sich das Geschäft von Jung, DMS & Cie. in diesem Jahr in Österreich entwickelt?

Wir haben im Investmentbereich eine sehr positive Geschäftsentwicklung und konnten unser Ergebnis im Halbjahresvergleich bereits übertreffen. Es zeigt sich, dass die Leute angesichts des Niedrigzinsumfelds auch wieder bereit sind, ihr Geld in Wertpapieren zu veranlagen – vor allem jene, die nicht in der Lage sind, ihr Geld in eine Immobilie zu investieren.

Vielen Dank für das Gespräch.

GEORG PANKL | 77