

PRESSESPIEGEL

30.06.2016 finanzwelt:
JDC erwirbt Teil von Aon
(Online-Ausgabe)

finanzwelt
Online-Magazin

JDC erwirbt Teil von AON

Betroffen ist ein Teil des Privatkundengeschäftes des global führenden Versicherungs- und Rückversicherungsmaklers Aon und die Übernahme von rund 20.000 Bestandsverträgen von Aon Deutschland. Positiver Ergebniseffekt für die JDC Group von über 1 Mio. EUR p.a.

30. Juni 2016



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

(fw/rm) Die JDC Group, das führende Advisortech Unternehmen in Europa, erwirbt über ihre Tochter Jung, DMS & Cie. AG von Aon Deutschland, dem global führenden Versicherungs- und Rückversicherungsmakler, einen Privatkunden- Versicherungsbestand von rund 20.000 Verträgen und einer Netto-Jahresprämie von rund 8,5 Millionen EUR. Es handelt sich vor allem um Kundenverträge in den Sparten Rechtsschutz-, Haftpflicht-, Wohngebäude- und Hausratsversicherungen, also Sparten mit langer Haltedauer und niedrigen Kündigungsquoten. Aus diesen Verträgen wird JDC jährlich wiederkehrende Courtagelinnahmen von rund 1,5 Mio. EUR erzielen.

PRESSESPIEGEL

Der erwartete EBITDA-Beitrag pro Jahr beträgt nach Abwicklungs- und Kundenbetreuungskosten mindestens 1,2 Mio. EUR pro Jahr. Der Vertrag ist sofort wirksam, der Ergebniseffekt wird sich 2016 anteilig einstellen und 2017 voll wirksam sein. Die Transaktion wurde beratend begleitet durch die Innovalue Management Advisors, Hamburg. Finanziert werden diese und weitere geplante Transaktionen durch die vor wenigen Tagen erfolgreich durchgeführte Kapitalerhöhung in Höhe von 6,5 Mio. EUR.

„Aon will sich im Privatkundenbereich zukünftig auf das Mitarbeiter- und Belegschaftsgeschäft konzentrieren und hat im Rahmen eines mehrmonatigen professionellen Auswahlprozesses den idealen Partner für das sonstige Privatkundengeschäft in Deutschland gesucht“, erläutert **Dr. Sebastian Grabmaier**, CEO der JDC Group AG die Transaktion. „Wir freuen uns darüber, dass Aon unser Haus als Erwerber und Betreuer ihres sonstigen Kundenbestandes sowie als Partner für weitere potentielle Bestandsverkäufe ausgewählt hat und künftig in diesem Bereich mit uns strategisch kooperiert“.

Die JDC Group ist der ideale Käufer solcher Maklerbestände, da sie nicht nur Transaktions-Erfahrung mitbringt, sondern im Sinne der Kunden sicherstellen kann, dass nach dem Übertrag eine ordentliche Kundenbetreuung garantiert ist. „Der nun gekaufte Bestand verbessert unsere Finanzkennzahlen weiter deutlich“ erläutert **Ralph Konrad**, CFO der JDC „Es handelt sich um Verträge mit historisch sehr langen Haltedauern, die eine Investitionsrendite nach Abwicklungskosten von über 25 Prozent pro Jahr versprechen.“