

PRESSESPIEGEL

11.08.2016 Cash.:
Digital in die Zukunft
(Ausgabe 9/2016)

Cash.

„Digitalisierung zum Vorteil der Makler“

INTERVIEW Dr. Sebastian Grabmaier, Vorstandsvorsitzender des Maklerpools Jung, DMS & Cie. und CEO des Finanzdienstleistungskonzerns JDC Group, hat mit Cash. über die bisher erfolgten Schritte der Digitalisierungsstrategie und weitere Pläne gesprochen.

Im Juli vergangenen Jahres hat sich der Mutterkonzern von Jung, DMS & Cie. von Aragon in JDC Group umbenannt und gleichzeitig eine strategische Neuausrichtung angekündigt. Wie kam es zu diesem Entschluss und wie weit sind Sie in der Umsetzung?

Grabmaier: Als JDC setzen wir voll auf den neuen Megatrend Digitalisierung. Dies aber nicht gegen die Makler und Vermittler, sondern ganz im Gegenteil zum Vorteil der uns angeschlossenen Partner. Nicht nur was die Verbesserungen bei Prozessen und Datenlieferungen angeht, sondern insbesondere bei der Herstellung intelligenter Kunden-Schnittstellen. Wir entwickeln also Endkunden-Smartphone-Apps und Webseiten, über die Maklerkunden einerseits vollständige Transparenz über ihr Versicherungs- und Kapitalanlageportfolio und andererseits Transaktionsfreiheit erhalten und dabei gleichzeitig ihren vertrauten Ansprechpartner behalten. Denn wenn es um den Kauf komplexer Produkte geht, brauchen auch Kunden, die sich im Netz vorbereiten, meist zusätzlich einen Fachmann, der ihnen bei der Produktauswahl hilft oder zumindest ihre Entscheidungen bestätigt. In dieser Form der hybriden Beratung sehen wir große Chancen für moderne Berater und Vermittler. Um unserer Strategie auch im Außenauftritt Rechnung zu tragen, haben wir die Holding auf das Techniksegment ausgerichtet und ihr mit JDC Group einen modernen Namen gegeben. Nach dem Erwerb von Geld.de sehen wir uns als Marktführer im Segment „AdvisorTech“.

Anfang des Jahres ist die hauseigene App „allesmeins“ gestartet. Wie wird sie von den Vermittlern und Endkunden angenommen?

Grabmaier: Mit dem Start von „allesmeins“ sind wir sehr zufrieden. Nach nur

wenigen Wochen der Verfügbarkeit auf Android konnten wir bisher über 500 Makler von der Nutzung überzeugen, die bereits die ersten 2.000 Kunden zu „allesmeins“ gebracht haben. Bedeutsamer ist, dass die Kunden-Bewertungen sowie die Konversionsraten hervorragend sind: Dass diese ersten Kunden bereits über 2.000 Bestandsübertragungen über „allesmeins“ ausgelöst haben, zeigt, dass das hinter der App liegende Geschäftsmodell, für Makler Zusatzerträge zu generieren, perfekt funktioniert.

Seit Mai besteht zudem eine Kooperation mit der Online-Plattform Zinspilot. Wie kam es zur Zusammenarbeit und planen Sie, mit weiteren Fintechs zu kooperieren?

Grabmaier: Mit der Partnerschaft mit Zinspilot erschließt JDC seinen 16.000 freien Beratern, Vermittlern und Finanzvertrieben und deren rund einer Millionen Endkunden den Zugang zum beliebtesten Anlageprodukt der Deutschen: Tages- und Festgelder. Das Geschäftsfeld macht derzeit circa 70 Prozent des Vermögens der Deutschen aus und verspricht daher eine hohe Kundenbindung und ein großes Vermittlungspotenzial. Weitere Kooperationen mit Fintechs werden folgen.

Ebenfalls im Mai hat JDC die Online-Vergleichsplattform Geld.de erworben. Welche strategischen Ziele stecken hinter dem Kauf?

Grabmaier: Durch unsere hybride Strategie, die persönliche Beratung mit modernster Finanztechnologie kombiniert, können wir Endkunden ein hochattraktives Angebot in allen Finanzfragen machen und unseren Maklern damit neue Kunden und zusätzliche Geschäfts- und Vergütungsmodelle erschließen. JDC-Makler können über Geld.de zukünftig ihre Arbeitsabläufe adaptieren, indem sie sich auf beratungsintensives Geschäft konzentrieren und bei

einfachen Produktklassen Kunden selbst entscheiden lassen: Endkunden können über www.geld.de ihren Versicherungsbestand optimieren, indem sie über das Internetportal mit nur wenigen Eingaben einen Vergleich über sämtliche gängigen Versicherungsprodukte und -sparten erhalten und dann mit nur wenigen Klicks Versicherungsangebote online berechnen und abschließen können. Bei Neuabschlüssen von Kunden im Internet erhalten Makler selbstverständlich ihre gewohnte Vergütung – ohne eigenen Arbeitsaufwand. Geld.de wird somit die erste Plattform sein, die den Bestand konsequent beim einzelnen Makler belässt und ist damit die ideale Ergänzung zum digitalen Versicherungsordner „allesmeins“.

Wie sehen die nächsten strategischen Schritte der JDC Group aus? Inwieweit sind weitere Zukäufe geplant?

Grabmaier: Weitere Zukäufe schließen wir nicht aus. Vordringlich arbeiten wir aber weiter intensiv am Ausbau unserer Technologie- und Beratungsplattform: Neben hohen Investitionen in unsere Technologiebasis, insbesondere für die Verbesserung unserer Datenbankstruktur, dem elektronischen Datenimport und dem Ausbau unserer Kunden-Schnittstellen „allesmeins“ und Geld.de sukzessive weiter: Schon in wenigen Wochen wird „allesmeins“ auch sämtliche über uns geführten Kapitalanlagen anzeigen und damit für Kunden einen vollständigen Vermögensüberblick ermöglichen. Weiter überlegen wir die Anzeige von Bankkonten und Zahlungsverkehr, die Entwicklung zu einem vollständigen „digital wallet“ also. Geld.de wollen wir zudem zu einem funktionalen Robo-Advisor ausbauen.

Das Gespräch führte **Julia Böhne**, Cash.