

PRESSESPIEGEL

03.04.2018 FONDS professionell:
„Wir stehen als Konsolidierer bereit“
(Printausgabe 1/2018)

FONDS
professionell

„Wir stehen als **Konsolidierer** bereit“

Die **JDC Group** kauft eifrig Versicherungsbestände auf, will im Fondsgeschäft wieder Gas geben – und plant nun sogar die Emission einer eigenen Kryptowährung. Vorstandschef **Sebastian Grabmaier** und der neue Maklerpool-Vorstand **Oliver Lang** stehen im Interview Rede und Antwort.

Stolze 60 Jahre – und kein bisschen müde. So ließe sich wohl auf den Punkt bringen, was gerade bei der börsennotierten JDC Group passiert. Die Wurzeln des Unternehmens reichen bis ins Jahr 1958 zurück, als sich Klaus Jung mit einer Investmentfondsberatung selbstständig machte. Daraus entstand der erste Maklerpool Deutschlands, der nach einigen Zusammenschlüssen nun Jung, DMS & Cie. heißt und der wichtigste Teil des JDC-Konzerns ist. Das börsennotierte Unternehmen hatte eine Zeit lang schwer zu kämpfen. Das eigentliche Maklerpoolgeschäft war zwar fast jedes Jahr profitabel, doch hohe Abschreibungen auf überbewertete Zukäufe drückten das Konzernergebnis ins Minus. Das lässt sich auch am Aktienkurs ablesen, der vor drei Jahren zeitweise unter zwei Euro stand. Anfang 2018 kostete die JDC-Aktie dann plötzlich über 13 Euro. Was war passiert?

Die Großaktionäre und Vorstände Sebastian Grabmaier und Ralph Konrad räumten nicht nur die Bilanz auf und verkauften Beteiligungen, sie verschrieben dem Unternehmen auch eine konsequente Digitalisierungs- und Wachstumskur. Insbesondere die Versicherungsplattform wurde runderneuert. Das erlaubt nicht nur eine eigene App für die angeschlossenen Berater, sondern auch Kooperationen in bisher ungeahnter Dimension: Jung, DMS & Cie. wickelt nun das Geschäft der Lufthansa-Tochter Albatros Versicherungsdienste ab. Das Unternehmen zählt zu den größten Belegschaftsmaklern Deutschlands und berät nicht nur Mitarbeiter der Lufthansa in Absicherungsfragen, sondern auch Angestellte anderer Großkonzerne. Allein dieser Deal soll den Provisionsumsatz um bis zu 20 Millionen Euro im Jahr erhöhen. Hinzu kommen Bestandsübernahmen, etwa der Kauf von zwei Tochterunternehmen des Großmaklers Artus mit rund 40.000 Endkundenverträgen. Für Schlagzeilen sorgten auch zwei spektakuläre Personalien: 2017 holte die JDC Group Stefan Bachmann in den Vorstand, der das Fintech-Programm von Google in Deutsch-

» **Wir machen Technologie für Berater, nicht gegen Berater.** «

Sebastian Grabmaier, JDC

land geleitet hatte. Und seit Februar verstärkt Ex-BCA-Chef Oliver Lang den Vorstand des Maklerpools. Er soll das zuletzt eher stiefmütterlich behandelte Investmentgeschäft auf Vordermann bringen. Grund genug für FONDS professionell, Grabmaier und Lang zum Interview in die Kölner Redaktion zu laden.

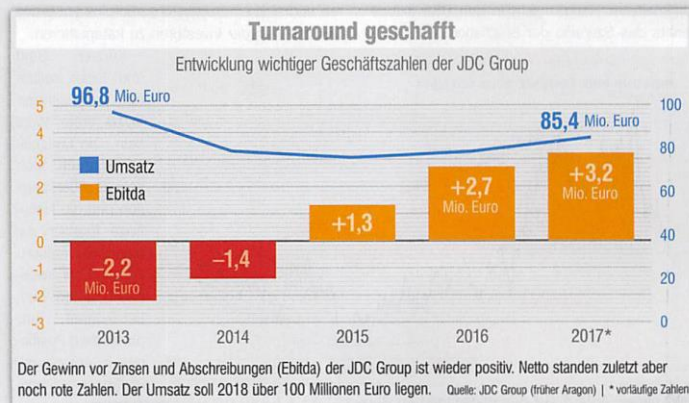
Herr Grabmaier, in den vergangenen Monaten erreichten unsere Redaktion ständig neue Nachrichten aus Ihrem Haus: millionenschwere Kooperationen, die Übernahme großer Bestände, wichtige Personalien – und jetzt der Plan, eine eigene Kryptowährung zu lancieren. Geht das in diesem Tempo weiter? Und was kommt als Nächstes?

Sebastian Grabmaier: Wir hatten viele Projekte in der Pipeline, von denen einige etwas

länger gebraucht hatten als zunächst geplant. So kam es, dass nun vieles fast zeitgleich fertig wurde. Allein der Albatros-Deal hat uns 15 Monate beschäftigt. Da haben wir schon eine gewisse Welle vor uns her geschoben. Dass Sie zuletzt so viele Meldungen von uns erhalten haben, liegt nicht daran, dass unser Mitteilungsbedürfnis plötzlich deutlich größer wäre als früher (*lacht*). Der Grund ist schlicht, dass wir wegen unserer Börsennotierung dazu verpflichtet sind, über Entwicklungen zu berichten, die den Aktienkurs bewegen könnten.

Die jüngste Meldung betrifft die Emission einer eigenen Kryptowährung namens Blockx. Die Mitteilung lässt Nichtexperten wie uns rätselnd zurück. Soll das eine Art Kundenbindungsprogramm werden? Eine Kapitalerhöhung? Oder gehen Sie das Thema nur an, weil es derzeit so angesagt ist?

Grabmaier: Kundenbindungsprogramm trifft es am ehesten. Aber lassen Sie mich etwas ausholen. Wichtig ist zu verstehen, dass sich die Blockchain, also die Technologie hinter den Kryptowährungen, durchsetzen wird – unabhängig davon, was mit Bitcoin oder anderen digitalen Devisen passiert. Alles, was



PRESSESPIEGEL



» Langjährige JDC-Vermittler finden es prima, dass ihr Pool es geschafft hat, mit einem Konzern wie der Lufthansa ins Geschäft zu kommen.«

Oliver Lang, JDC

sich in einfachen Algorithmen abbilden lässt, kann künftig in der Blockchain stattfinden. Die aktuellen Diskussionen erinnern mich an die Anfänge des Internets. Zunächst sieht man nur den Rahmen und erste Ideen für Anwendungen. Einige jubeln die neue Technik hoch, andere bezeichnen sie als unnötig. Es wird seine Zeit dauern, aber eines Tages ist die Blockchain-Technologie zur Selbstverständlichkeit geworden. Heute nutzt jeder das Internet. Die Blockchain wird zur Basistechnologie werden, so wie E-Mail oder Telefon. In fünf Jahren werden wir uns an sie gewöhnt haben. Wir wollen vorne mit dabei sein, darum haben wir auch unser Blockchain-Lab gegründet.

Und Ihre Blox machen den Anfang?

Grabmaier: Genau. Die Verbraucher haben sich daran gewöhnt, von Unternehmen wie Facebook oder Google eine tolle Dienstleistung zu erhalten – scheinbar umsonst. Doch in Wahrheit bezahlen sie mit ihren Daten, mit denen diese Konzerne wiederum viel Geld verdienen. Wir dagegen meinen: Die Daten gehören dem Kunden. Wenn ein Dritter diese Daten nutzen möchte, sollten wir den materiellen Vorteil dem Kunden zukommen lassen. Darum bauen wir eine Data-Sharing-Plattform auf: Jeder Endkunde kann entscheiden, welche seiner Informationen wie verwendet werden dürfen. Auf der anderen Seite gibt es Unternehmen, die diese Daten nutzen wollen.

Beispielsweise könnte sich ein Versicherer dafür interessieren, welche Finanzprodukte Anwälte in München kaufen, um für diese Zielgruppe eine neue Police zu entwerfen. Wer mit der Nutzung seiner Daten einverstanden ist, erhält JDC-Token. Das ist wie eine Wertgutschrift auf einem Loyalty-Konto, ähnlich wie bei Miles & More oder Payback. Die Leute sammeln alle möglichen Meilen und Punkte – doch oft sind diese nicht wirklich von materiellem Wert, weil sie die Kaffeemaschinen dann nicht abholen.

Und warum soll das ausgerechnet bei Ihren Token anders sein?

Grabmaier: Die Blox sollen zumindest an

PRESSESPIEGEL



Sebastian Grabmaier: „Eigene Einnahmenströme sorgen für Stabilität. Ich wage zu behaupten, dass der Pool mit den größten Eigenbeständen auch der stabilste ist – und das ist für den Makler ein sehr wichtiger Punkt.“

einigen großen Kryptobörsen gehandelt werden, das gibt ihnen einen täglichen Wert.

Oliver Lang: Es gibt viele Kryptowährungen und Token-Modelle. Doch den meisten fehlt eine ausreichend große Community. JDC hat 1,3 Millionen Endkunden und 18.000 Vermittler. Unser Token wird von Beginn an die wohl größte Krypto-Community im deutschsprachigen Raum haben. Das ist für die Akzeptanz sehr wichtig. Das Modell kann übrigens auch für Vermittler interessant sein. Wenn er seine Blocx beispielsweise gegen eine Vermögensschadenhaftpflichtversicherung eintauschen oder damit den jährlichen Prüfbericht des Wirtschaftsprüfers bezahlen kann, bekommt der Token einen echten materiellen Wert. Außerdem kann die virtuelle Währung die Bindung zwischen Kunde und Berater stärken. Es mag Kunden geben, die die Blocx einfach ignorieren – okay. Andere aber werden die Wertentwicklung beobachten und sich dafür interessieren, was sie damit tun können. Sie lernen, mit dieser und anderen Kryptowährungen umzugehen. So kann sich eine ganz neue Assetklasse entwickeln.

Obwohl die Token für Endkunden und Vermittler sein sollen, holen Sie sich anfangs mit einem „Initial Coin Offering“

»Die Blockchain wird zur Basistechnologie werden, so wie E-Mail oder Telefon.«

Sebastian Grabmaier, JDC

(ICO) externe Investoren an Bord. Wollen Sie so frisches Geld ins Unternehmen holen?

Grabmaier: Das tun wir nicht, um Geld einzusammeln, sondern um einen ersten Kurs zu ermitteln. Sonst sehen die Token wie geschenkt aus, das würde ihren Wert schmälern.

Ihr Blockchain-Lab sitzt in Liechtenstein, auch die Token werden dort emittiert. Warum?

Grabmaier: Uns ist wichtig, rechtlich auf der sicheren Seite zu sein. Die Finanzmarktaufsicht in Vaduz hat uns bestätigt, dass das, was wir planen, mit dem liechtensteinischen Gesetz konform ist. Eine solche Positivklärung ist von den Behörden anderer Länder derzeit nicht zu bekommen. Ein ICO in einem anderen Land wäre also mit Restrisiken verbunden, die wir nicht eingehen wollen – für unser Unternehmen stünde sonst zu viel auf dem Spiel.

Auch wenn alles absolut rechtskonform ist: Besteht nicht die Gefahr, dass Sie Ihre Partner, die Makler, mit Dingen wie Blockchain-Lab und JDC-Token überfordern?

Lang: Anfangs kann es sein, dass sich einige Vermittler fragen, ob das wirklich alles sein muss. Als die ersten Navigationssysteme auf den Markt kamen, sagten viele Autofahrer: „Ich finde meinen Weg schon noch selbst!“ Heute hat fast jeder Neuwagen ein Navi, weil es eine echte Erleichterung darstellt. Wir setzen die Technik nicht um der Technik willen ein, sondern weil sie unseren Maklern bei ihrer täglichen Arbeit helfen soll. Die Blockchain hat das Potenzial, die Kosten unseres Geschäfts zu senken und die Effizienz zu steigern. Es gilt, unsere Partner dazu zu befähigen, ihre Kunden ganzheitlich und regulatorisch korrekt betreuen zu können. Wir wissen, woher wir kommen, und bauen auf einem tollen Fundament auf. Wir verschließen aber auch nicht die Augen vor der Zukunft – und dort wird Technologie eine noch größere Rolle spielen als heute. Manche Berater befürchten, in einer technologisierten Welt auf der Strecke zu bleiben. Aber diese Angst ist unbegründet.

Grabmaier: Das kann ich nur unterstreichen. Der beste Vertriebsweg ist und bleibt der Mensch. Nur er kann Empathie entwickeln und einen Kaufanreiz auslösen. Das wird der Computer nie können. Darum sagen wir: Wir machen Technologie für Berater, nicht gegen Berater. Ein schönes Beispiel ist die Plattform Geld.de, die wir 2016 übernommen haben. Dort sprechen wir internetaffine Kunden an, die sich selbst ein Produkt aussuchen und die Online-Beratungsstrecke eigenständig durcharbeiten. Doch am Ende, wenn wir fragen, ob der Kunde nun gebührenpflichtig bestellen oder das Callcenter anrufen will, entscheiden sich 70 Prozent für das Callcenter. Der Mensch mit seiner Empathie kann die Kaufangst nehmen. Er hat eine viel höhere Erfolgsquote als der Computer. Es geht uns nicht darum, den Berater abzuschaffen, sondern seine Arbeit effizienter zu machen. Die Kunden bereiten vieles im Netz schon selbst vor, und der Berater konzentriert sich darauf, wo er wertschöpfend tätig ist, nämlich in der Beratung und in der Hilfe bei der Kaufentscheidung.

Lang: In diesem Zusammenhang gibt es eine schöne Analogie: Würden Sie in ein Flugzeug

PRESSESPIEGEL

einsteigen, wenn Sie wissen, dass vorn kein Pilot drinsitzt, sondern der Computer alles allein steuert?

Eher nicht.

Lang: Und anders gefragt: Würden Sie ein Flugzeug betreten, bei dem es heißt: Kein Computer an Bord, Steuerung per Seilzug, aber der Pilot ist an Bord? Wohl kaum. Also: Das eine bedingt das andere, Technik gibt Sicherheit, sie macht die Arbeit effizienter, aber sie ersetzt den Menschen nicht.

Geld.de gehört im JDC-Konzern zum Geschäftsbereich „Advisortech“, gemeinsam mit dem Maklerpool Jung, DMS & Cie. Warum zählt die Plattform nicht zum „Advisory“-Bereich, also zum Endkundengeschäft, das Sie über die Finum-Gruppe betreiben? Schließlich richten Sie sich mit Geld.de doch direkt an Privatkunden und nicht an Vermittler.

Grabmaier: Wir betreiben die Online-Vergleichsplattform nicht zum Selbstzweck, sondern um die Technologie und die Erfahrung unseren Beratern zugutekommen zu lassen. Darum ist Geld.de in diesem Geschäftsbereich genau richtig aufgehoben. Wir bieten unseren Maklern und ihren Kunden in unserer App seit Neuestem unter anderem einen Tarifvergleich an, in dem viel Geld.de-Know-how steckt. Die App vergleicht, ob der alte Tarif noch der beste für den Kunden ist, und zeigt das mit einer Ampel-Logik an. Ist die Police nicht mehr optimal, präsentiert die App drei neue Angebote: ein preisorientiertes, ein leistungsorientiertes und ein preis-leistungsorientiertes. Das ist nur ein Beispiel, wie die Berater von unserer Erfahrung aus dem Endkundengeschäft profitieren.

Kommen denn keine Rückfragen von Einzelmaklern, die sich wundern, warum ihr Pool plötzlich große Bestände aufkauft und immer mehr Endkundengeschäft macht?

Grabmaier: Das waren jedenfalls nicht die Rückmeldungen, die bei uns ankamen. Die Makler wissen vielmehr zu schätzen, dass sie in der Technikentwicklung von unserem Endkundengeschäft profitieren. Ich bin mir sehr sicher, dass kein anderer Pool im Versicherungsbereich eine derart kundenorientierte Online-Beratungsstelle mit Alttarif-Vergleich bieten kann wie wir. Außerdem sorgen die eigenen Einnahmenströme für Stabilität. Ich wage zu behaupten, dass der Pool mit den



Oliver Lang: „JDC hat 1,3 Millionen Endkunden und 18.000 Vermittler. Unser Token wird von Beginn an die wohl größte Krypto-Community im deutschsprachigen Raum haben.“

»Technik gibt Sicherheit, sie macht die Arbeit effizienter, aber sie ersetzt den Menschen nicht.«

Oliver Lang, JDC

größten Eigenbeständen auch der stabilste ist – und das ist für den Makler ein sehr wichtiger Punkt.

In Ihrem jüngsten Aktionärsbrief schreiben Sie, JDC wolle sich „künftig auf Digitalisierungsdienstleistungen und damit weniger auf Einzelmakler als vielmehr auf größere Vertriebsseinheiten“ ausrichten. Das klingt schon so, als müsse sich der kleine Makler an den Rand gedrängt fühlen.

Grabmaier: Das wäre der falsche Schluss. Schon die Personalie Oliver Lang zeigt, dass wir den einzelnen Vermittler selbstverständlich auch künftig ernst nehmen werden und alles daransetzen, eine hohe Servicequalität zu bieten. Allerdings ist auch klar, dass wir Berater suchen, die ihre Kunden dank technologischer Unterstützung ganzheitlich betreuen: Investment, Finanzierung, Bausparen, Versicherung. Ziel ist ein echter 360-Grad-Blick.

Auf Vermittler, die hin und wieder mal ein einzelnes Produkt verkaufen – nach dem Motto: Antrag gegen Geld –, legen wir keinen großen Wert. In solchen Geschäftsmodellen sehen wir nicht die Zukunft.

Lang: Weil ich neu an Bord bin, habe ich noch einen ungefärbten Blick auf dieses Thema. Wenn ich mit langjährigen JDC-Vermittlern spreche, höre ich oft sogar einen gewissen Stolz heraus. Die finden es prima, dass „ihr“ Pool es geschafft hat, mit einem Konzern wie der Lufthansa ins Geschäft zu kommen. Die sagen sich: Albatros hat sich sicherlich nicht nur einen Dienstleister angeschaut, hat alle Prozesse geprüft und die Entscheidung durch diverse Gremien im Lufthansa-Konzern gebracht – wenn die Technik für dieses Unternehmen gut genug ist, dann sollte sie auch für mich passen. Und: JDC wird nicht morgen aufhören zu programmieren. Das gibt auch den „kleinen“ Maklern Sicherheit. Außerdem profitieren sie von der größeren Einkaufsmacht, die es erlaubt, bei den Versicherern bessere Konditionen auszuhandeln.

Bei dem Geschäft mit Albatros handelt es sich im Wesentlichen um eine technische Dienstleistung. Allerdings hat Ihr

PRESSESPIEGEL



Sebastian Grabmaier: „Schon die Personalie Oliver Lang zeigt, dass wir den einzelnen Vermittler selbstverständlich auch künftig ernst nehmen werden und alles daransetzen, eine hohe Servicequalität zu bieten.“

Haus jüngst auch mehrere Bestände aufgekauft, die nun gepflegt werden müssen. Dazu müssen Sie im Unternehmen Endkundenberater beschäftigen. Sehen die Makler selbst das nicht als Konkurrenz an?

Grabmaier: Wir haben ein Team, das Endkunden betreut, das stimmt. Wenn bei einem Kunden Beratungsbedarf auftaucht, ist das aber sofort ein Lead für einen unserer Makler – und zwar für den, der räumlich am nächsten sitzt. Wir betreiben dieses Geschäft, weil der Aufwand für uns im Vergleich zur Vergütung sehr gering ist. Der Hebel steckt in der Effizienz durch die digitale Datenbearbeitung. Die übliche Provision pro Sachvertrag liegt bei jährlich 25 bis 30 Euro. Angenommen, es kommen vier Briefe im Jahr: Prüfen, knicken, lochen, heften, ablegen – da ist dieses Geld schnell verbraucht. Bei uns dagegen läuft das vollautomatisch. Entweder die Korrespondenz kommt gleich auf elektronischem Weg zu uns oder sie wird von unserer Scanfabrik digitalisiert. Wir sprechen von Millionen Dokumenten, die wir standardisiert elektronisch ablegen. Im Grund sind heute alle Maklerpools Datendienstleister, aber wir nehmen das Thema besonders ernst. Darum ist es für keinen anderen so attraktiv wie für uns, Bestände aufzukaufen – die Marge ist sehr hoch.

»Der beste Vertriebsweg ist und bleibt der Mensch. Nur er kann Empathie entwickeln und einen Kaufanreiz auslösen.«

Sebastian Grabmaier, JDC

Eine andere Möglichkeit, die Plattform besser auszulasten und so Skaleneffekte zu erzielen, wäre es, einen Mitbewerber zu übernehmen. Eine Option für JDC?

Grabmaier: Dass die Maklerpoolbranche reif für eine Konsolidierung ist, dürfte kein Geheimnis sein. Wir führen Gespräche, aber diese sind noch nicht so weit gediehen, dass wir Konkretes berichten könnten. Schon die Bestandsübernahmen der vergangenen Monate zeigen: Wir stehen als Konsolidierer bereit.

Herr Lang, JDC hat sich in den vergangenen Jahren stark aufs Versicherungsgeschäft konzentriert. Ihre Aufgabe wird es sein, das Investmentgeschäft auf Vordermann zu bringen. Welche Ziele haben Sie sich gesetzt?

Lang: In den ersten Wochen geht es natürlich vor allem darum, das Unternehmen und die internen Abläufe kennenzulernen. Jung, DMS

& Cie. kann meiner Meinung nach mit drei Dingen punkten: mit Technologie, Produktvielfalt und finanzieller Stärke. Insbesondere die Abwicklung im Versicherungsbereich hat sich in den vergangenen Jahren enorm verbessert. Ein Teil meiner Aufgabe wird es sein, das Investmentgeschäft auf das gleiche Niveau zu heben. Stichworte können das Fondresearch, Portfoliolösungen und das Beratungssystem sein. Sehr spannend finde ich unseren neuen Robo-Berater „Easyrobi“, mit dem unsere Vermittler ihren Kunden eine digitale Vermögensverwaltung anbieten können. Dieses Geschäft werde ich definitiv vorantreiben.

Einfacher dürfte das Leben für Finanzanlagenvermittler allerdings nicht werden: Die neue große Koalition möchte 34f-Berater unter Bafin-Aufsicht stellen. Womöglich ist für die Fondsvermittlung künftig zwingend eine KWG-Erlaubnis nötig, Vermittler müssten sich also einem Haftungsdach anschließen. Was halten Sie von diesen Plänen?

Grabmaier: Volkswirtschaftlich wäre das ein Fehler, denn das verteuert unterm Strich die Anlageberatung – und das in einer Zeit, in der der Bedarf nach qualifizierter Beratung höher ist als je zuvor. Auch unter Gesichtspunkten des Verbraucherschutzes ist ein solcher Schritt unnötig, denn die großen Anlagenskandale der jüngeren Vergangenheit sind alle außerhalb des 34f passiert.

Lang: Setzt die Koalition ihre Pläne tatsächlich um, werden insbesondere kleine Vermittler die Anlageberatung womöglich ganz aufgeben. Um ihre Kunden weiterhin ganzheitlich betreuen zu können, dürften viele von ihnen dazu übergehen, als Tippgeber eine Vermögensverwaltung zu empfehlen.

Grabmaier: Wichtig ist jedoch, dass eine Kontrolle durch die nationale Finanzaufsicht für Berater, die das Fondsgeschäft ernst nehmen, nicht zwangsläufig das Aus bedeuten muss. Das zeigt unsere Markterfahrung in Österreich, wo die Fondsvermittlung schon seit Jahren nur noch unter einem Haftungsdach möglich ist. Wir betreiben konzernweit gleich mehrere Haftungsdächer, könnten den Beratern also auch für den „Worst Case“ eine Lösung bieten.

Vielen Dank für das Gespräch.

BERND MIKOSCH, HANS HEUSER | 