
PRESSESPIEGEL

19.11.2018 Versicherungsjournal:
Jung, DMS & Cie.: Wachstum durch Zukauf
(Online-Ausgabe)

VersicherungsJournal.de

Jung DMS & Cie.: Wachstum durch Zukauf

19.11.2018 – Der Maklerpool stellte in einem Pressegespräch seine Zukunftsstrategie vor. Dazu gehören eine Kooperation mit BMW und der Zukauf eines nicht genannten Mitbewerbers. Die App „Allesmeins“ soll ausgebaut werden. Kritisiert wird die Qualität der von Versicherern übermittelten Daten. Bei der Online-Tochter Geld.de suchen die meisten Kunden den persönlichen Kontakt.

Die Jung DMS & Cie. AG (JDC) will in den nächsten Jahren deutlich wachsen. Das teilte der Maklerpool in einem Pressegespräch am vergangenen Donnerstag mit.

Das Wachstum soll durch Zukauf von Unternehmen und Beständen sowie durch Kooperationen erreicht werden. Dabei spricht das Unternehmen derzeit vor allem mit Haus-Versicherungsmaklern von Großunternehmen. Für diese Firmen will JDC die Verwaltung und das Neugeschäft bei Versicherung und Vorsorge automatisieren und digitalisieren.

2017 hatte das Unternehmen eine Kooperations-Vereinbarung mit der zum Lufthansa-Konzern gehörigen Albatros Versicherungsdienste GmbH mit 150.000 Kunden erreicht (VersicherungsJournal 15.11.2017). Nun wurde die 2019 startende Kooperation mit der Bavaria Wirtschaftsagentur GmbH, einem Konzernunternehmen der Bayerischen Motoren Werke AG (BMW), bekannt gegeben.

Mehr Kooperationen mit Inhouse-Maklern geplant



Sebastian Grabmaier (Bild: Schmidt-Kasperek)

Im Rahmen eines Outsourcings will JDC vor allem die administrative und vertriebsunterstützende Plattform stellen und die damit verbundenen Prozesse übernehmen. „Für die Bavaria werden wir auch die betriebliche Altersvorsorge abwickeln“, betonte Dr. Sebastian Grabmaier, Vorstandsvorsitzender der Jung, DMS & Cie. und Chief Executive Officer der JDC Group AG.

Eine weitere Kooperation mit einem Großunternehmen stehe zudem kurz vor der Verwirklichung. In der Regel seien Inhouse-Makler nicht auf Profit getrimmt und würden sämtliche Courtagen für die Verwaltung verbrauchen. Demgegenüber würde JDC mit maximal 30 Prozent der Courtage auskommen.

Aktuell sei JDC profitabel. Nach einem negativen operativen Ergebnis 2016 in Höhe von 0,47 Millionen Euro stieg die Kennzahl 2017 auf 0,16 Millionen Euro

und betrug zum 30. Juni 2018 bereits 0,65 Millionen Euro. Das Unternehmen investiere überwiegend in Prozesseffizienz.

PRESSESPIEGEL

Margenvorteil für Partner

Kooperationspartner würden auch produkttechnisch beraten. Grabmaier: „Wir können darüber aufklären, wer was am Markt kann.“ Die Partner könnten dann die höheren Einkaufsprovisionen von JDC nutzen.

Ausgemachtes Ziel des Unternehmens ist es zudem, einen „Mitbewerber vom Markt zu nehmen“. Eine präsentierte Übersicht der zehn größten Maklerpools suggerierte, dass sich der Kandidat unter diesen Pools befinden könnte.

Laut der „Cash Maklerpool-Hitliste 2018“ ist Jung, DMS & Cie. im Jahr 2017 mit gut 70 Millionen Euro Provisionserlösen der viertgrößte Maklerpool in Deutschland. Marktführer ist die [Fonds Finanz Maklerservice GmbH](#) (VersicherungsJournal 14.8.2018).

Nur zwei der größten Pools gehören Versicherern und dürften daher schwer käuflich sein. Stärker könnte JDC auch in den Bankenmarkt einsteigen. Hier gibt es bereits eine Kooperation mit der [Comdirect Bank AG](#), die ab 2019 mit Hilfe von JDC Versicherungen anbieten will (VersicherungsJournal 1.11.2018).

Wettbewerbsvorteil durch Datenschutz



Stefan Bachmann (Bild: Schmidt-Kasperek)

„Wir sind als Technologieanbieter neutral und könnten morgen auch mit einer Sparkasse kooperieren“, betonte der frühere Google-Manager und heutige JDC-Group-Vorstand Stefan Bachmann.

Durch die Kooperation mit dem Lufthansa-Unternehmen Albatros habe JDC einen besonderen Wettbewerbsvorteil erzielt. So sei die Datenschutzprüfung bei dem Luftfahrtunternehmen extrem hart gewesen. Das zeige, welche hohe Datensicherheit JDC mitbringe.

Mehr Fachkompetenz hat sich JDC aktuell durch den Einstieg von Oliver als Vorstand der Jung, DMS & Cie. AG erworben. Der kam Anfang des Jahres vom Konkurrenten [BCA AG](#) (VersicherungsJournal 24.1.2018, 25.8.2017).

Lang begründete seinen Wechsel mit den größeren Entwicklungschancen bei JDC. Hier würden zudem keine anderen Interessen das Maklerinteresse überlagern.

PRESSESPIEGEL

Ärger mit Versicherern



Oliver Lang (Bild: Schmidt-Kasperek)

Er ist nun für den Investmentbereich bei JDC zuständig. „In der Investmentwelt ist die Datenübermittlung viel besser organisiert als bei Versicherern“, so Lang. Demgegenüber würden viele Versicherer trotz Bipro-Norm oft Datenmüll anliefern. Das verursache dem Unternehmen hohe Kosten, weil „händisch“ nachgebessert werden müsse.

Schon Anfang Dezember soll die App „Allesmeins“ (VersicherungsJournal 3.3.2016) um sämtliche angebotene Investment erweitert werden. Die App wird derzeit von rund 600 JDC-Vermittlern genutzt, erläuterte das Unternehmen.

Insgesamt arbeiteten 16.000 Finanzdienstleister mit dem Pool zusammen. „20 Prozent davon bringen aber 80 Prozent des Umsatzes“, sagte Grabmaier. In 2018 kämen mehr als 500 Köpfe hinzu. In ähnlicher Größenordnung würden Vermittler ausscheiden, in der

Regel aus Altersgründen. Daher werde die Gesamtzahl der Berater nicht größer.

Mindestens die Hälfte der Kunden will persönlich abschließen

Zur Online-Affinität der Verbraucher hat JDC Zahlen der 2016 erworbenen [Geld.de GmbH](#) (VersicherungsJournal 8.6.2016) ausgewertet.

Demnach beenden extrem viele Kunden der Online-Plattform einen Versicherungsabschluss nicht online. Bei einfachen Produkten, wie einer Hausratversicherung, würden 50 Prozent der Kunden das Callcenter anrufen, bei komplexen Produkten sogar 70 Prozent.