

PRESSESPIEGEL

19.11.2018 Versicherungsmagazin:
JDC Group will weiter gehörig wachsen
(Online-Ausgabe)

versicherungsmagazin

JDC Group will weiter gehörig wachsen



Von links JDC-Vorstand Stefan Bachmann, Dr. Sebastian Grabmaier, Pressesprecher Johannes Scherer und Vorstand Oliver Lang

©Bernhard Rudolf

"Wir wollen die Nummer eins der Plattformen für Versicherungs- und Finanzdienstleistungen in Europa werden", zeigt sich der Vorstandsvorsitzende der JDC Group und von Jung, DMS & Cie., Dr. Sebastian Grabmaier, in einem Pressegespräch am 15. November in Frankfurt am Main selbstbewusst.

JDC ist die Holdingmutter des Maklerpools Jung, DMS & Cie. und ist nach eigenem Verständnis ein Full-Service-Anbieter für Makler, Berater, Banken, für firmenverbundene Vermittler und Kunden und hat sich zur Aufgabe gemacht, komplette

Versicherungsbestände und deren Informationen zu verwalten. JDC ist dabei Teil der Vermittlungskette. Das Unternehmen wolle schon 2019 mit dem Kauf von

Versicherungsbeständen stark wachsen. Der Zukauf eines größeren Maklerpools werde laut Grabmaier derzeit geprüft.

"Advisortech" und "Advisory"

Im Geschäftsbereich „Advisortech“ bietet JDC über die Jung, DMS & Cie. moderne Beratungs- und Verwaltungstechnologien für Kunden und Berater. Im Segment „Advisory“ vermittelt JDC über die Finum-Gruppe Finanzprodukte an private Endkunden über freie Berater, Vermittler und Finanzvertriebe. Mit mehr als 16.000 angeschlossenen Vertriebspartnern, einem betreuten Bestand von mehr als 4,5 Milliarden Euro und mehr als 1,5 Milliarden Euro Produktabsatz pro Jahr ist JDC bereits einer der Marktführer im deutschsprachigen Raum. Der Börsenwert der Gruppe liegt bei etwa 100 Millionen Euro. Das Versicherungsgeschäft sei mit über 60 Prozent nach wie vor Wachstumstreiber Nummer eins.

Mehr Verträge pro Kunde

Das gewollte Wachstum sei organisch angesichts der derzeitigen Marktentwicklung schwierig. Auf allen Wertschöpfungsstufen, so Grabmaier, werde konsolidiert. Der Markt sei mit über 500 Versicherern stark fragmentiert. Ein Vermittler komme im Schnitt nur auf 1,2 bis 1,4 Verträge. Mit der App „Alles meins“ aus dem Hause JDC könnten Vermittler diese Vertragszahl vervierfachen. Die App ist ein digitaler Versicherungsordner für Kunden und bietet Onlineübersicht über alle Versicherungen und alle Versicherungsdokumente.

PRESSESPIEGEL

Outsourcing wichtiger Wachstumsfaktor

Das Outsourcing sei ein wichtiger Wachstumsfaktor der Gruppe. So stellt JDC Versicherungs- und Verwaltungstechnik unter anderem für Comdirekt Bank und das Finanzportal Onvista zur Verfügung. Albatros, 100-prozentige Tochter der Lufthansa, betreut über die JDC-Plattform mehr als 150.000 Kunden mit über 400.000 Verträgen. Neu hinzugekommen ist am Tag des Pressegesprächs die Bavaria Wirtschaftsagentur, Inhouse-Makler der BMW Group.

Ausbau der Fintech-Kompetenz

JDC Group-Vorstand Stefan Bachmann referierte über das im Sommer 2018 gegründete Blockchain-Lab in Liechtenstein. Man sei „preferred Partner von Bank Frick in Deutschland und Österreich“. Mit der intensiveren Zusammenarbeit der beiden Häuser seien die Weichen für ein einfaches, kundenorientiertes Verfahren für den Kauf und die sichere Verwahrung von Krypto-Assets und -währungen gestellt. Dazu werde der JDC-eigene, elektronische Finanz- und Versicherungsordner „Alles meins“ um Funktionen zur Darstellung, Abwicklung und Verwahrung von Krypto-Assets erweitert.