

PRESSESPIEGEL

13.11.2019

Die JDC Group und die gelebte Transformation

Die JDC Group bietet mittlerweile Services für die komplette Wertschöpfungskette in der Beratung an. Hinter dem so genannten B2B2C-Modell steht eine technische Plattform, über die Kooperationen aller Art abgebildet werden können. Bancassurance spielt dabei eine große Rolle.

Die JDC Group lässt aktuell mit einer Vielzahl an Kooperationen aufhorchen. Erst vor wenigen Tagen hat sie einen Vertrag zur Abwicklung von Versicherungsprodukten des nicht mobilitätsbezogenen Versicherungsgeschäftes der Volkswagen Bank unterzeichnet. Diese wird die Versicherungsverträge von rund 100.000 Kunden auf die Plattform von JDC übertragen. Dort soll künftig auch das gesamte Neugeschäft abgewickelt werden. Kooperationsverträge gibt es aber vonseiten JDC auch bereits mit der BMW-Tochter Bavaria Wirtschaftsagentur, mit der Sparda-Bank Baden-Württemberg und mit comdirect. Die Direktbank beispielsweise bietet so über ihre Tochter comdirect Versicherungsmakler AG in Zukunft auch Versicherungen an. Zum Einsatz kommt dafür die JDC- Kunden- und Vertragsverwaltungssoftware iCRM und die App allesmeins.

Ausbau der Marktsegmente Bancassurance und Ausschließlichkeit

Bancassurance erfährt mit der Digitalisierung ein Revival und JDC ist hier mittlerweile ein beachtlicher Marktplayer. Die Kritik, dass Bancassurance schon einmal nicht funktioniert habe, lässt JDC-Vorstand Stefan Bachmann dabei nicht gelten. Erst kürzlich stellte er in einem Pressegespräch dar, dass es nun eben die digitalen Mittel für ein erfolgreiches Geschäft gebe. Aber nicht nur Banken könnten von dieser Entwicklung profitieren. So hat JDC auch einen Kooperationsvertrag mit der RheinLand Versicherung abgeschlossen. Der dortigen Ausschließlichkeit wird die JDC-Technologie künftig den Zugang zu einem breiteren Marktangebot ebnet.

Die Marken der JDC Group

Zur JDC Group gehören mittlerweile Marken aus verschiedensten Feldern. Maklerpool und technische Plattform finden sich in der Jung, DMS & Cie. Neben dem Poolgeschäft sammelt sich hier das Geschäft mit den bereits genannten Großverbindungen, zu denen unter anderem auch die Lufthansa-Maklertochter Albatros Versicherungsdienste zählt. Auch das eingekaufte Privatkundengeschäft der Assekuranz Herrmann wird etwa hier abgewickelt. Weitere Marken der Gruppe sind der Finanzvertrieb Finum und das Vergleichsportal Geld.de. Die App allesmeins kommt als digitaler Vertragsmanager zum Einsatz und befindet sich im Ausbau zu einem digitalen Financial Home.

PRESSESPIEGEL

Versicherungsgeschäft überwiegt

Das Versicherungsgeschäft nimmt dann dank der Neuausrichtung auch heute den größeren Part bei der JDC-Gruppe ein. Versicherungen seien der Wachstumstreiber, erklärt der JDC-Vorstandsvorsitzende Dr. Sebastian Grabmaier. Gerade das Sachgeschäft spiele hier eine wichtige Rolle: Mit fast 60% wiederkehrenden Erlösen habe man ein stabiles Standbein, so Grabmaier. Das Investmentgeschäft wiederum soll durch die Vermögensverwaltungslösung FINE FOLIO neuen Schwung bekommen. Als Glücksfall bezeichnet der JDC-Chef auch den Kauf des Investmentpools KOMM Invest im Frühjahr dieses Jahres. Mit dem Erwerb kam ein Investmentbestand von 570 Mio. Euro ins Haus.

Weiterer Ausbau des Poolgeschäfts und der digitalen Geschäftsbereiche

Für das erste Halbjahr 2019 kann die JDC-Gruppe von einer deutlichen Erhöhung des Provisionsumsatzes berichten. Die Umsatzprognose für das Jahr 2019 liegt bei 110 Mio. Euro. Der Gewinn soll gesteigert werden. Doch die Entwicklung und Errichtung der technischen Plattform und der Erwerb von Beständen kostete auch viel Geld. Zur Stabilisierung hat sich die JDC Group mit der GREAT-WEST LIFE CO, zu der auch Canada Life gehört, einen Großaktionär ins Haus geholt. Gerade wurde das Inhaberkontrollverfahren der Aufsichtsgremien beendet, sodass die 28%-ige Beteiligung jetzt final steht. Gemeinsam will man nun den Ausbau des Maklerpoolgeschäfts und die Verstärkung der digitalen Geschäftsfelder forcieren. Diesem Zweck soll auch die Emission einer fünfjährig besicherten Unternehmensanleihe der Jung, DMS & Cie. Pool GmbH mit einer jährlichen Verzinsung von 5,5% dienen. Die Genehmigung hierfür ist gerade erfolgt. Das Emissionsvolumen betrage bis zu 25 Mio. Euro, so das Unternehmen. (bh)