

### „Unsere Profitabilität wird noch überproportional steigen“

*BondGuide im Gespräch mit Dr. Sebastian Grabmaier und Ralph Konrad über das aktuelle Emissionsvorhaben, das aus einem Umtauschangebot zuzüglich Neuzeichnungsmöglichkeit der Anleihe JDC 2019/24 besteht – wir sprachen in Frankfurt mit den beiden Vorständen des Wiesbadener Emittenten.*

**BondGuide:** Meine Herren, die Jung, DMS & Cie., kurz JDC, hat noch eine Anleihe ausstehend, die bis Mai nächsten Jahres läuft – trotzdem können noch nicht so viele Investoren den Namen einordnen. Wer ist die JDC Group?

**Konrad:** Wir sind Pionier unter den sogenannten Maklerpools mit einer Historie, die bis ins Jahr 1958 zurückreicht. Die Gruppe besteht aus der Holding – zuständig als Service- und Technologie-Plattform für Finanzdienstleister –, dem AdvisorTech-Spezialisten Jung, DMS & Cie. – einem technologieorientierten Servicedienstleister für Makler, Berater und Vertriebe – sowie unserer unabhängigen Finanz- und Vermögensberatung FINUM.

**BondGuide:** Wo liegt der Unterschied zwischen „Advisortech“ und „Advisory“, also Beratung?

**Grabmaier:** Unser Anspruch ist es, mit unserer Tochter FINUM eine objektive und verständliche Finanzberatung in allen Lebensphasen mit Fokus auf die Ziele und Bedürfnisse eines Kunden zu bieten. Eigentlich eine Selbstverständlichkeit, sollte man meinen – doch die Beratungspraxis sieht häufig anders aus. AdvisorTECH ist ein neuzeitliches Kunstwort und deutet auf die Technik hinter dem Berater hin – sie trägt dazu bei, Beratung besser und effizienter zu machen. Vom Frontend bis zum Backend decken wir die gesamte Kette ab.



**Dr. Sebastian Grabmaier (li.)**

ist Vorstandsvorsitzender der Jung, DMS & Cie. AG und verantwortlich für die Ressorts Vertrieb, Produkte, Marketing und PR.

**Ralph Konrad**

ist Vorstand der Jung, DMS & Cie. AG und verantwortet die Ressorts Finanzen & Recht sowie die Bereiche IT, Risiko & Courtage.

**Konrad:** Dass wir diesem Anspruch auch gerecht werden, sehen wir an verschiedenen Auszeichnungen, so

**Konrad:** Dass wir diesem Anspruch auch gerecht werden, sehen wir an verschiedenen Auszeichnungen, so zuletzt durch das F.A.Z.-Institut und durch das Magazin Capital – über beide Top-Platzierungen haben wir uns sehr gefreut.

**BondGuide:** Und wer genau steckt hinter der JDC Group?

**Konrad:** Die Hälfte der ja auch aktiennotierten AG liegt beim Management, dem Aufsichtsrat und unserem Großaktionär Great-West LifeCo. Great-West ist ein führender kanadischer Investor in Finanzdienstleistungen mit starkem Technikfokus, mit rund einem Jahrhundert Firmengeschichte und mehrheitlich in Familienbesitz.

## PRESSESPIEGEL

**BondGuide:** Können Sie uns das mit AdvisorTECH noch etwas verständlicher machen?

**Grabmaier:** Nehmen wir als Beispiel unseren Kunden Sparda-Bank, für den wir ein sogenanntes White-Label-Angebot gestaltet haben. Wenn Sie über das Sparda-Portal [www.meineversicherungswelt.de](http://www.meineversicherungswelt.de) Versicherungen suchen oder auch generell Finanzberatung in Anspruch nehmen möchten, erhalten sie dort alle Informationen und können Verträge online vergleichen und abschließen. Wir haben das gesamte Portal entwickelt und betreiben die Technik und Geschäftsabwicklung dahinter.

**BondGuide:** Sprechen wir mal über die Anleiheemission: Es besteht aus Umtauschangebot aus der **Anleihe JDC 2015/20** plus Neuzeichnungsmöglichkeit.

**Grabmaier:** Das ist richtig – so beträgt das Volumen dieses Mal auch bis zu 25 Mio. EUR, wovon maximal 15 Mio. EUR aus der Umtauschmöglichkeit bestehen. Bei einem Kupon von 5,5% sparen wir gegenüber der Altanleihe einen halben Basispunkt.

**Konrad:** Und vergessen wir nicht die Umtauschprämie von 10 EUR oder einem Prozentpunkt plus Stückzinsen – obwohl der bestehende Bond nur noch ein halbes Jahr läuft.

**BondGuide:** Und die Mittelverwendung?

**Konrad:** Neben der offensichtlichen Refinanzierung der auslaufenden Anleihe refinanzieren wir auch ein bestehendes Bankdarlehen. Die bleibende Differenz dient unserem organischen und anorganischen Wachstum.

**BondGuide:** Wie sehen anorganische Wachstumsoptionen in Ihrem Geschäftsfeld in etwa aus?

**Konrad:** Der Markt für selbstständige Versicherungsmakler verzeichnete in den letzten zehn Jahren einen erheblichen Rückgang um fast die Hälfte der Makler und wird weiter schrumpfen, die verbleibenden Versicherungsmakler gewinnen im Gegenzug aber deutlich Marktanteile. Aber sie alle werden älter. Unabhängige und vollberufliche Versicherungsmakler sterben vielleicht nicht aus, aber der Nachwuchs ist sozusagen nicht da – Versicherungsmakler ist kein trendiger Beruf heutzutage. Hier können wir immer wieder einmal einen interessanten Bestand an Verträgen von ausscheidenden Maklern übernehmen.

**Grabmaier:** Wichtig ist auch, dass Provisionen aus bestehenden Versicherungsverträgen sehr planbar sind, weil sie jedes Jahr wiederkehren, ohne dass jemand etwas großartig dafür unternehmen müsste. Denken Sie an Ihre eigenen Versicherungen und wie lange Sie diese schon unverändert besitzen. Und im Schnitt werden auch Versicherungen Jahr für Jahr teurer, 2018 um etwas mehr als 2% – das ist ein eingebauter Inflationsschutz für allfällige Provisionen, die mit der Jahresprämie der

Versicherungen wachsen. Fast drei Fünftel unserer Erlöse sind wiederkehrender Natur.

**BondGuide:** Und wie schlägt sich das in Ihren Geschäftszahlen nieder?

**Grabmaier:** Unser Erlöswachstum hat sich in den letzten Jahren noch beschleunigt, angefangen von +4% von 2015 auf 2016 bis auf +12% auf 2018. Unsere Prognose für 2019 beläuft sich auf +16%, also ca. 110 Mio. EUR. Unsere Profitabilität legte im selben Zeitraum vor dem Hintergrund des eben Geschilderten dementsprechend überproportional zu.

**Konrad:** Unsere Buy-and-Build-Strategie schafft zudem deutliche Synergieeffekte. Je größer unser Einkaufsvolumen wird, umso besser sind unsere Einkaufskonditionen!

**BondGuide:** Was heißt das, wenn wir hier mal in die nahe und mittlere Zukunft blicken – für die Laufzeit der neuen Anleihe?

**Konrad:** Unser Umsatz wird u.a. durch weitere Großkunden steigen. Durch eine Erhöhung der sogenannten Vertragsdichte wachsen wir aber auch bei den Umsätzen mit bestehenden Kunden.

**Grabmaier:** Demgegenüber legen unsere Personalkosten aufgrund der Skaleneffekte nur noch unterproportional zu – wie auch unsere Sachkosten. Den größten Teil der notwendigen Investitionen in IT und Infrastruktur haben wir bereits in den vergangenen Jahren geleistet. Unter dem Strich wird die Gruppe also profitabler, wenn wir auf die nächsten Jahre schauen.

**BondGuide:** Meine Herren, danke für Ihre Zeit während der Roadshow und natürlich auch Ihnen viel Erfolg beim gegenwärtigen Anleihevorhaben.