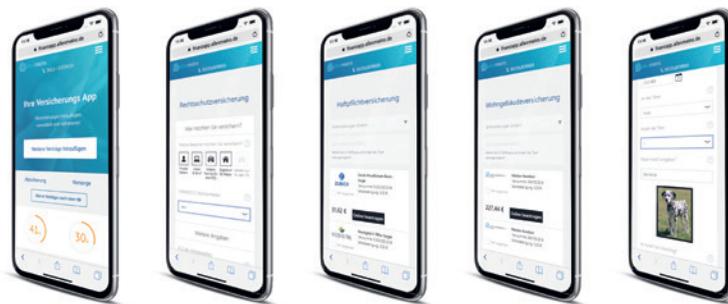


# Ein Financial Home für alle Finanzprodukte

Die Keimzelle der JDC Group verkaufte einst als erster deutscher Anbieter Investmentfonds an Privatkunden: Nun will das Unternehmen mit einer neuen technischen Lösung auch den Versicherungsmarkt revolutionieren. Im Gespräch mit Wirtschaftsforum schildert der Vorstandsvorsitzende Dr. Sebastian Grabmaier, warum die Digitalisierung der Versicherungsbranche überfällig ist.

**Wirtschaftsforum:** Herr Dr. Grabmaier, Ihr Unternehmen hat sich seit seinen Anfängen als Investment-Vertriebsgesellschaft mehrmals neu erfunden. Wann stand der letzte große Wandel an?

**Dr. Sebastian Grabmaier:** In den frühen 2000er-Jahren waren wir der erste Anbieter, der Privatkunden mit einer IT-Lösung aus einer Hand die Performance all ihrer individuellen Depots über mehrere Verwahrstellen hinweg aufschlüsseln konnte. Im Zuge der Pleite von Lehman Brothers, die 2008 die gesamte Finanzwirtschaft unter Druck setzte, wollten wir unser Geschäftsmodell unabhängiger vom Kapitalmarkt gestalten und



Die Interface der Vergleichstools

haben es um eine digitale Versicherungsplattform erweitert.

**Wirtschaftsforum:** Welche Ausgangssituation haben Sie im Versicherungsmarkt vorgefunden?

**Dr. Sebastian Grabmaier:** Die Benutzererfahrung des Endkun-

den ist heute von Unternehmen wie Amazon geprägt. Der Kunde erwartet die Lieferung seines Produkts oder seiner Dienstleistung grundsätzlich so schnell wie möglich. Doch während das Paket aus dem Onlineshop morgen bei Ihnen vor der Tür liegt, dauert es bei einem Versicherungsun-

## Interview mit



*Dr. Sebastian Grabmaier,  
Vorstandsvorsitzender  
der JDC Group AG*

ternehmen oft mehrere Wochen, bis Sie die fertige Police zugestellt bekommen – denn die Versicherungsbranche ist bis heute extrem papierlastig.

**Wirtschaftsforum:** Mit welcher Innovation wollen Sie daran etwas ändern?

**Dr. Sebastian Grabmaier:** Wir haben den Prozess vom Anbietervergleich bis zum rechtskräftigen Abschluss der Versicherung vollständig digitalisiert und können dank eines Portfolios mit über 500 Produktgebern sicherstellen, dass sich der Kunde für das bestmögliche Angebot entscheidet: Denn ob Sie als Versicherungsnehmer mit einem Unternehmen zusammenarbeiten, das auch in 30 Jahren noch zahlungskräftig ist, oder bei einem Anbieter landen, der schon nächstes Jahr ein Fall für den Rettungsschirm der BaFin wird, macht schließlich einen Riesenunterschied. Die



Beispiel der Software-Interface für Kunden der Sparkassen



Das Leistungsportfolio der JDC Group auf einen Blick



BEST ADVICE. BETTER TECHNOLOGY.

### KONTAKTDATEN

JDC Group Aktiengesellschaft  
 Söhnleinstraße 8  
 65201 Wiesbaden  
 Deutschland  
 ☎ +49 611 33532200  
 📠 +49 611 33532209  
 info@jdcgroup.de  
 www.jdcgroup.de

Digitalisierung sorgt dafür, dass das, was der Kunde will, nämlich einen Überblick über all seine Finanzprodukte von einer zentralen Plattform aus, endlich auch umgesetzt wird.

**Wirtschaftsforum:** Als B2B2C-Lösung wenden Sie sich jedoch nicht direkt an den Endkunden, sondern an den Versicherungsmakler. Wie profitiert dieser Teil der Wertschöpfungskette von Ihrem Angebot?

**Dr. Sebastian Grabmaier:** Wir sehen uns heute nicht mehr als Maklerpool, sondern vielmehr als Anbieter einer Technologieplattform für Finanz- und Versicherungsdienstleistungen. Damit verfolgen wir stringent unsere Advisortech-Strategie, also die Bereitstellung einer innovativen digitalen technischen Lösung für die Berater und nicht gegen sie. Der Digitalisierungstrend im Finanz- und Versicherungsvertrieb wird mit dem Einsatz von Algorithmen und künstlicher Intelligenz künftig noch ganz neue Möglichkeiten bieten. Trotzdem wird es immer Produkte geben,

die einer kompetenten persönlichen Beratung bedürfen – das werden auch in Zukunft weniger die KFZ- und Hausratversicherungen sein, sondern vielmehr die langfristige Altersvorsorge sowie Lebens- und Berufsunfähigkeitsversicherungen. Daher werden wir unsere Technologieplattform weiter ausbauen und optimieren, um den uns angeschlossenen Partnern – vom Einzelmakler bis hin zum Großkunden – den besten 'Maschinenraum' für ihr Vertriebsgeschäft zu bieten.

**Wirtschaftsforum:** Wie groß ist Ihr Markt – und welchen Teil des Marktes haben Sie schon erschlossen?

**Dr. Sebastian Grabmaier:** Derzeit verwalten wir etwa drei Millionen Versicherungsverträge von über 1,6 Millionen Versicherungskunden auf unserer Plattform. Bedenkt man, dass es in Deutschland circa 42 Millionen Haushalte gibt und dass jeder Haushalt über durchschnittlich elf abgeschlossene Versicherungsverträge verfügt, kommen wir auf eine stattliche Zahl von circa 450 Millionen Versicherungsverträgen als Marktgröße. Diesen Markt weiter zu erschließen ist unser erklärtes Ziel. Unsere Kooperationen mit der Deutschen Lufthansa und BMW bestätigen dabei unseren steilen Wachstumskurs.



**Wirtschaftsforum:** Planen Sie bereits weitere Kooperationen mit anderen großen Unternehmen?

**Dr. Sebastian Grabmaier:** Gerade sind wir ein Joint Venture mit der Provinzial, einer öffentlichen Versicherungsgruppe der Sparkassen, eingegangen. Dann können auch die Kunden der betreffenden Geldinstitute ihre Versicherungsverhältnisse mit einer eigens gebrandeten App optimieren – in der Hoffnung, dass darüber hinaus in den nächsten Jahren noch viele weitere folgen werden.

Übersicht über die Wertschöpfung auf und mit der JDC-Plattform

