

PRESSEMITTEILUNG

Wiesbaden, 25. Mai 2016

Seite 1/3

JDC Group erwirbt Versicherungsbestand von bis zu 195.000 Kunden und steigert damit das EBITDA um bis zu 4 Mio. EUR pro Jahr

- **Die Jung, DMS & Cie. AG, eine Tochter der JDC Group AG, investiert im Rahmen eines Asset-Deals mit einem mittelständischen Makler einen kleinen zweistelligen Millionen-Betrag**

- **Courtageeinnahmen steigen um bis zu 5 Millionen EUR pro Jahr**

- **EBITDA-Plus nach erfolgter Bestandsübertragung bis zu 4 Millionen EUR p.a.**

- **Große Cross-Selling Potentiale vor allem durch den Einsatz des neuen digitalen Finanzassistenten „allesmeins“ im erworbenen Kundenbestand**

Die JDC Group-Tochter Jung, DMS & Cie. AG, einer der größten Maklerpools in Europa, erwirbt in einem Asset-Deal einen Privatkunden-Versicherungsbestand mit bis zu 195.000 Kunden, einer Netto-Jahresprämie von knapp 27 Millionen EUR, jährlichen Courtageeinnahmen von bis zu 5 Mio. EUR und einem erwartetem EBITDA-Beitrag pro Jahr nach Abwicklungs- und Kundenbetreuungskosten von bis zu 4 Mio. EUR.

Es handelt sich vor allem um Kundenverträge in den Sparten Rechtsschutz-, Haftpflicht-, Wohngebäude- und Hausratsversicherungen. Der Asset-Deal Vertrag steht noch unter verschiedenen aufschiebenden Bedingungen. Diese sollen bis Mitte des Jahres abgeschlossen sein, so dass sich die beschriebenen Umsatz- und EBITDA-Effekte für dieses Jahr pro rata einstellen werden.

Finanziert wird die Transaktion durch die im Juni 2015 platzierte Anleihe mit einem Volumen von 15 Millionen EUR, die mit dem Ziel des Aufkaufs von Maklerbeständen emittiert wurde. Nach Umsetzung der jüngsten Transaktion wird dieses Kapital vollständig investiert sein.

Über die sofortigen Umsatz- und EBITDA-Effekte hinaus erwartet das Management der JDC Group deutliche Zusatzerträge durch den Einsatz des neu eingeführten digitalen Versicherungsordners „allesmeins“ im neu erworbenen Endkunden-Bestand. Da die durchschnittliche Vertragsdichte des erworbenen Bestandes derzeit bei nur knapp über einem Vertrag pro Kunde liegt, ein Durchschnittskunde in Deutschland im Schnitt aber rund acht Verträge besitzt, sollte sich durch die innovative Smartphone-Applikation die Vertragsdichte pro Kunde im neuen Bestand deutlich erhöhen lassen, was zu noch positiveren Ergebnisbeiträgen der erworbenen Bestände führen kann.

„allesmeins“ ist ein auf innovativster Technologie basierender digitaler Finanzmanager, der sowohl die Interessen der Endkunden als auch die der Berater vereint. Er ermöglicht Endkunden einen schnellen Überblick über ihre gesamten Versicherungsverträge mit der entsprechenden Vertragsdokumentation auf ihrem Smartphone oder Tablet. Über die App ist es dann auch möglich, Verträge hinzuzufügen, Policen zu optimieren oder Schäden zu melden. Im Gegensatz zu den anonymen herkömmlichen Fintech-Lösungen bleibt dem Endkunden bei „allesmeins“ der individuelle Versicherungs- und Anlageberater, zu dem er ein teilweise jahre- oder sogar jahrzehntelanges Vertrauensverhältnis aufgebaut hat, mit seiner gesamten Fachkompetenz voll erhalten. Falls gewünscht, können die 195.000 Kunden des erworbenen Bestandes somit in Zukunft auch auf einen der JDC-Makler zugreifen.

„Die JDC Group ist der ideale Käufer solcher Maklerbestände, da wir nicht nur umfassende Transaktionserfahrung mitbringen, sondern vor allem im Sinne der Kunden sicherstellen können, dass nach dem Übertrag eine ordentliche Kundenbetreuung, vor allem auch im Schadensfall, sichergestellt ist“, kommentiert JDC-CEO Dr. Sebastian Grabmaier die Transaktion: „Die JDC Group ist dabei einer der wenigen Marktteilnehmer, der modernste und effizienteste Abwicklung und state-of-the-art Advisortech-Lösungen mit der weiter wichtigsten Komponente „Mensch“ verbindet. Nicht zuletzt der Einsatz unserer Smartphone-Applikation ‚allesmeins‘ sorgt für eine ideale Kundenbindung und damit für zusätzliche Ertragspotenziale für unsere Makler und damit auch für JDC.“

„Der nun gekaufte Bestand verbessert unsere Finanzkennzahlen deutlich: Es handelt sich überwiegend um Verträge in Versicherungssparten mit überdurchschnittlichen Haltedauern und hohen Courtage-Erwartungen“ ergänzt Ralph Konrad, Finanzvorstand der JDC Group. „Wir freuen uns sehr, dass wir mit dieser Transaktion die Prognosen aus der Business-Planung der Anleiheplatzierung aus dem Vorjahr bestätigen können: Mit einer Umsatzrendite auf den erworbenen Bestand von über 50 Prozent und einer Investitionsrendite von bis zu 30 Prozent liegen wir genau im Ziel und können zeigen, dass unser Geschäftsmodell „Bestandskauf“ sehr erfolgreich ist. Wir planen, kurzfristig weitere Bestände zu erwerben.“

Über die JDC Group AG

Die JDC Group AG (ISIN: DE000A0B9N37) steht für moderne Finanzberatung und intelligente Finanztechnologie für Berater und Kunden.

Im Segment „Advisory“ vermitteln wir über unsere Tochterfirmen Jung, DMS & Cie. und FiNUM. Finanzprodukte an private Endkunden über freie Berater, Vermittler und

Finanzvertriebe. Mit mehr als 16.000 angeschlossenen Vertriebspartnern, mehr als 900.000 Endkunden, einem betreuten Bestand von mehr als 4 Milliarden Euro und mehr als 1,3 Milliarden Produktabsatz pro Jahr sind wir einer der Marktführer im deutschsprachigen Raum.

Im Geschäftsbereich „Advisortech“ entwickeln wir moderne Beratungs- und Verwaltungstechnologien für unsere Kunden und Berater. Während viele Vertriebe und Vertriebspartner den technologischen Wandel als Problem und die jungen Fintech-Firmen als neue Wettbewerber sehen, sehen wir den Faktor „Technologie“ als große Chance. Lösungen aus dem Geschäftsbereich „Advisortech“ werden Beratern zukünftig helfen, ihre Kunden noch besser zu betreuen und im Ergebnis mehr Umsatz zu generieren.

Disclaimer:

Die Vorstände der JDC Group AG halten eine wesentliche Beteiligung an der JDC Group AG und haben ein Eigeninteresse an Art und Inhalt der in dieser Mitteilung gegebenen Informationen.

Nähere Informationen zum Unternehmen und den Tochtergesellschaften finden Sie unter www.jdcgroup.de, zur neuen Finanz-App unter www.allesmeins.de