

# PRESSESPIEGEL

28.07.2015

procontra:  
Aragon: Unter neuem Namen in die digitale Zukunft  
(Online-Ausgabe)

proontra *online*

## Aragon: Unter neuem Namen in die digitale Zukunft

28.07.2015 | Berater von Christian Hilmes



Foto: Ralph Konrad (CFO) und Dr. Sebastian Grabmaier (CEO), JDC Group AG

Ein neuer Namen soll die künftige Ausrichtung deutlich machen: Aus der Aragon AG wird JDC Group AG, die sich künftig auf ihre Vertriebstöchter Jung, DMS & Cie. und FINUM sowie auf neue Beratungstechnologien für den freien Finanzvertrieb konzentriert.



### Mehr zum Thema

- ▶ Altersvorsorge braucht das vor-Ort- Gespräch
- ▶ „Einzelmakler werden 2020 die Ausnahme sein“
- ▶ Diese FinTechs sollten Makler kennen
- ▶ Bilanz: 40.000 Kunden nach DIN-Standard beraten
- ▶ „Wir verstehen uns gut mit unseren Mitbewerbern“
- ▶ Masse statt Klasse bei Jung, DMS & Cie.?

Mit der Konzentration auf die Maklerpool-Tochter JDC und die Vertriebstöchter der FINUM-Gruppe habe die Aragon AG ihre Konzernstruktur in den vergangenen Monaten bereits „deutlich verschlankt und fokussiert“. Aber erst mit der Eröffnung des neuen Geschäftsfeldes Beratertechnologie sei die angestrebte Firmenstruktur erreicht.

Unter dem Titel „AdvisorTech“ will die JDC Group zukünftig moderne Beratungs- und Verwaltungstechnologien für Kunden und Berater entwickeln. Denn nicht erst die Konkurrenz der jungen Fintech-Firmen zeige den Bedarf auf, Kunden nicht mehr nur im Vor-Ort-Gespräch zu betreuen, um weiterhin Umsatz generieren zu können.

### Einstieg in Fintech-Branche

Konkret werde die JDC Group sowohl eigene Tools zur Vertriebsunterstützung entwickeln als auch strategische Investitionen in Fintechs tätigen oder bereits etablierte Technologieunternehmen übernehmen. Als Ziel nennt JDC-CEO Dr. Sebastian Grabmaier: „Wir wollen uns schnell unter den führenden Fintech-Unternehmen in

Europa positionieren.“

Grabmaier weiter: „Während viele Fintech-Start-Ups bei Null beginnen und vor allem Geld für Kundenakquisition ausgeben müssen, setzt unsere Technologiesparte auf mehr als 16.000 angeschlossene Vertriebspartner, mehr als 900.000 Endkunden, einem betreuten Bestand von mehr als 4 Milliarden Euro und mehr als 1 Milliarde Neugeschäft pro Jahr auf.“

### Bereits 2016 Gewinne erwartet

Sein Vorstandskollege CFO Ralph Konrad erwartet nach dem aktuellen „Jahr der Transformation und der Investitionen in den Technologiebereich“ bereits ab 2016 deutlich steigende Gewinne der JDC Group. Konkret erwarte er einen Umsatz zwischen 90 und 100 Millionen Euro und ein Konzernergebnis (EBITDA) von mindestens 5 Millionen Euro.

Eine formal wichtige Etappe auf dem Weg der Umstrukturierung: Am Freitag stimmte die Hauptversammlung einstimmig für die Umfirmierung. Und auf ihrer erneuerten Internetseite will das Unternehmen ab dem 15. August alle Infos auch auf Englisch zur Verfügung stellen, um dem „vermehrten Interesses ausländischer institutioneller Investoren“ gerecht zu werden.

### Wachstum mit Maklerbeständen

Im Segment Advisory bezeichnen sich die Wiesbadener als „einer der Marktführer im deutschsprachigen Raum“. Ein wichtiger Wachstumstreiber werden soll hier in der Zukunft die DMR Deutsche Makler Rente: Jung, DMS & Cie. erwirbt Maklerbestände von Vertriebspartnern, die ihr Geschäft aus Alters- oder Gesundheitsgründen aufgeben.

Ab dem Kauf des jeweiligen Bestands betreut der Aufkäufer den Endkunden direkt oder sucht geeignete Nachfolger für den Maklerbestand. Zur Finanzierung dieser Akquisitionen von Beständen hat die Jung, DMS & Cie. Pool GmbH im Mai und Juni Unternehmensanleihen mit einem Volumen von 15 Millionen Euro emittiert.