

# PRESSESPIEGEL

16.03.2016



BÖRSE ONLINE:

Finanzvorstand Konrad: „Die nächsten fünf Jahre werden sehr gute Jahre sein“

(Online-Ausgabe)

**JDC-Aktie: Finanzvorstand Konrad - "Die nächsten fünf Jahre werden sehr gute Jahre sein"**



In diesen Tagen rollt die JDC Group ihre "Allesmeins"-App aus. Laut eigenen Aussagen ist die App ein Meilenstein in der Transformation zu einem technologiebasierten Finanzdienstleister. BÖRSE ONLINE hat das zum Anlass genommen, um mit Vorstand Ralph Konrad über die Potenziale der nächsten Jahre und damit auch der JDC-Aktie zu sprechen.

#### **BÖRSE ONLINE: Herr Konrad, was bringt Allesmeins dem Kunden?**

Ralph Konrad: Mit Allesmeins erhalten Kunden erstmals einen vollständigen und digitalen Überblick über alle ihre Versicherungsverträge und können dann ihren Versicherungsschutz einfach und schnell optimieren. Und das völlig kostenlos. Anders als bei auf den ersten Blick vergleichbaren Apps wie Knip zum Beispiel behält der Kunde aber gleichzeitig auch seinen persönlichen Finanzberater, zu dem er ein mitunter jahrelanges Vertrauensverhältnis aufgebaut hat.

#### **Und wie profitiert die JDC Group von der Nutzung der App?**

Um einen vollständigen Überblick über alle Verträge zu erhalten, muss der Allesmeins-Kunde seine gesamten Verträge an uns übertragen. Für diese Versicherungsverträge, die über die JDC Group verwaltet werden, zahlen die Versicherungsgesellschaften Betreuungsprovisionen. Die meisten Makler haben in der Vergangenheit in der Regel ihr Geschäft auf viele Anbieter wie JDC verteilt, zudem hat der Endkunde oft mehrere Berater. JDC hat in der Folge wie alle anderen Maklerpools auch im Schnitt nur wenige Verträge pro Kunde. Grob gesagt haben unsere Endkunden bisher im Schnitt weniger als 20 Prozent ihrer gesamten Versicherungsverträge bei JDC. Das wird sich mit Allesmeins deutlich verändern. Ein Kunde der Allesmeins nutzt, wird dann eben 100 Prozent seiner Verträge bei uns haben und damit fünfmal so viel Betreuungsprovision generieren wie zuvor.

#### **Und zuletzt: Was bringt es dem Berater?**

Der Berater erhöht ebenfalls parallel zu JDC die Anzahl der Verträge pro Kunde und damit seinen Umsatz, ohne selbst die Papierarbeit erledigen zu müssen, da der Kunde die Bestandsübertragungen in Allesmeins mit digitaler Unterschrift selbst anstößt. Durch den besseren Überblick über die Gesamtsituation des Kunden kann er diesen zudem auch bedarfsgerechter beraten. Am Ende resultiert eine für beide Seiten engere und gewinnbringendere Kundenbindung.

#### **Wie wollen Sie die App in den Markt bringen?**

Der entscheidende Vorteil, den wir gegenüber anderen B2C-Fintech-Start-ups haben: Wir setzen auf unseren mehr als 16.000 Beratern auf, die auf unserer Plattform fast eine Million Endkunden verwalten. Da die Berater durch die Nutzung von Allesmeins nur Vorteile haben, sind sie - wie wir es wahrnehmen - sehr motiviert, ihre Kunden mit unserer App zu versorgen.

#### **Was halten Sie von Ihren Mitbewerbern wie Knip, Getsafe und Clark?**

Zunächst haben diese Unternehmen überfällige technische Innovation in die Versicherungsindustrie gebracht. Das ist gut und ein echter Mehrwert für uns alle. Allerdings werden diese Start-ups es meines Erachtens sehr schwer haben, dauerhaft erfolgreich und profitabel zu sein. Nach großen Investitionen in die Technik folgen millionenschwere Investitionen in Marketing zur Kundengewinnung. Sollte dann der Erfolg kommen, muss in Prozesse investiert werden, um die Flut an Papier überhaupt digitalisieren zu können. Wir digitalisieren schon seit Jahren - derzeit weit über eine Million Dokumente pro Jahr. Wir waren also schon "fintech" bevor es diesen Begriff überhaupt gab. Viel wichtiger ist aber: Unsere Plattform ist durch unser klassisches Geschäft bezahlt und verdient Geld. Jeder Zusatzertrag dank Allesmeins ist damit reiner Gewinn. Zudem können wir uns die Millionen für Marketing sparen, da unsere Berater Allesmeins aus Eigeninteresse zum Kunden bringen. Wir sind also viel weiter als diese Unternehmen und haben definitiv das bessere Geschäftsmodell.

#### **Bleibt es bei Allesmeins?**

Allesmeins ist ein Anfang. Als nächstes werden wir innerhalb der Allesmeins-App auch Investmentfonds und andere Anlageprodukte konsolidieren, mit den gleichen Vorteilen für den Kunden und positiven Ertragseffekten für unsere Berater und uns. Daneben arbeiten wir an weiteren Innovationen, die es unseren Beratern mithilfe von AdvisorTech-Lösungen erlauben, ihre Kunden noch besser und noch umfassender zu beraten.



BEST ADVICE. BETTER TECHNOLOGY.

## PRESSESPIEGEL

**Viele Finanzdienstleister beklagen sich über die ausufernde Regulierung. Wie stehen Sie dazu?**

Regulierung trifft uns alle und macht das Geschäft schwieriger. Ich sehe das aber eher als Chance. Immer wenn sich in Branchen die Rahmenbedingungen derart verschärfen, setzt ein Konsolidierungsprozess ein. Und die Gewinner sind immer die großen Marktteilnehmer wie wir. Viele Einzelmakler und auch viele kleinere Vertriebsseinheiten können die Regulierungskosten nicht mehr schultern und schließen sich Pools wie unserer Tochter Jung, DMS & Cie an. Wir profitieren von der Regulierung.

**GBC gibt Ihrer Aktie ein Kursziel von 6,70 Euro, Hauck & Aufhäuser sogar von sieben Euro. Parallel prognostizieren beide Analysten für die Geschäftsjahre 2016 und 2017 jeweils ein überproportionales Gewinnwachstum bei steigenden Umsätzen. Können Sie etwas mehr dazu sagen?**

Wir wollen die in uns gesetzten Erwartungen erfüllen. Nachdem wir unsere Restrukturierungsphase, in der wir uns von nicht rentablen Geschäftsbereichen getrennt und an die neuen Rahmenbedingungen angepasst haben, erfolgreich abgeschlossen haben, befinden wir uns nun wieder in einer soliden Wachstumsphase. Wir nähern uns einem Umsatzwachstum im zweistelligen Prozentbereich, der Gewinn steigt deutlich stärker. Besonders das Thema Digitalisierung oder AdvisorTech, wie wir es nennen, wird uns deutlich nach vorn bringen. Es ist unser Ziel, das Ebitda 2016 und 2017 um jeweils rund drei Millionen Euro zu verbessern. Zudem sind wir in der Branchenkonsolidierung auch immer an Zukäufen interessiert und haben dafür auch die notwendige Liquidität. Die nächsten fünf Jahre werden sehr gute Jahre sein.