

PRESSESPIEGEL

24.10.2016

Cash:

Cash.ONLINE

„Die Vertriebsbranche befindet im größten Wandel ihrer Historie“
(Online-Ausgabe)

„Die Vertriebsbranche befindet sich im größten Wandel ihrer Historie“

Dr. Sebastian Grabmaier, CEO der JDC Group, hat mit Cash.Online anlässlich der 20. DKM in Dortmund über seine Erwartungen an die Veranstaltung, die Geschäftsentwicklung der kommenden Monate und die Schwerpunkte 2017 gesprochen.



Dr. Sebastian Grabmaier: "Wir sehen zum Jahresende gerade im Lebensversicherungsgeschäft hohe Chancen."

Cash.Online: Welche Themen werden auf der DKM in diesem Jahr am wichtigsten sein?

Grabmaier: Auch die diesjährige DKM dürfte maßgeblich vom Thema Digitalisierung geprägt sein: Sowohl Fintech als auch Insurtech sind derzeit Top-Themen nicht nur im Wirtschaftsteil jeder Zeitung. Erstmals seit vielen Jahren scheint unsere Branche wieder "Sex-Appeal" entwickelt zu haben, zumindest bei Investoren und Start-Up-Unternehmern.

Die Vertriebsbranche befindet sich im größten Wandel ihrer Historie. Das bedeutet, dass sich sowohl Vermittler und Berater als auch große Vertriebe und Pools neu aufstellen müssen, um nicht auf der Strecke zu bleiben sondern – ganz im Gegenteil – den digitalen Wandel zu umarmen. Die DKM wird wie immer eine hervorragende Plattform sein, um sich mit Kollegen und Geschäftspartnern persönlich auszutauschen und Erfahrungen sowie Ideen zu diskutieren.

PRESSESPIEGEL

Was werden die Schwerpunkte Ihres Unternehmens auf der DKM sein?

An unserem Stand steht das Thema "Advisortech", also innovative Finanztechnologie plus kompetente und persönliche Beratung, eindeutig im Vordergrund. Messebesucher können sich bei uns vor Ort von den Vorteilen unserer Finanz-App "allesmeins" überzeugen, mit der Makler-Kunden ihre Versicherungs- und seit Neuesten auch ihre Kapitalanlageportfolios verwalten und optimieren können.

Wie wird sich das Geschäft in den nächsten Monaten entwickeln?

Wir sehen zum Jahresende gerade im Lebensversicherungsgeschäft hohe Chancen. Die erneute Absenkung des Garantiezinses, die durch ihre Wirkung in der Auszahlungsphase viel mehr Versicherungsprodukte betrifft als allgemein angenommen, macht es für Kunden attraktiv, noch vor dem Jahreswechsel abzuschließen. Weiter liegt der Fokus auf Sachversicherungen und biometrischen Produkten.

Gute Nachfrage gibt auch im KV-Zusatz-Geschäft. Die gefragtesten Produkte im Investmentbereich bleiben mit Abstand vermögensverwaltende Lösungen, Mischfonds und Dividendenfonds. Kunden und Berater suchen Anlagebausteine, die möglichst einfach und transparent sind, idealerweise ein ausgewogenes Risikoprofil aufweisen und deren Renditen über dem aktuellen Festzinsniveau liegen.

Welche Schwerpunkte wird Ihr Unternehmen in 2017 setzen?

Jung, DMS & Cie. wird seine Advisortech-Strategie weiter fortsetzen und ausbauen, also die Kombination aus innovativer Finanztechnologie und persönlicher Beratung verfolgen. Als Pool werden wir uns immer mehr zum "Technikprovider der ersten Wahl" entwickeln – von einem Verkaufsunterstützer hin zu einem Prozess- und Technikunterstützer.

Das ist zum einen dem sich verändernden Kundenverhalten und zum anderen dem rasenden Fortschritt der Digitalisierung geschuldet, den nur große, marktführende Einheiten vom Aufwand her bewältigen können.