

Kann JDC mit kanadischem Kapital die deutsche Konsolidierung treiben?
(Beitrag von Dr. Herbert Walter auf LinkedIn)

Kann JDC mit kanadischem Kapital die deutsche Konsolidierung treiben?

Veröffentlicht am 8. April 2019



Dr. Herbert Walter
Former CEO of Deutsche Bank
PBC+Dresdner. Allianz SE Vorsta... [See more](#)
8 Artikel

Von Dr. Herbert Walter, 8. April 2019

Dr. Sebastian Grabmaier und **Ralph Konrad** freuen sich. Die Vorstände und bisher größten Einzelgesellschafter der JDC Group haben jetzt die kanadische Great-West-Gruppe als neuen Ankeraktionär an ihrer Seite. Dass etwas im Busch sein würde, war zu spüren. Aber dass es den beiden ebenso erfahrenen wie gewieften Verhandlern schließlich gelungen ist, eine internationale Finanzholdinggesellschaft für JDC zu begeistern, war dann doch ein Paukenschlag.

Die Finanzstärke des neuen Partners mit Konzernsitz in Kanada hat bei dem einen oder anderen Wettbewerber denn auch bereits Eindruck hinterlassen. Zu hören waren Stimmen, wie diese:

- Damit werde JDC wohl in der Lage sein, mit kanadischer Unterstützung die Chancen am deutschen Markt künftig noch besser wahrnehmen zu können.
- Der neue Konzernhintergrund könnte helfen, bei der Akquisition von weiteren Großkunden schneller voranzukommen.
- Anerkennend zur Kenntnis genommen wurde auch, dass JDC die nötigen Hausaufgaben für eine solche Transaktion hinbekommen hat - und das ohne die Begleitmusik störender Pressegerüchte.

PRESSESPIEGEL

Grabmaier selbst zeigte sich jüngst überzeugt, die Konsolidierung in den beiden JDC-Kerngeschäften AdvisorTech und Advisory werde "nun endlich Fahrt aufnehmen". Der Anstoß dafür, so der Vorstandschef im Gespräch, werde von den "vielen Millionen ausländischen Kapitals" kommen, die in die deutsche Finanzberater-Branche fließen dürften.

Der Markt für Einzelmakler schrumpft, der Investitionsbedarf steigt weiter

Sein langjähriger Kollege im eingespielten JDC-Vorstandsteam, **Ralph Konrad**, hat zur Zukunft des Finanzberater- und Maklerpool-Marktes im Interview mit einem Vertreter des Investmenthauses GBC vor knapp zwei Jahren gesagt:

"In Sachen Konsolidierung würde ich mehr von Endspiel als von Tendenz sprechen wollen."

Konrad ging seinerzeit davon aus, dass in zehn Jahren weit weniger als 200.000 Vermittler aktiv im Markt unterwegs sein würden.

Dem "schrumpfenden Einzelmaklermarkt", so **Konrad** damals, stünde auf Seiten der Finanzanbieter das Erfordernis gegenüber, erheblich in Plattformen und Digitales zu investieren. Nur größere Marktteilnehmer wären in der Lage, dafür die entsprechenden Finanzmittel aufzubringen.

Wie letzte Woche bekannt wurde, ist im ersten Quartal 2019 die Zahl der Vermittler in Deutschland tatsächlich erstmals unter die magische Zahl von 200.000 gesunken. Den verbleibenden Vermittlern und Maklern neben ausgezeichneten Produkten auch immer mehr digitale Services zu bieten, bildete in JDC's strategischer Welt schon damals einen wichtigen Eckpfeiler.

Im Zusammenhang mit der Digitalisierungsstrategie war es JDC deshalb auch wichtig, das Führungsteam um einen Kopf mit digitaler Erfahrung zu ergänzen. Die Wahl fiel schließlich auf **Stefan Bachmann**, ein Top-Nachwuchstalant aus dem deutschen Google-Team.

PRESSESPIEGEL

Woran die JDC-Führung glaubt, wenn's um Digitales geht

Grabmaier glaubt weniger an "digital pur", sondern mehr an das hybride Modell. Will heißen: Die Verzahnung von "digital und persönlich". Auch wenn alltägliche Geldangelegenheiten zunehmend online erledigt werden, steht für ihn eines fest:

Der menschliche Faktor, immens wichtig für den persönlichen Kontakt zwischen Kunde und Berater, werde auch künftig für Finanzdienstleister absolut erfolgskritisch sein. Das gilt insbesondere für anspruchsvolle Beratungsthemen, wie Absicherung und Vorsorge, Aufbau und Management von Vermögen, Baufinanzierung und Immobilienanlagen sowie Existenzgründungen und andere betriebliche Finanzierungen.

Dass die Verknüpfung von digital und persönlich zusammen mit dem neuen Ankeraktionär noch besser klappen kann, davon ist **Grabmaier** fest überzeugt.

Und tatsächlich finden sich im Geschäftsbericht der Great West Lifeco eine Reihe von Anhaltspunkten, die zeigen: Digitale Services sind bedeutsam für Great-West und sollen den Kunden das finanzielle Leben einfacher und bequemer zu machen - nicht nur im kanadischen Heimatmarkt, sondern auch in den USA und in Europa.

Positive Erlebnisse und Feedbacks von Kunden und Beratern sind dem neuen JDC-Ankeraktionär schon bisher sehr wichtig. So berichtet der Konzern, dass er es durch Digital-Labs geschafft hat, seine Kunden in Kanada von einem neuen Lebensversicherungsangebot zu begeistern.

Great West Lifeco formuliert es so: "Die Berater haben äußerst positives Feedback gegeben, dass 'Simple Protect' schnell und einfach funktioniert."

PRESSESPIEGEL

Wer wissen will, was eine gute Zusammenarbeit mit dem neuen Gesellschafter für JDC ganz praktisch bedeuten kann, muss nur einen Blick in die Advisory-Sparte werfen. **Claus Gillen**, Vorstand FiNUM Finanzhaus, geht davon aus, dass die Digitalisierung dem Markt für Finanzberatung gehörig Beine machen wird.

Auch **Gillen** sieht bei allen digitalen Möglichkeiten den Menschen im Mittelpunkt der Bewegung. Das treffe für Kunden gleichermaßen zu wie für Finanzberater, so **Gillen**.

DEFINO-zertifizierte Analyse und digitales Empfehlungsmarketing mit WhoFinance

Gillen ist es deshalb wichtig, dass sich seine FiNUM-Berater ganz auf die Bedürfnisse und Wünsche ihrer Kunden ausrichten. Oft erstellen diese dazu als Grundlage für die Beratung ein "finanzielles Blutbild" nach der neuen DIN-Norm für private Finanzanalyse.

Viele der knapp 200 Berater von FiNUM Finanzhaus haben sich hierfür bei der Heidelberger DEFINO zertifizieren lassen. Wer DEFINO-zertifizierte/r Spezialist/in für private Finanzanalyse nach DIN 77230 werden will, muss eine schriftliche und mündliche Prüfung ablegen.

Um Anregungen für die weitere Verbesserung von Beratung, Service und Produkten frühzeitig zu erhalten, hat **Gillen** mit ersten Beraterinnen und Beratern von FiNUM Finanzhaus begonnen, ihre Kunden um digitales Feedback zu bitten. Durch Sternebewertungen und Erfahrungsberichte auf der Bewertungsplattform www.whofinance.de zeigen die Kunden, wie zufrieden sie mit ihrem Berater sind.

Derzeit wird FiNUM Finanzhaus auf WhoFinance von seinen Kunden mit einer Spitzennote von durchschnittlich 4,9 (von 5 Sternen) bewertet - mit einem entsprechend hohen NPS Net Promoter Score.

Neben den Sternen sind auf WhoFinance.de über 200 Kurztex te zu Erfahrungen von Kunden mit ihrem Berater zu finden. Den Link zum Profil von FiNUM Finanzhaus auf dem Bewertungsportal finden Sie hier: <https://www.whofinance.de/institute/finum-finanzhaus-ag/>

PRESSESPIEGEL

Positives Feedback von Stammkunden erhält auch die Schwesterfirma FiNUM Private Finance: Konkret sind es im Durchschnitt der bewerteten Berater 4,8 von 5 Sternen und etwas weniger als 100 Kurzberichte mit Kundenerfahrungen. So geht's zum Profil von FiNUM Private Finance auf WhoFinance: <https://www.whofinance.de/institute/finum/>

Gillen ist überzeugt: "Um digital und persönlich optimal zu verzahnen, ist es eminent wichtig, den potentiellen Kunden da abzuholen, wo er sich im Internet schlau macht."

Finden Interessenten zu einem Berater oder Anbieter keine Sternebewertungen im Netz, wählen sie diesen schon mal frühzeitig ab - ohne dass der Finanzberater oder Produzent jemals davon erfährt.

Für **Gillen** steht daher fest:

"Will ein Finanzberater einen besonders zufriedenen Kunden zu einem echten Promoter oder Botschafter machen, muss er aktiv werden und ihn um eine Bewertung bitten."

Wenn Finanzberater/innen Feedback von ihren zufriedenen Kunden einholen, kann der Lohn kann groß sein:

- Gute Beraterbewertungen durch Stammkunden können heute wertvoller sein als Werbeanzeigen.
- Bewertungen sind vor allem sehr effektiv, um potentielle Kunden im Rahmen ihrer Internetrecherche davon zu überzeugen, dass es häufig besser ist, die "letzte Meile zum Kaufabschluss" mit Unterstützung des Beraters zu gehen.
- Zufriedene Kunden sind loyaler und pflegen eine umfassendere und damit meist auch ertragreichere Beziehung zu ihrem Finanzdienstleister - das zeigen wissenschaftliche Studien ganz eindeutig.

JDC beginnt spannendes neues Kapitel - klarer Fokus kritisch für den Erfolg

PRESSESPIEGEL

JDC beginnt spannendes neues Kapitel - klarer Fokus kritisch für den Erfolg

Eines scheint auf jeden Fall sicher: Die JDC Group schlägt gerade ein spannendes neues Kapitel auf in ihrer noch jungen Geschichte. Keine Frage: Nach der Abspaltung von der ABL-Gruppe im Gefolge der Finanzkrise war das unternehmerische Engagement für **Grabmaier** und **Konrad** anfangs nicht ganz ohne Risiko. Aber dank des einsatzfreudigen und innovativen JDC-Managements und der dahinter stehenden Mannschaft hat sich die heutige JDC Group - vormals Aragon - Schritt für Schritt in die richtige Richtung entwickelt.

Der neue kapitalstarke Ankergesellschafter kann künftig unterstützen, den strategischen Kompass von JDC weiter zu schärfen. Wie sehr der mittelständische Finanzdienstleister mit Sitz in Wiesbaden in den Great-West-Konzern eingebunden sein wird und was das für Funktionen, wie Reporting, Compliance, Risikosteuerung bedeutet, lässt sich heute von außen noch nicht beurteilen.

Sollte es aber gelingen, gemeinsam zu einer reibungsfreien und marktorientierten Zusammenarbeit mit klarem Fokus zu kommen, könnte etwas denkbar werden, das ohne die "tiefen Taschen" eines finanzstarken Finanzkonzerns nur schwer zu realisieren wäre:

Dass die JDC Group mit kanadischem Kapital im Rücken zu einem der Treiber der deutschen Konsolidierung heranzureift - vielleicht sogar mit einem dualen Fokus, nämlich in der Advisortech-Sparte UND im Advisory-Segment gleichermaßen.

Wie groß ist das Interesse der Great-West-Gruppe am deutschen Markt? Über die Marke Canada Life gehört der Konzern nach eigener Aussage in Deutschland zu den Top 6 im unabhängigen Berater- und Vermittlermarkt. Für 2019 hat die Gruppe das Ziel ausgegeben, das verwaltete Vermögen und ihren Marktanteil zu steigern.

Europa-Chef Arshil Jamal von Great West Lifeco sagt, dass die Gruppe zu bedeutsamen Investitionen in Europa bereit ist. Der Erhalt bzw. Ausbau einer starken Position in Zielmärkten (wie Deutschland) solle auf zwei Wegen erfolgen, nämlich "organically and through acquisition." Also: Auch weitere Akquisitionen scheinen auf dem Zettel zu stehen. Ob der Brexit dazu führt, dass Deutschland innerhalb Europas beim externen Wachstum künftig eine größere Bedeutung zufällt, wird man sehen.

PRESSESPIEGEL

Beschleunigt sich die Konsolidierung des deutschen Finanzberater-Marktes?

Ralph Konrad's 2017er Blick in die Glaskugel zeigt die Zukunft wie folgt: "Nach weiteren fünf Jahren wird die Branche aufgrund des Endspruchs in der Konsolidierung komplett anders aussehen. Bei den anstehenden Fusionen und Transaktionen wollen wir ein deutliches Wort mitreden."

Wo steht die Konsolidierung in 2019? **Grabmaier** konstatiert, dass es deutsche Wettbewerber "lieber Investoren aus Frankreich, Kanada, Großbritannien, den USA, Abu Dhabi oder Japan überlassen", den Vertriebs- und Maklerpoolmarkt zu konsolidieren. Von Endsprint ist zumindest hier in Deutschland bisher noch nicht so wahnsinnig viel zu sehen.

In Ländern wie Großbritannien haben sich dagegen in den zurückliegenden Jahren einige Konsolidierer-Geschäftsmodelle herausgebildet. Sie übernehmen kleinere Berater "in Serie" und zeigen damit starkes anorganisches Wachstum.

Beispiele bei den Advisory-Geschäftsmodellen in Großbritannien sind Quilter Group, Harwood Wealth Management, Succession Wealth Management sowie AFH Financial, Fairstone und "1825" als Teil von Standard Life Aberdeen Group.

Einer der genannten britischen "Konsolidierer" verwaltet Kundengelder von etwas weniger als 10 Milliarden Pfund, die anderen bleiben teils deutlich drunter. Zumindest von den Größenordnungen her scheint es demzufolge nicht völlig ausgeschlossen, dass in Deutschland Raum für eine ähnliche Konsolidierer-Strategie sein könnte.

Natürlich muss dabei - relativierend - auch das "Big Picture" gesehen werden: Der britische Markt für unabhängige Finanzberatung ist insgesamt deutlich weiter entwickelt als der deutsche.

Aber wer weiß heute schon, ob nicht der eine oder andere deutsche Wettbewerber doch noch die Konsolidierung der Finanzberater-Welt als lohnenswertes unternehmerisches Ziel entdeckt.

Eines jedenfalls scheint festzustehen: In der mittelständischen Finanzberater-Branche ist genauso für Spannung gesorgt wie bei den großen Banken.