

Cash.:

„An der operativen Ausrichtung ändert sich nichts“

„AN DER OPERATIVEN AUSRICHTUNG ÄNDERT SICH NICHTS“

Cash. sprach mit Dr. Sebastian Grabmaier, Vorstandsvorsitzender der JDC Group, über den neuen Großaktionär Great West Lifeco, die Konsolidierung des Maklermarkts und neue Regulierungsvorhaben aus Berlin.

Diese Meldung ließ aufhorchen: Im März hat die kanadische Holdinggesellschaft Great-West Lifeco Group, zu der unter anderem Canada Life, Irish Life und Putnam Investments gehören, eine Vereinbarung unterzeichnet, durch die sie über ihre irische Holding Canada Life Irish Holding Limited größter Aktionär der JDC Group wird. Sie beabsichtigt, 28 Prozent des Aktienkapitals zu erwerben. Hierfür hat Great-West mehrere Aktienkaufverträge mit den bisher größten Aktionären, den Family Offices der JDC-Gründer Ralph Konrad und Sebastian Grabmaier geschlossen. Konrad und Grabmaier sollen zusammen mit dem Ex-Google-Manager Stefan Bachmann langfristig an Bord bleiben. Sämtliche Verträge stehen noch unter dem Vorbehalt der Zustimmung der Aufsichtsbehörden. „Great-West ist für uns der ideale Partner für unsere Digitalstrategie und die Konsolidierung des Maklermarktes“, ließ sich Grabmaier in einer Pressemitteilung von JDC zitieren. „Die Qualitätsmarken Canada Life, Irish Life und Putnam Investments zeigen den hohen Anspruch der Unternehmensgruppe. Der strategische Fokus auf Makler und Banken hat für uns den entscheidenden Ausschlag gegeben.“ Cash. hat Grabmaier zum neuen Großaktionär befragt.

Wie kam es zu dem Deal mit der Great West Lifeco Group?

Grabmaier: Wir waren schon länger auf der Suche nach einem geeigneten Partner für die JDC Group, denn es ist ja kein Geheimnis, dass mein Vorstandskollege Ralph Konrad und ich für unseren Buyout 2013 auf privater Ebene erhebliche Verbindlichkeiten aufgenommen hatten, um die Unabhängigkeit der Gruppe zu sichern. Diese werden wir im Zuge der jetzigen Transaktion zurückführen. Das Hauptziel, unsere Unabhängigkeit zu wahren, ist uns dabei gelungen.

Was versprechen Sie sich von dem neuen Großaktionär?

Grabmaier: Great West hat selbst betont, dass sie an das Maklergeschäft glauben. Insofern können wir mit unserem neuen Ankeraktionär unsere bisherige Advisor- und Plattform-Strategie, also Technik für Berater und nicht gegen sie, mit so einem finanzstarken Partner wie Great West fortsetzen und weiter ausbauen.

In einer Pressemitteilung wurden Sie mit dem Satz zitiert, Great West Lifeco sei „der ideale Partner für die Konsolidierung des Maklermarkts“. Wie meinen Sie das?

Grabmaier: Konsolidierung bedeutet für mich die Verbindung der Stärken mehrerer Marktteilnehmer. Nur wer die zunehmende Digitalisierung aktiv angeht und mit entsprechenden Services und Tools Antworten liefert, wird als Dienstleister im Finanz- und Versicherungsvertrieb Erfolg haben und überleben. Wie bereits erwähnt, sind wir mit unserer Advisor- und Plattformstrategie auf dem richtigen Weg.

Verkäufer sind die Grace Beteiligungs GmbH und die Aragon Holding GmbH, die Beteiligungsgesellschaften von Ralph Konrad und Ihnen. Inwieweit bleiben Grace und Aragon an JDC beteiligt?

Grabmaier: Beide Gesellschaften haben sich verpflichtet, langfristig eine wesentliche Beteiligung zu halten. Ralph Konrad und ich können uns zudem vorstellen, unsere Beteiligung wieder aufzustocken.

Wie wird sich die Veränderung der Aktionärsstruktur auf die strategische Ausrichtung des Unternehmens auswirken?

Grabmaier: An der operativen Ausrichtung der JDC Group wird sich nichts ändern. Wir sind und bleiben produktunabhängig und auf das Maklergeschäft fokussiert. Wir suchten ja gerade einen Partner, mit dem wir unsere strategischen Ziele weiterverfolgen und ausbauen können. Great West sieht sein Engagement bei der JDC Group als langfristige, strategische Beteiligung und nicht als Absatzkanal. Überdies bekräftigte Great West, dass sie unsere Technologie- und Digitalplattform als große Chance für den Ausbau des eigenen Geschäfts sehen. Übrigens wird Great West nicht im operativ tätigen Vorstand vertreten sein, sondern nur im Aufsichtsrat.

Liegt die Zustimmung aller Aufsichtsbehörden mittlerweile vor?

Grabmaier: Üblicherweise dauert ein Inhaberkontrollverfahren vier bis fünf Monate. Wir rechnen daher mit einer Zustimmung im August.

Auch auf politischer Ebene tut sich derzeit einiges: Die Bundesregierung strebt eine zügige Übertragung der Aufsicht über Finanzanlagenvermittler auf die BaFin an. Wie finden Sie das?

Grabmaier: Ich halte diese Entscheidung für kontraproduktiv und falsch, denn aufgrund der vermutlich hohen Kosten, die 34f-Beratern durch die BaFin-Aufsicht entstehen, befürchte ich, dass sich die wenigsten Investmentvermittler eine eigene Lizenz leisten wollen. Das bedeutet, dass Verbrauchern im Ergebnis wesentlich weniger unabhängige Berater zur Verfügung stehen,

PRESSESPIEGEL

die kompetente Orientierung geben können. Damit wird dem Verbraucherschutz ein Bärendienst erwiesen.

Außerdem will die Große Koalition die Kosten beim Verkauf von Lebensversicherungen begrenzen. Die Provision für Vermittler bei Vertragsabschluss soll auf maximal 2,5 Prozent der Bruttobeitragssumme begrenzt werden, die Kunden während der Laufzeit des Vertrages zahlen. Der Aufschei in der Branche ist groß. Zu Recht?

Grabmaier: Das Vorhaben ist klar verfassungswidrig und europarechtswidrig. Ohne nur annähernd nachvollziehbare Begründung wird erheblich in die Gewerbe- und Berufsfreiheit von Versicherungsvermittlern eingegriffen. Makler und Vertriebe könnten von einem „LV-Deckel“ dagegen schwer getroffen werden, denn das Lebensversicherungsreformgesetz (LVRG) hat ja die Provisionshöhe im Lebensversicherungsgeschäft der Makler und Vertriebe bereits effektiv um rund 20 Prozent sinken lassen – etwa zehn Prozent durch reduzierte Abschlussprovisionen und weitere zehn Prozent durch die

deutlich verlängerten Stornohaftungszeiten. Zudem würde der Markteintritt junger Makler weiter erschwert, weil diese nicht von vorhandenen Beständen leben können. Es besteht die Gefahr, dass sich Makler und Vertriebe – wie nach dem Krankenversicherungs-Deckel geschehen – vom ohnehin schon schwierigen LV-Geschäft abwenden und die Kunden in diesem Bereich nicht mehr so intensiv beraten wie bisher. Rückläufige Verkaufszahlen und Prämien wären die langfristige Folge, womit ein Kostenvorteil für die Kunden verpufft: Wie beim KV-Deckel wären für die Versichertengemeinschaft höhere und nicht niedrigere Stückkosten die Folge. Auch hier gilt also: Als Verbraucherschutzmaßnahme ist eine Provisionsdeckelung völlig ungeeignet. Der Gesetzentwurf ist also nicht nur schlecht gemacht, unbegründet und ohne Anlass, er verfehlt zudem jedes erkennbare gesetzgeberische Ziel.

Die Fragen stellte Kim Brodtmann, Cash.