JDC GROUP

BEST ADVICE. BETTER TECHNOLOGY.

MCC Kongress
Heute digitalisieren – Morgen profitieren

Marcus Rex
26. Februar, 2025

DER PURPOSE BEI JDC

Was uns antreibt

Unser Ziel ist es, Jung, DMS & Cie. als die führende Plattform für Finanzdienstleistungen in Deutschland zu etablieren.

Mit zukunftssicheren Technologien und partnerschaftlichem Service ermöglichen wir Finanzdienstleistern eine effiziente Auftragsabwicklung für den gemeinsamen Erfolg.

Auf diese Weise verbessern wir die Welt der Finanzdienst-leistungen nachhaltig und setzen neue Standards.

Versicherungsvertrieb der Zukunft über mehrere Distributionskanäle

Maklergeschäft
mit über 16.000 Makler

Belegschaftsmakler

Boehringer Ingelheim
BMW
ECCLESIA GRUPPE
Albatros
LUFTHANSA GROUP
condor
DHL Group
Fraport
KÖRBER
MERCK
breuninger

Bancassurance

Sparda-Bank
meine Versicherungswelt powered by Sparda-Bank BW
Sparkassen Versicherung
100 Sparkassen
VERSICHERUNGSKAMMER BAYERN
VOLKSWAGEN FINANCIAL SERVICES AKTIENGESELLSCHAFT
PROVINZIAL (S-VM)
mobile Versicherungsmakler
Finanzguru
R+V
easymize

Versicherungen

mediolanum INTERNATIONAL LIFE
VPV
Gothaer
baloise
Öffentliche

WIR DIGITALISIEREN DEN VERSICHERUNGSALLTAG

Technologie & Services für den Versicherungsvertrieb der Zukunft

Digitalisierung

Produktpartner

- >200 Versicherer
- >250 Investment-gesellschaften
- Kapitalanlage-gesellschaften

Backend-Service

Kundenverwaltung

- Vertragsänderung
- Bestandsübertragung
- Schadenmanagement

Abwicklung

- Einzelmakler
- Strukturierte Organisationen
- Banken

Provisionsabrechnung

- In Prozent
- In Produkteinheit
- In Stückprämie
- In virtueller Währung

Frontend-Service

Produktvergleich

- Vergleichsrechner
- Bedarfs-Check
- Robo-Advisor

API

JDC Distribu-tionskanäle

- Makler
- MFA
- Versicherer
- Banken
- Endkunden

Outsourcing-Lösungen

- Full-Service
- Backoffice
- Kundenbetreuung
- Vertriebscontrolling
- IT-Systeme
- Datenservice

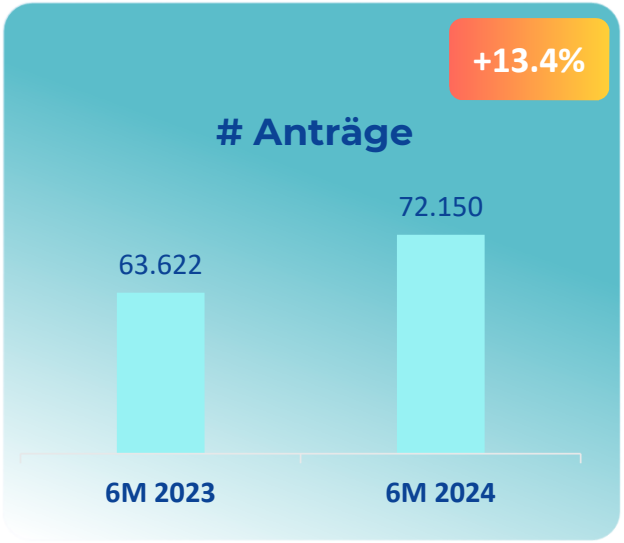
Ausgewählte IT-Lösungen

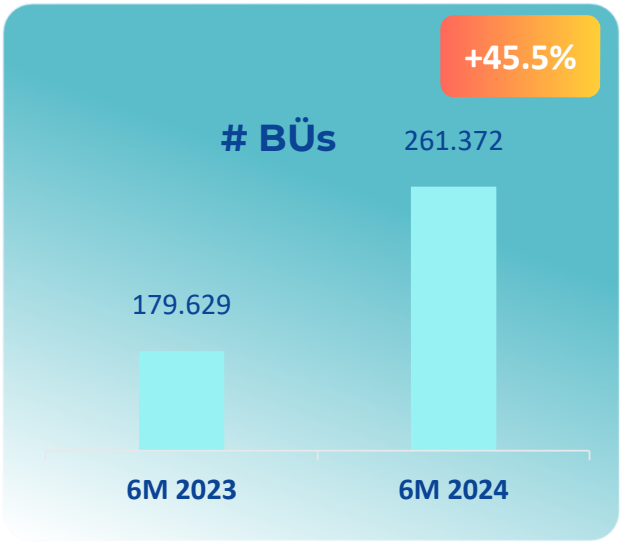
- iCRM – die mehrfach ausgezeichnete, vollständige und umfassende Kunden- und Vertragsverwaltung
- allesmeins – intelligente WebApp für Kunden inkl. Bedarfsanalyse, Vergleichsrechner, Online Schadensmeldung
- easyROBI – einfacher, digitaler Abschluss von VV-Verträgen: Investmentfonds und ETFs anbieten auch ohne 34f-Zulassung

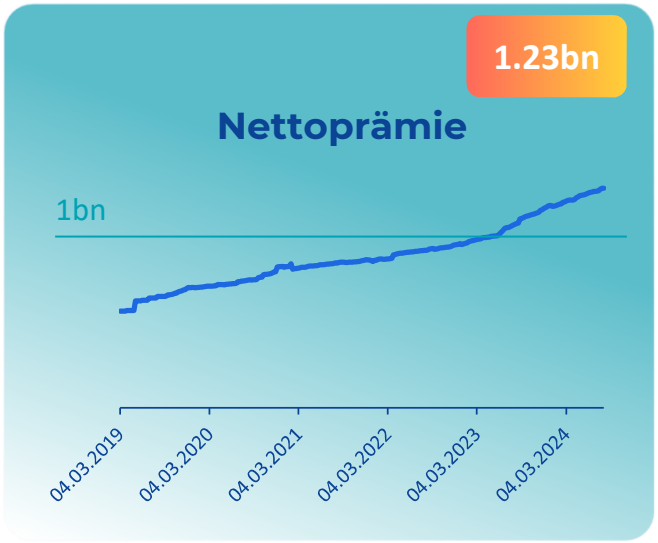
BESTÄNDE MANAGEN EINER UNSERER KERNKOMPETENZEN

Die JDC-Plattformaktivität auf Allzeithoch

- Gesamte Plattformaktivität auf einem Allzeithoch! – angetrieben durch den Versicherungssektor
- Anzahl der Anträge um mehr als +13% gestiegen
- Anzahl der Vertragsübertragungen um +46% gestiegen
- Das jährliche Nettoprämienvolumen auf der JDC-Plattform wächst kontinuierlich und erreichte 1,23 Milliarden EUR







AKTEURE AUF DEM VERSICHERUNGSMARKT

JDC – eine Lösung für jede denkbare Konstellation

Für jede Art der Registrierung:

Makler	MFA	MFA mit Ausschließlichkeits-vereinbarung	Gebundener Versicherungs-vertreter
Ungebunden	An mehrere VU gebunden	Ausschließlich an ein VU gebunden	
Anbindung an die Jung, DMS & Cie. Pool GmbH (Makler) als Untervermittler	Anbindung an die Jung, DMS & Cie. Pro GmbH (MFA) als Untervermittler		Vertriebs- gesellschaft des Versicherers im MFA Status

Endkundenschnittstelle besetzen – Vertragsdichte erhöhen

Makler / MFA	Kunden- vs Beraterzentriert	Kunden	Anzahl der Kunden mit mind. einem erfassten Vertrag	Erfasste „Fremd“Verträge je Kunde	Aktive „Fremd“Verträge pro Kunde
MFA	Beraterzentriert	100%	85%	4,1	2,8
Makler	Kundenzentriert	100%	92%	3,2	2,1
MFA	Beraterzentriert	100%	89%	3,2	2,3
MFA	Beraterzentriert	100%	86%	3,7	2,1
Makler	Beraterzentriert	100%	66%	2,6	1,8
Makler	Beraterzentriert	100%	70%	5,6	2,5
MFA	Beraterzentriert	100%	85%	3,7	2,4
Durchschnitt			**89%**	**3,3**	**2,1**

Beraterzentrierte Geschäftsmodelle sind erfolgreicher als reine kundenzentrierte Modelle

Der Maklerpoolmarkt in Zeiten der Konsolidierung

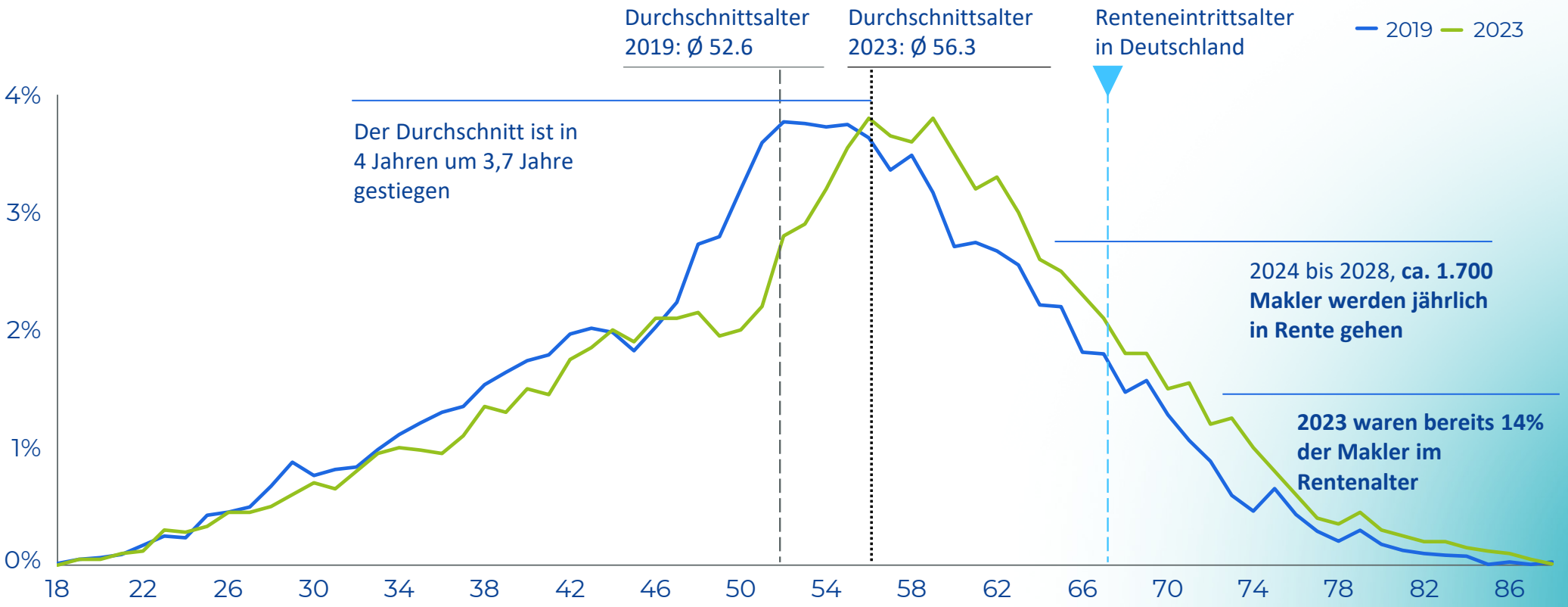
JDC GROUP

BEST ADVICE. BETTER TECHNOLOGY.

DER MARKT KONSOLIDIERT ...

... beschleunigt durch die Altersstruktur der Vermittler

Altersverteilung der Makler, in %

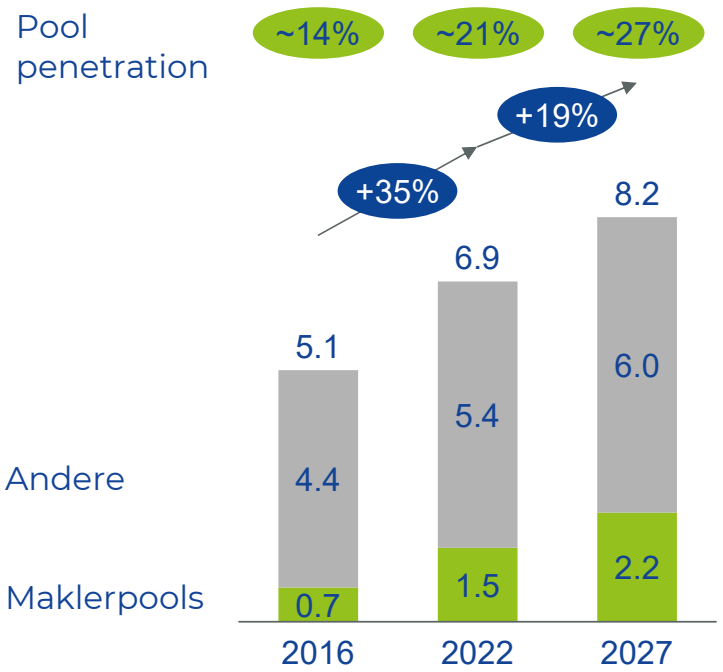


Quelle: AssCompact survey 2023, bbg database

DER MARKT KONSOLIDIERT

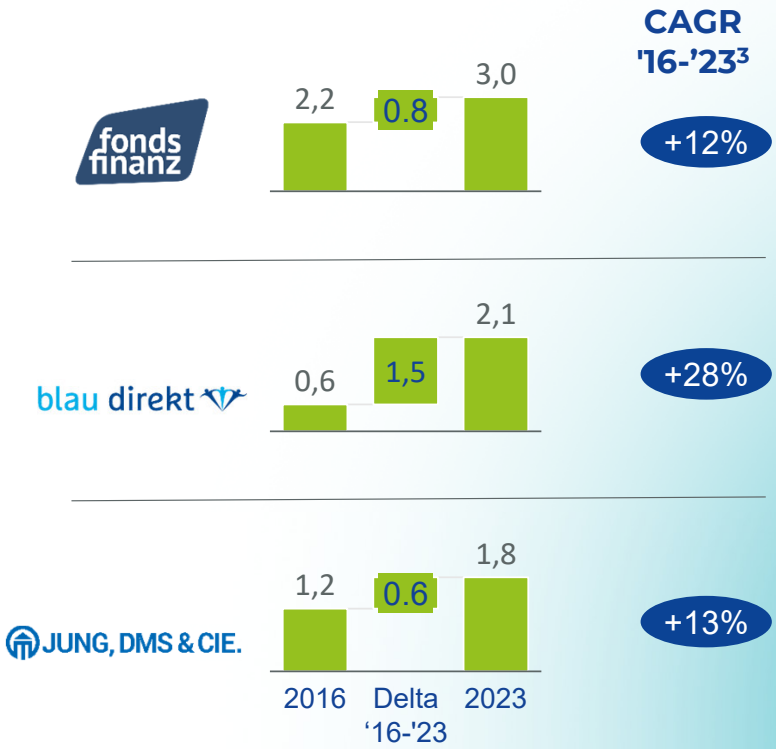
und Maklerpools werden immer wichtiger

Anteil der Provisionen durch Maklerpools an den gesamten Maklerprovisionen in Mrd. EUR



Source: Maklerpool Hitliste 2023 & 2016, AssCompact

Marktanteil der größten Maklerpools



AssCompact/ Oliver Wyman Trendstudie Pools und Verbünde 2024

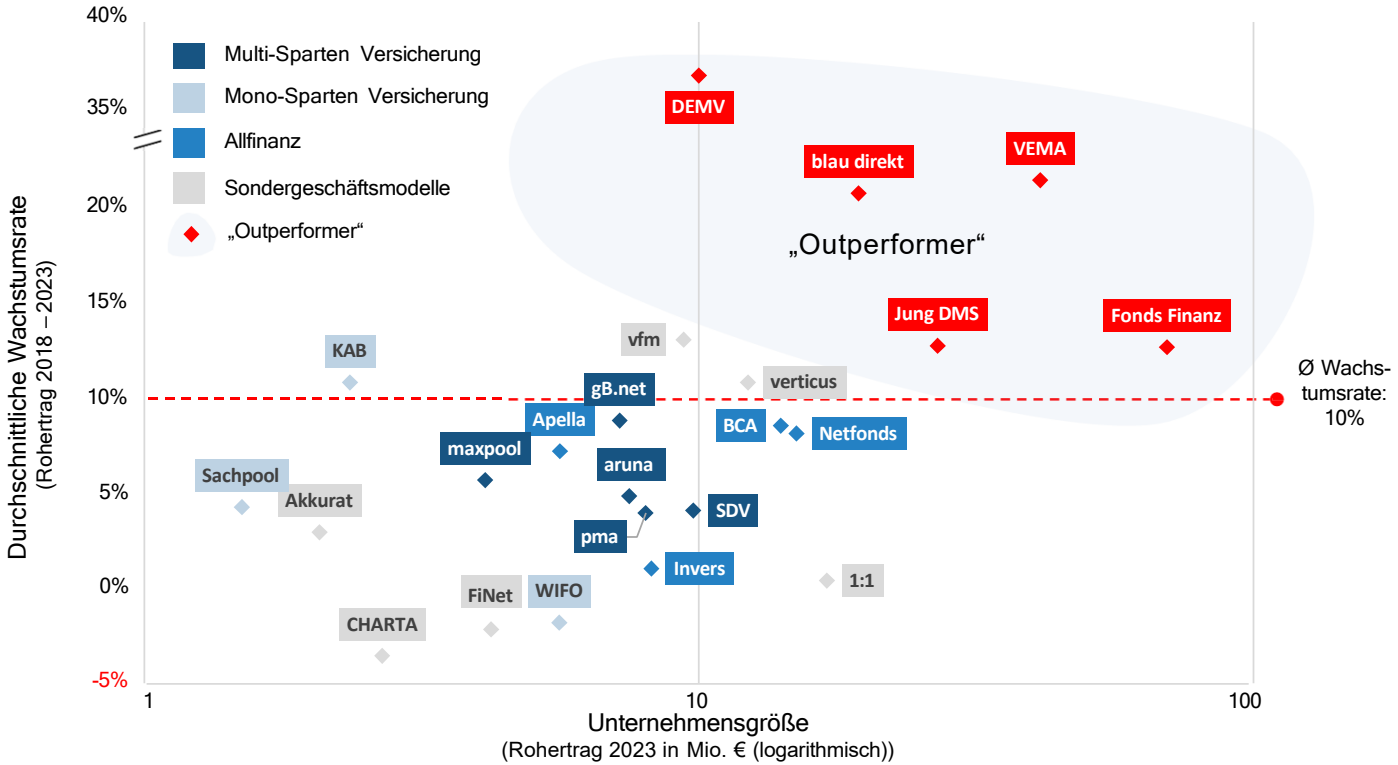
JDC GROUP
BEST ADVICE. BETTER TECHNOLOGY.

OliverWyman: Wachstum nach Unternehmensgröße (*Rohertrag*)

Wenige Outperformer dominieren den Markt, die meisten anderen Anbieter haben den Anschluss verloren.

Rohertragswachstum nach Unternehmensgröße[1,2]

Ø Rohertragswachstum 2018-2023; Rohertrag 2023 logarithmisch skaliert



- Im Kernmarkt lässt sich anhand von Wachstumsraten und Größe (Kennzahl: Rohertrag) eine klare Spitzengruppe erkennen. Bei den anderen Anbietergruppen sind die Entwicklungen vielschichtiger.
- „Outperformer“ wachsen überdurchschnittlich und haben die Marke von 20 Mio. € Rohertrag erreicht oder überschritten. Ausnahmeist DEMV als Wachstumschampion.
- Mittelgroße Allfinanz- und Multi-Sparten Anbieter wachsen mehrheitlich bestenfalls durchschnittlich und verlieren damit an Boden gegenüber den Outperformern; SDV profitiert vom stark wachsenden Assekuradeur.
- Mono-Sparten Versicherungspools spielen aufgrund ihrer geringen Größe eine eher untergeordnete Rolle. Nur KAB erzielt überdurchschnittliche Wachstumsraten.
- Sondergeschäftsmodelle zeigen die größte Spreizung: verticus und vfm wachsen kräftig, 1:1 und Akkurat nur gering, Charta und FiNet schrumpfen.

1) Geschäftsberichte, Teilnehmerangaben, eigene Schätzungen
2) Für Maklerverbünde: Umsatzerlös = Rohertrag

OliverWyman | AssCompact

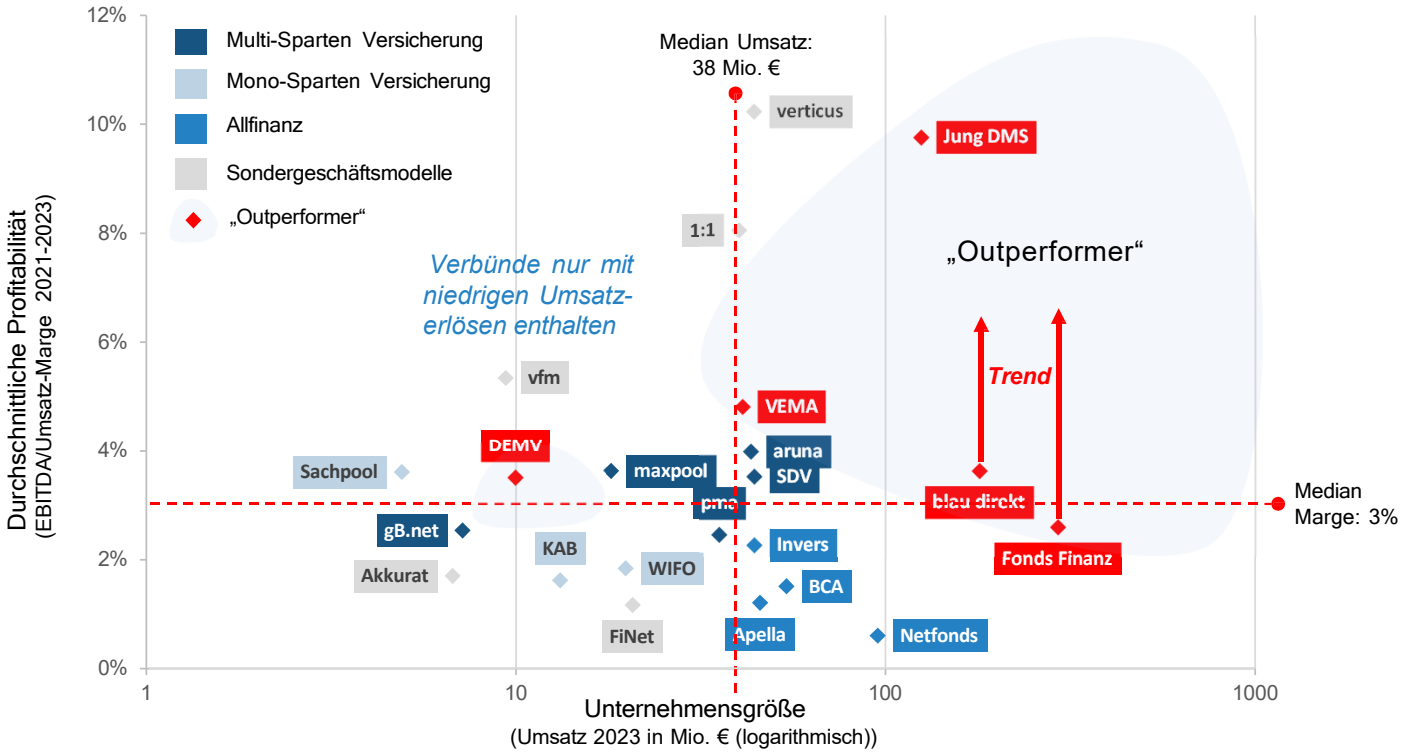
© bbg 2024

Exemplar der JDC Group AG

Profitabilitätsanalyse: EBITDA vs. Größe (*Umsatz*)

Die operative Profitabilität der meisten Anbieter ist niedrig, besonders bei den zwei kommerziell geführten Outperformern sind spürbare Steigerungen zu erwarten.

Profitabilität (EBITDA/Umsatz-Marge) nach Unternehmensgröße[1,2]
Ø EBITDA/Umsatz Marge 2021 - 2023; Umsatz 2023 logarithmisch skaliert



- Zwei Faktoren bestimmen die EBITDA/Umsatz-Marge: Rohertrags-Marge und operative Effizienz.
- Die Outperformer weisen bei der EBITDA-Marge eine starke Streuung auf: Jung DMS zeigt die Vereinbarkeit von Wachstum und Profitabilität. Bei blau direkt dämpft die niedrige Rohertragsmarge die Profitabilität, bei Fonds Finanz die hohe Kostenquote. Beide Anbieter arbeiten erkennbar an ihrer Profitabilisierung.
- Die Verbünde sind lediglich mit ihren (niedrigen) Umsatzerlösen aus Overheads berücksichtigt.
- Sondergeschäftsmodelle haben eine größere Wertschöpfung, was i. d. R. die Margen fördert.
- Die anderen kleinen und mittelgroßen Anbieter liegen meist auf bzw. unter dem Durchschnitt.
- Bei Netfonds ist die EBITDA-Marge aufgrund hoher Investitionen und nur teilweiser Kostenverrechnung im Konzern gedämpft. Invers erzielt trotz hoher IT-Investitionen zur Sicherung der technologischen Unabhängigkeit eine auskömmliche Marge.

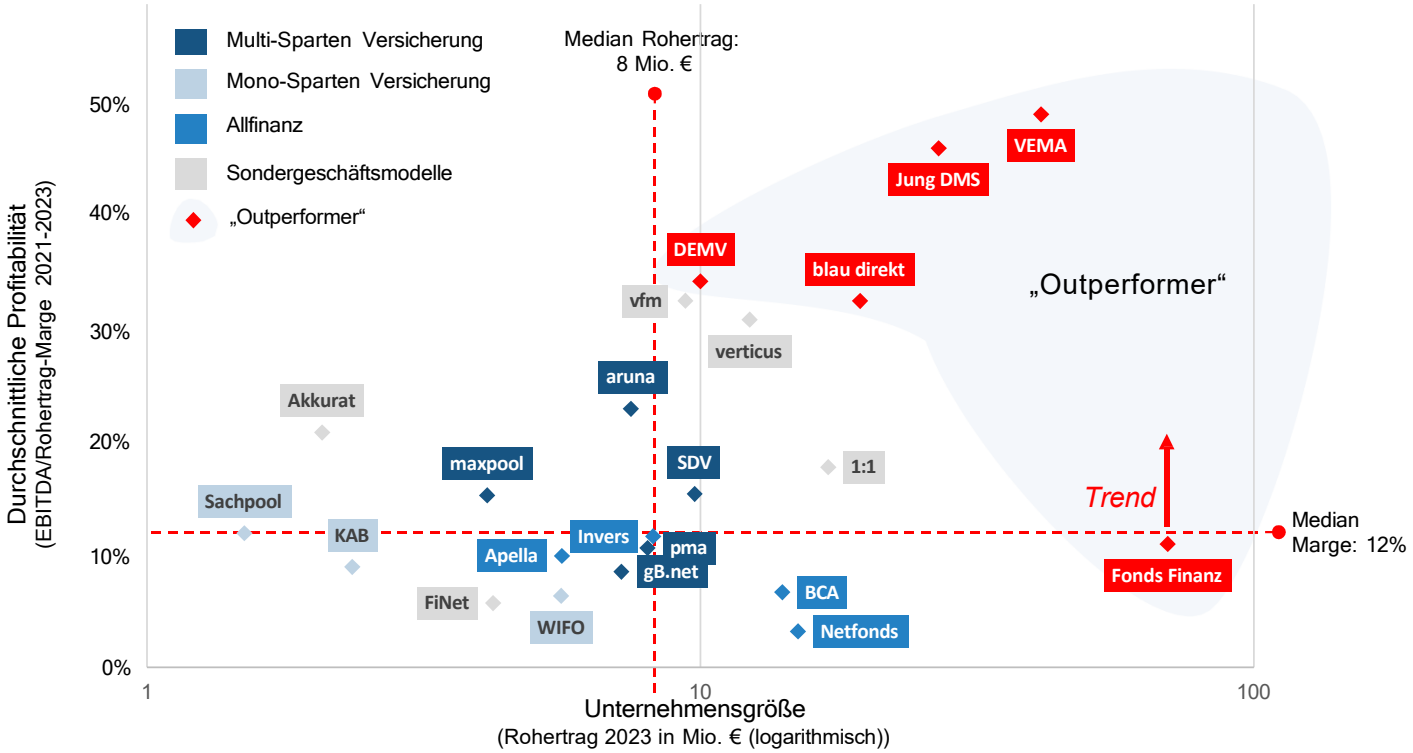
1) Geschäftsberichte, Teilnehmerangaben, eigene Schätzungen
2) Für Maklerverbünde: Umsatzerlös = Rohertrag

OliverWyman | AssCompact
© bbg 2024
Exemplar der JDC Group AG

Profitabilitätsanalyse: EBITDA vs. Größe (*Rohertrag*)

Die (meisten) Outperformer weisen bessere Effizienzkennzahlen auf als die kleinen und mittleren Anbieter, besonders bei Fondsfinanz ist eine spürbare Steigerung zu erwarten.

Profitabilität (EBITDA/Rohertrags-Marge) nach Unternehmensgröße[1,2]
Ø EBITDA/Rohertrags-Marge 2021-2023; Rohertrag 2023 logarithmisch skaliert



- Die EBITDA/Rohertrags-Marge ist eine Orientierungsgröße für die operative Effizienz. Sie kann allerdings insbesondere durch nicht-aktivierte Investitionen verzerrt werden.
- Bei der EBITDA-Marge sind Skaleneffekte der Outperformer im Betrieb erkennbar; sie zeichnen sich auch durch die stärkste IT-Orientierung aus.
- VEMA ist aufgrund der besonderen Betriebsorganisation nur eingeschränkt vergleichbar.
- Fonds Finanz hat die EBITDA-Marge seit 2021 deutlich verbessert und hat weiteres Aufholpotenzial.
- Bei Netfonds ist die EBITDA-Marge aufgrund hoher Investitionen und nur teilweiser Kostenverrechnung im Konzern gedämpft. Invers erzielt trotz hoher IT-Investitionen zur Sicherung der technologischen Unabhängigkeit eine auskömmliche Marge.
- Sondergeschäftsmodelle haben eine größere Wertschöpfung, was i. d. R. die EBITDA-Margen fördert.
- Die anderen kleinen und mittelgroßen Anbieter liegen mehrheitlich auf bzw. unter dem Durchschnitt des Kernmarkts.

1) Geschäftsberichte, Teilnehmerangaben, eigene Schätzungen
2) Für Maklerverbünde: Umsatzerlös = Rohertrag

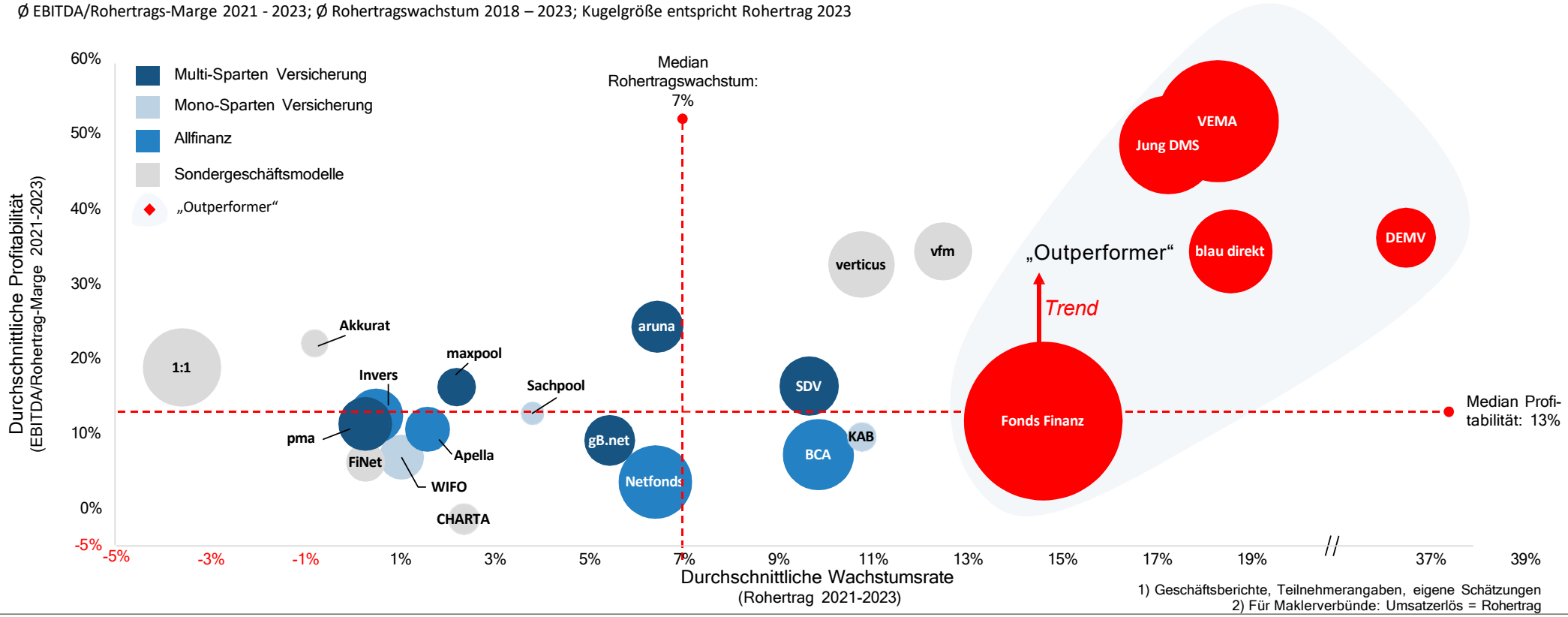
OliverWyman | AssCompact
© bbg 2024
Exemplar der JDC Group AG

Profitabilitätsanalyse: EBITDA vs. Wachstum (*Rohertrag*)

Fast alle Outperformer haben ihr überdurchschnittliches Wachstum auch überdurchschnittlich profitabel erzielen können und sich so weiter vom Wettbewerb absetzen können.

Profitabilität (EBITDA/Rohertrags-Marge) nach Rohertragswachstum[1,2]

Ø EBITDA/Rohertrags-Marge 2021 - 2023; Ø Rohertragswachstum 2018 – 2023; Kugelgröße entspricht Rohertrag 2023



1) Geschäftsberichte, Teilnehmerangaben, eigene Schätzungen
2) Für Maklerverbünde: Umsatzerlös = Rohertrag

OliverWyman | AssCompact

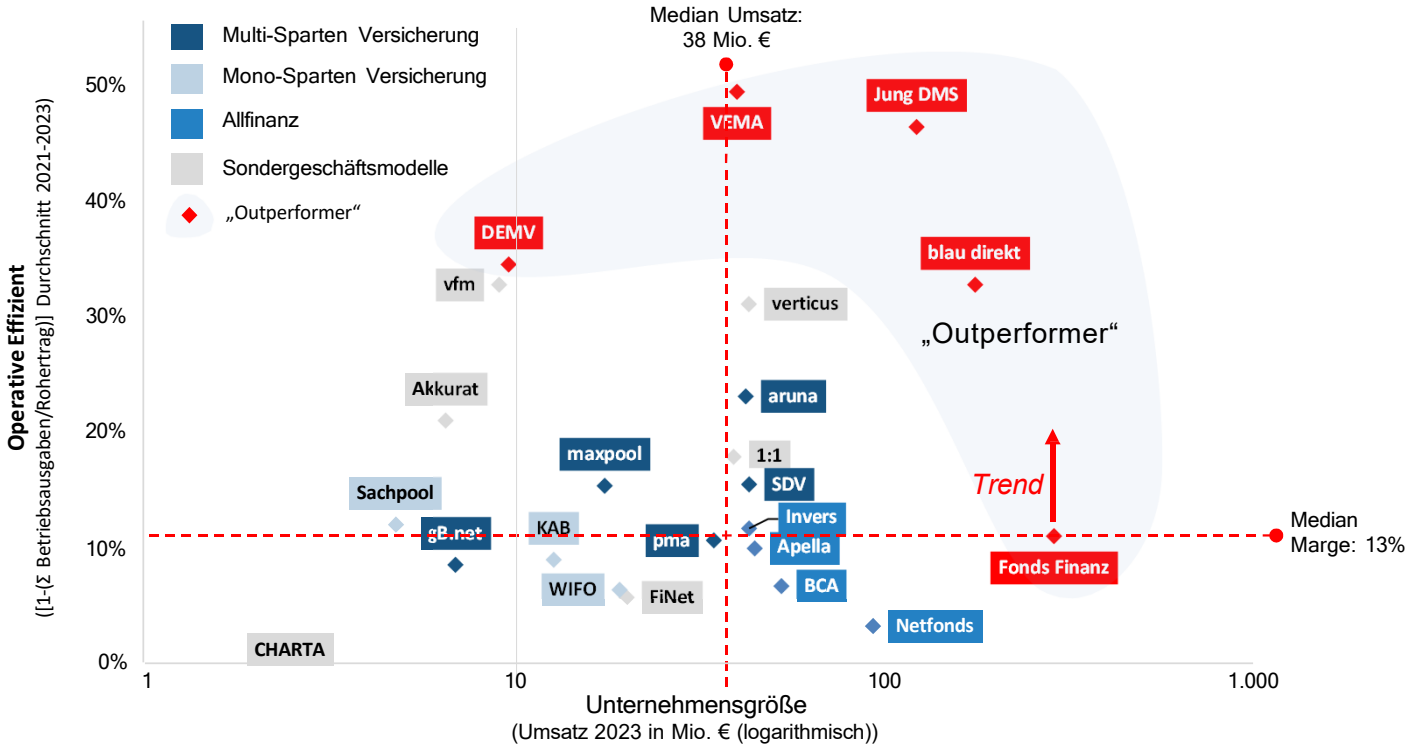
© bbg 2024

Exemplar der JDC Group AG

Profitabilitätsanalyse: Operative Effizienz vs. Umsatz

Die (meisten) großen Pools & Verbünde weisen deutlich bessere Effizienzkennzahlen auf als die kleinen und mittleren Anbieter.

Durchschnittliche operative Effizienz nach Unternehmensgröße[1,2]
Ø operative Effizienz 2021 - 2023 ; Umsatz 2023 logarithmisch skaliert



- Auf der Kostenseite sind Skaleneffekte im Betrieb aufgrund höherer Umsätze erkennbar; die „Effizienz-Champions“ zeichnen sich dabei durch die stärkste IT-Orientierung aus.
- Fonds Finanz hat seine Effizienzkennzahl seit 2021 bereits deutlich verbessert und hat noch deutliches Aufholpotenzial.
- Fast alle anderen Pools & Verbünde sind deutlich weniger effizient als die „Outperformer“
- Bei Netfonds ist die Effizienzkennzahl aufgrund hoher Investitionen und nur teilweiser Kostenverrechnung im Konzern gedämpft. Auch bei Invers verzerren vergleichsweise hohe IT-Investitionen zur Sicherung der technologischen Unabhängigkeit das Bild.

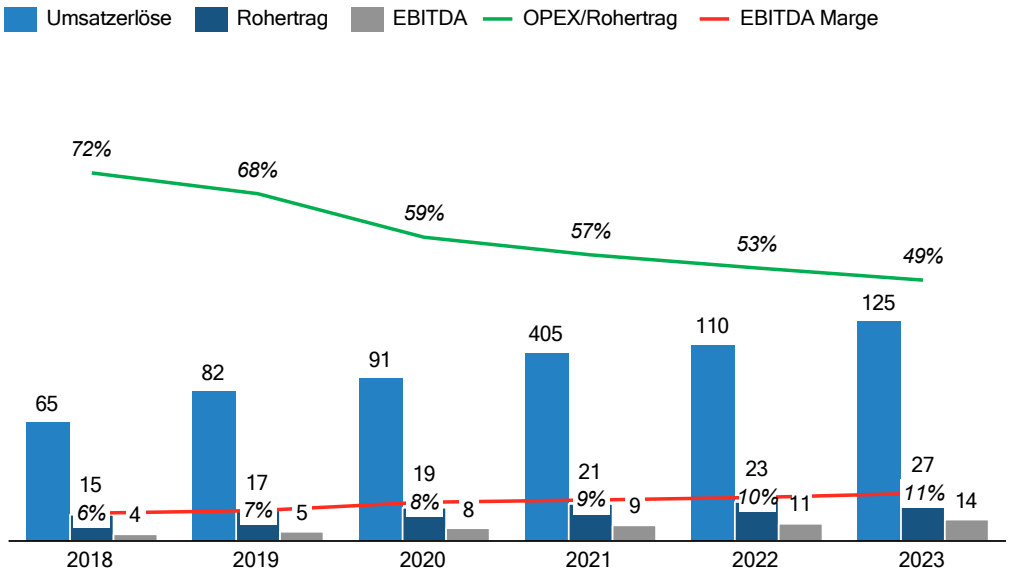
1) Geschäftsberichte, Teilnehmerangaben, eigene Schätzungen
2) Für Maklerverbünde: Umsatzerlös = Rohertrag

OliverWyman | AssCompact
© bbg 2024
Exemplar der JDC Group AG

Case Study: Kennzahlenvergleich Jung DMS vs. Fonds Finanz

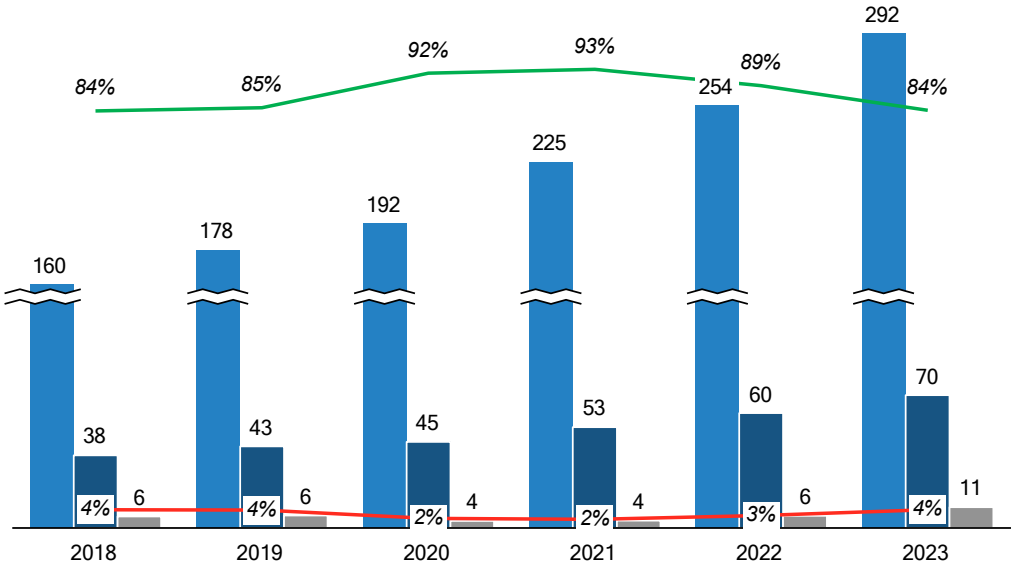
Jung DMS sticht durch überdurchschnittliche Kennzahlen und die Nutzung von Skaleneffekten hervor.
Bei Fonds Finanz ist die Hebung von Effizienz- und Profitabilitätspotenzialen zu erwarten.

Jung, DMS & Cie. Pool & Pro: Kennzahlenvergleich[1]
In Mio. €, in %



- Kennzahlenentwicklung nach Lehrbuch: Bei steigenden Umsätzen ist die Kostenbelastung (OPEX) des Rohertrags kontinuierlich gesunken – die EBITDA-Marge entsprechend gestiegen.
- Die Kennzahlen sprechen für eine gute Skalierbarkeit der Geschäftsplattform von Jung DMS.

Fonds Finanz: Kennzahlenvergleich[1]
In Mio. €, in %



- Bis 2021 stiegen die Kosten stärker als Umsatz und Rohertrag. Seither ist eine deutliche Verringerung der Kostenbelastung des Rohertrags erkennbar – entsprechend hat sich die EBITDA-Marge verdoppelt.
- Die Hebung weiterer Effizienz- & Profitabilitätspotenziale ist zu erwarten.

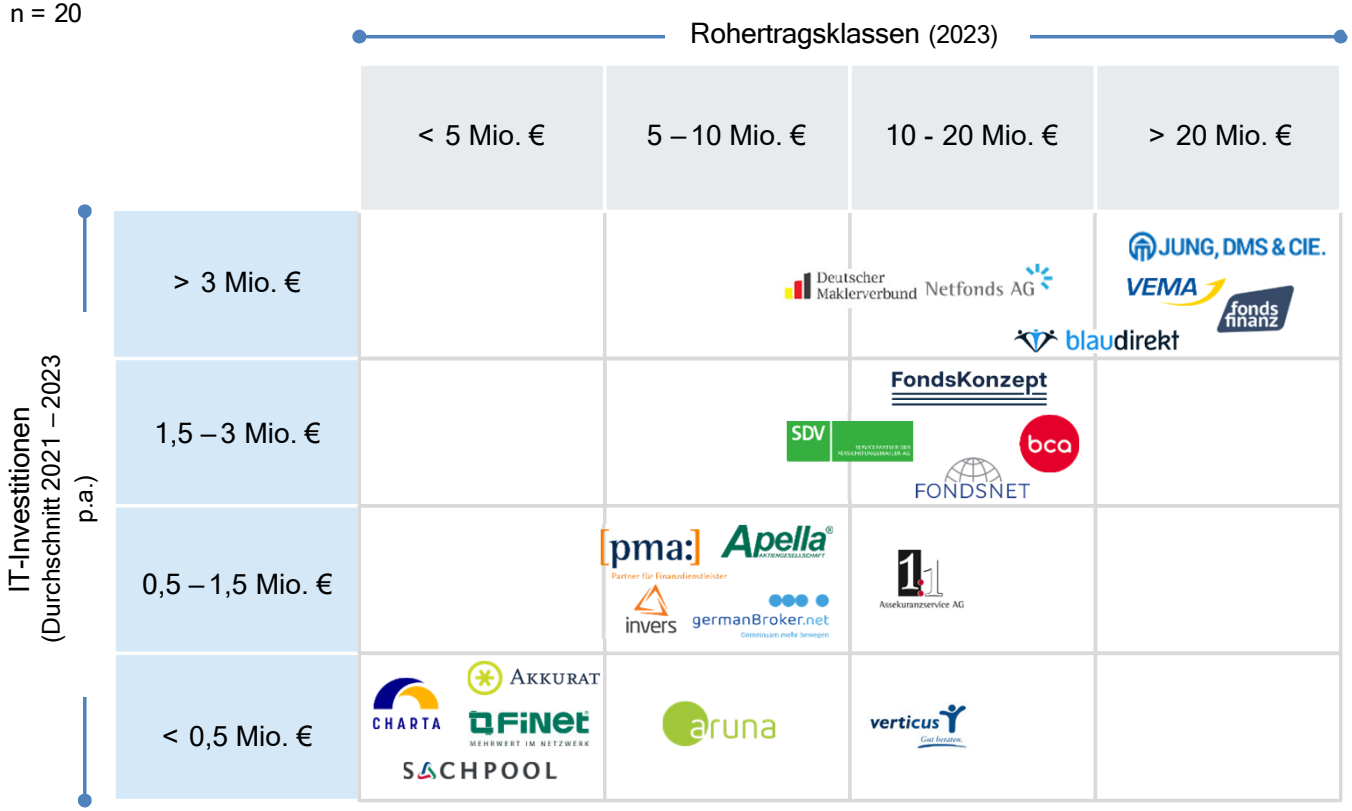
1) Geschäftsberichte

© bbg 2024
Exemplar der JDC Group AG

Übersicht IT-Investitionen nach Unternehmensgröße

Alle großen Pools & Verbünde tätigen fortlaufend hohe IT-Investitionen, steigern damit ihre Leistungsfähigkeit und befeuern ihr weiteres Wachstum.

Übersicht der IT-Investitionen der letzten 3 Jahre nach Roherträgen
n = 20



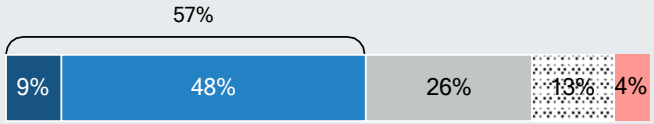
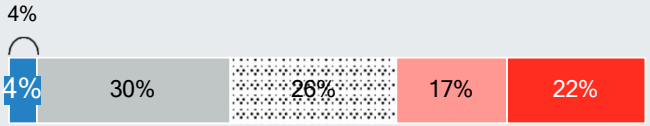
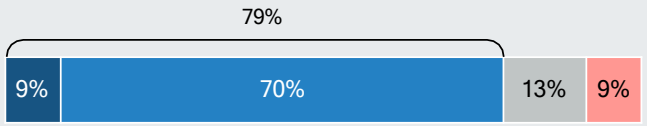
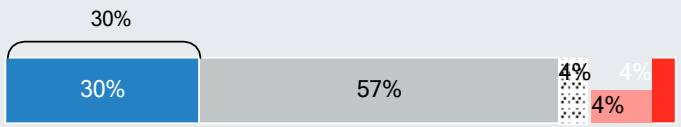
- Im Markt gibt es eine stark positive Korrelation zwischen IT-Investments und Rohertragshöhe.
- Die meisten Anbieter mit hohen IT-Investments erzielen zugleich überdurchschnittliche Wachstumsraten.
- Die IT-Investitionen der großen Anbieter verfolgen im Kern zwei Ziele:
  - Leistungsverbesserungen, um die Attraktivität des eigenen Angebots für Makler zu erhöhen,
  - Prozesseffizienz, um die Kosten zu senken und die Servicequalität zu steigern.
- Boutiquen und Mono-Sparten Anbieter können auch mit niedrigeren IT-Budgets vergleichbare Effekte erzielen, da sie ihre Investitionen spezifischer ausrichten können.
- Die „IT-Power" der Anbieter ist ein wichtiger Konzentrationstreiber im Markt, der eine Tendenz zur „Selbst-Beschleunigung" aufweist.

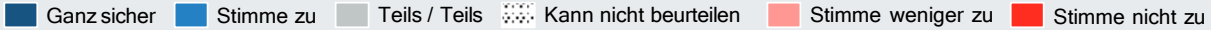
1) Teilnehmerangaben, eigene Schätzungen

OliverWyman | AssCompact
© bbg 2024
Exemplar der JDC Group AG

Hypothesen für die Zukunft des Marktes

Pools erwarten auch, dass sich Versicherer verstärkt auf größere Makler konzentrieren und Finanzinvestoren die künftigen Marktstrukturen maßgeblich mitgestalten werden.

Es ist wahrscheinlich, dass …		Teilnehmerbewertung (n = 23)	Autorensicht
5	…Versicherer beginnen, die Betreuung von kleineren und/oder weniger produktiven Maklern an ausgewählte Pools & Verbünde auszulagern.		• „Gekündigte“ Makler dürften sich vor allem zu den „zukunftsfähigen“ Pools & Verbünden bewegen. • Unter (IT-)Ressourcenaspekten dürften einige Ver-sicherer zunehmend Priorität auf eine beschränkte Zahl leistungsfähiger Pools & Verbünde legen.
6	…Versicherer sich zusammenschließen, um einen starken "eigenen" Pool bzw. Verbund zu formieren, um ihren Zugang zu kleineren und mittleren Maklern zu sichern (z. B. durch Neugründung, Ausbau bzw. Zusammenführung bestehender Einheiten, Übernahmen).		• Die Mehrheit der Teilnehmer ist skeptisch, da die aktuellen Erfolgsmodelle nicht versicherergetrieben sind. • Dennoch erwarten wir mit zunehmender Markt-konsolidierung eine höhere Aktivität von Versicherern, um das Risiko von Abhängigkeiten zu reduzieren.
7	…Finanzinvestoren eine entscheidende Rolle bei der zukünftigen Struktur des Pool- & Verbundmarkts spielen werden (analog Gewerbe- und Industriemakler).		• An drei der 5 Top-Pools sind zwei Finanzinvestoren mehrheitlich beteiligt (HG Capital und Warburg Pincus). • Finanzinvestoren haben weiteres Übernahmeinteresse, um Skaleneffekte realisieren.
8	…die Mehrzahl der inhabergeführten Pools & Verbünde in den kommenden Jahren verkauft bzw. übernommen wird.		• Die Wettbewerbsfähigkeit vieler inhabergeführten Pools & Verbünde dürfte eher abnehmen; Verkaufsdruck und -bereitschaft dürften zunehmen.

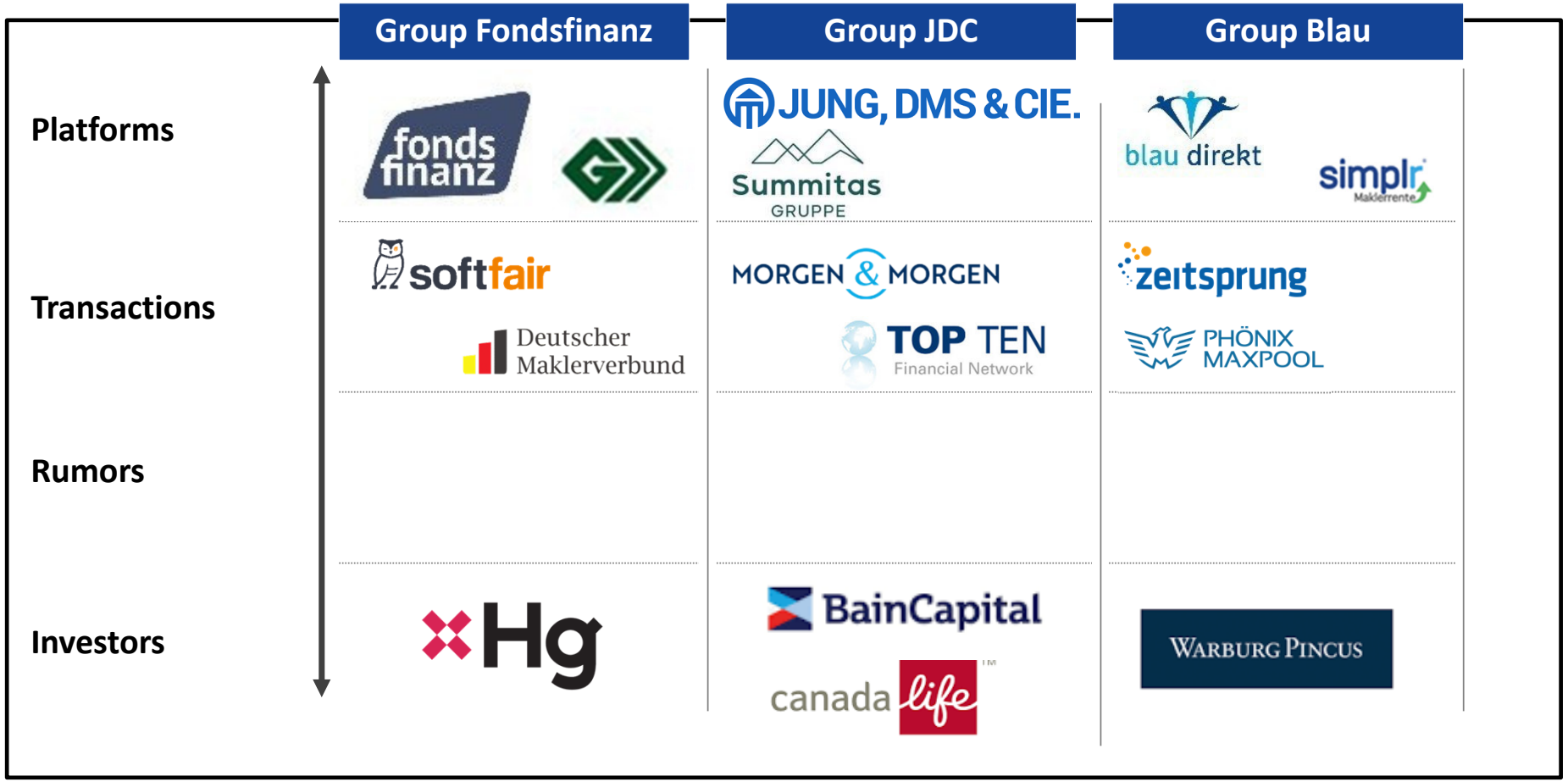


OliverWyman | AssCompact

© bbg 2024

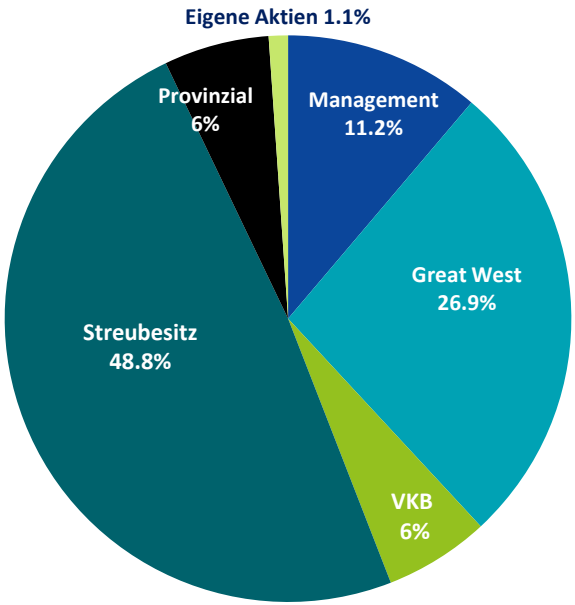
Exemplar der JDC Group AG

Die Konsolidierung beschleunigt sich: neuer Höhepunt im Wettbewerb



JDC Group AG – Aktienmarkt Daten

Aktionärsstruktur

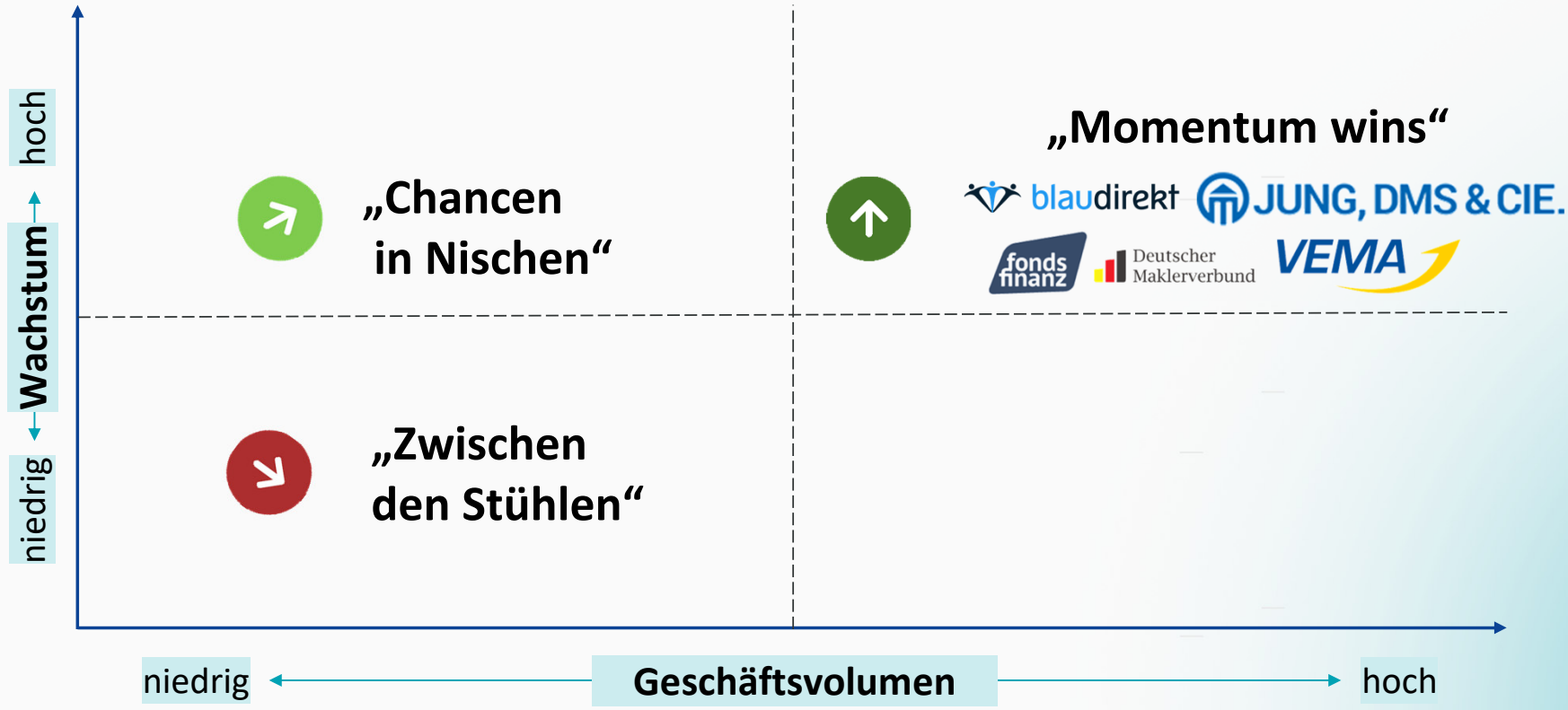


Ausgegebene Aktien	13,668,461
ISIN	DE000A0B9N37
Bloomberg	JDC:GR
Aktueller Aktienpreis Am 25. Januar 2025	EUR 21.80
Market Cap	EUR 285 m
Durchschnittl. tägl. Handelsvolumen	Ca. 50.000 Aktien

JDC
GROUP
BEST ADVICE. BETTER TECHNOLOGY.
Endspiel

BASISSZENARIO

3 Wettbewerbergruppen – 3 Perspektiven



Vielen Dank

Marcus Rex,
Vorstand JDC Group AG

JDC GROUP
BEST ADVICE. BETTER TECHNOLOGY.