

FiNet AG

Hohe Sicherheitsstandards und Dokumentationsprotokolle

wmd-brokerchannel im Gespräch mit
Markus Neudecker, Vorstand der FiNet AG

Herr Neudecker, Ihr Unternehmen hat sich zum Ziel gesetzt, beim Thema Datenschutz Maßstäbe zu setzen. Wie hebt sich die FiNet hierbei vom Markt ab?

Markus Neudecker: Im Gegensatz zum Markttrend beschränkt sich die FiNet AG darauf, nur die nötigsten Daten zu sammeln. Auch Vorratsdatenspeicherung gibt es bei uns nicht. Als einer der wenigen Maklerpools haben wir einen vollzeitbeschäftigten und zertifizierten Datenschutzbeauftragten. Alle Mitarbeiter sind vertraglich unserer Datenschutzrichtlinie verpflichtet und werden in regelmäßigen Pflichtschulungen mit anschließender Prüfung auf den neuesten Stand gebracht.

Und mit welchen konkreten Maßnahmen gewährleistet der Maklerpool den Schutz der Daten von angeschlossenen Maklern?

MN: Datenschutz ist bei uns keine Selbstverpflichtung, sondern fester Bestandteil unserer

Verträge mit Maklern. Hohe Sicherheitsstandards und Dokumentationsprotokolle machen jederzeit transparent, wer Zugriff auf Rohdaten hat. Wir erfassen nur die persönlichen Daten, die nötig sind, um die Verträge den Kunden zuordnen zu können. Kundendaten geben wir ausschließlich an berechnete Versicherungsgesellschaften und nur im nötigen Mindestmaß weiter.

Sicherheit ist auch eines der Kernziele des geplanten Anlegerschutzgesetzes. Welche Konsequenzen sehen Sie bei geschlossenen Fonds und offenen Immobilienfonds für den Maklermarkt?

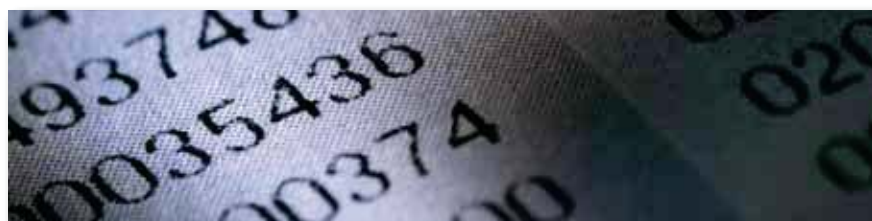
MN: Besonders bei geschlossenen Fonds werden Makler ihre Beratung kompromissloser am Kunden ausrichten – gezwungenermaßen durch die größere Transparenz bei Inhalt und Kosten. Zusammen mit den erhöhten Anforderungen an die Qualifizierung sehe ich dies als gute Basis, um langfristig das Vertrauen der Kunden zurückzugewinnen. Auch der Markt der offenen Immobilienfonds schafft, etwa durch die geplanten Mindesthaltepflichten, mehr Sicherheit. Der gesamte Markt muss seine Beratungsprozesse anpassen und aufwerten.



Markus Neudecker

Es zeichnet sich ab, dass die Regulierung Haftungs-dächern zu einer wichtigeren Rolle im Markt verhilft. Über das beste Dienstleistungsmodell wird rege diskutiert. Welchen Weg geht das Haftungs-dach der FiNet?

MN: Die regulatorischen Änderungen kommen unserer stark kunden- und prozessorientierten Ausrichtung entgegen. Im Rahmen der rechtlichen Möglichkeiten bewahren wir die Unabhängigkeit des Beraters: Nur durch größtmögliche Freiheiten, wie etwa bei der Vorauswahl und Empfehlung von Produkten, kann dieser die bestmögliche Lösung für den Bedarf des Kunden finden. Der Gegenentwurf dazu sind vorgefertigte Lösungen von der Stange, wie sie durch „Massenhaftungs-dächer“ oft angeboten werden.



Ausgezeichnete Beratungs- und Dienstleistung abseits des Massengeschäfts

FiNet AG steht für Qualität und nachhaltiges Wachstum durch Unabhängigkeit

Im Jahr 1999 schlossen sich in Marburg sechzehn erfahrene Versicherungs- und Finanzmakler mit dem Ziel zusammen, Branchenkollegen durch zentrale Dienstleistungen in ihrer Selbstständigkeit zu unterstützen. Effektive Zusammenarbeit in einem Netzwerk gleichgesinnter Partner war die Leitidee. Aktien ausschließlich an angeschlossene Makler und Mitarbeiter auszugeben und so unabhängige, hochwertige Beratung und Dienstleistung zu gewährleisten, hatte damals schon Seltenheitswert und ist noch heute Grundlage für den Erfolg der FiNet AG. Die Qualität ihrer Arbeit spiegelt sich auch im ersten Maklerpoolrating auf dem deutschen Markt wieder: Die Assekurata verlieh der FiNet die Note „sehr gut“.

Seit Gründung ist der Maklerpool im Besitz der angeschlossenen Versicherungs- und Finanzmakler sowie einem Teil der derzeit gut 50 Mitarbeiter. Kein Aktionär verfügt über eine Sperrminorität, Produktgeber sind nicht an der Gesellschaft beteiligt. Diese besondere Eigentümerstruktur ermöglicht den Partnern, durch aktive Mitbestimmung Einfluss auf strategische Unternehmensentscheidungen zu nehmen und sichert die langfristige Unabhängigkeit der FiNet AG.

Mit ihren Dienstleistungen unterstützt sie zurzeit rund 430 Partner, zumeist mit Schwerpunkt Medizin- und Heilwesen. Nicht Größe, sondern stetes und nach-

haltiges Wachstum ist eines der zentralen Unternehmensziele.

Offener und fairer Umgang mit Maklern

Im Umgang mit seinen Geschäftspartnern legt der Maklerpool Wert auf Respekt vor deren Selbstständigkeit, Transparenz, Interessenausgleich und konstruktive Kritik. „Der offene Dialog mit unseren Partnern ist Basis für die qualitative Weiterentwicklung unseres Unternehmens“, so Vorstand Markus Neudecker. Die FiNet unterstützt Makler mit Informationen und fachlicher Beratung bei Versicherungen, Kapitalanlagen und Beteiligungen. Neben unabhängigen Produktvergleichen werden spezielle Deckungskonzepte, etwa für Ärzte, Zahnmediziner und weitere Heilberufe, angeboten.



Moderne Informationstechnologien für Partner

Moderne Informationstechnologien verknüpfen Vertrags-, Daten-, Post-, Telefon- und Auswertungsservices mit spezieller Makler- und Archivierungssoftware wie dem neuen CRM-System, das FiNet-Partnern seit März 2010 zur Verfügung steht. Über das Partnerportal „myFiNet“ sind aktuelle Informationen und Arbeitsunterlagen online

stets griffbereit. Übersichten wie zu Ansprechpartnern und Courtage beschleunigen die Arbeit. Ebenso stehen dort Softwareprodukte für Organisation und Beratung zur Auswahl oder werden zu Vorzugskonditionen angeboten. Eine eigene Steuerhotline bietet zusätzlichen Service. Ein wichtiger Baustein des Unternehmenserfolgs ist das Tochterunternehmen FiNet Asset Management AG (FAM), über das die FiNet Haftungsdachlösungen gem. § 2 Abs. 10 KWG anbietet. „Nicht zuletzt mit den kundenorientierten Lösungen der FAM sind wir auf regulatorische Änderungen gut vorbereitet“, betont Neudecker.

Weiterbildung mit führenden Partnern

Speziell auf unabhängige Vermittler der Versicherungs- und Finanzdienstleistungsbranche zugeschnittene Weiterbildungsangebote zu aktuellen Markt- und Produktentwicklungen sowie Steuer- und Vermittlerrecht bietet das Tochterunternehmen FiNet Academy GmbH an. In Kooperation mit der European Business School (EBS) ermöglicht sie Fach-, Vertriebs- und Managementtrainings sowie den Abschluss als „Financial Advisor“; weitere Partner sind die Deutsche Maklerakademie (DMA) und die health care akademie. Über die mybau AG, das dritte Tochterunternehmen, werden das Immobilienfinanzierungs- sowie das Bauspargeschäft abgewickelt.