

„FiNet erzielt als Pool mit die höchsten Pro-Kopf-Umsätze pro Berater“

Die FiNet-Gruppe verfolgt eine Wachstumsstrategie, dazu gehört auch die kürzliche Verpflichtung zwei weiterer Geschäftsführer.

Interview mit **Markus Neudecker**, Vorstand FiNet AG, und **Lambert Stegemann**, Geschäftsführer der FiNet Finanz GmbH

AssCompact Die Geschäftsführung der FiNet wurde vor Kurzem um zwei Personen erweitert und zwar um die ehemaligen pma-Geschäftsführer Lambert Stegemann und Jörg Matheis. Welche Strategie verfolgt FiNet damit?

Markus Neudecker Jörg Matheis und Lambert Stegemann werden gesellschaftsübergreifend in die Geschäftsleitung der FiNet-Gruppe eingebunden: Jörg Matheis wird in der FiNet-Gruppe die Verantwortung für die Bereiche Betriebsorganisation und IT übernehmen. Lambert Stegemann wird die Bereiche Marketing und Vertrieb verantworten. Durch die Erweiterung der Geschäftsführung und den Aufbau des neuen Standortes in Münster wollen wir Signale setzen. Wir verfolgen eine Wachstumsstrategie und schaffen hierfür die technischen, fachlichen und vertrieblichen Voraussetzungen. Jeder, der sich mit unserer Philosophie identifiziert, ist herzlich eingeladen, uns kennenzulernen – ob in Marburg oder Münster.

AC Ein erster Schritt war die Gründung der FiNet Finanz GmbH, die Poolleistungen für Mehrfachagenten und institutionelle Vertriebe anbietet. Wen wollen Sie damit genau erreichen und was sind die Leistungen?

Lambert Stegemann Über die neu gegründete Tochtergesellschaft FiNet Finanz GmbH bieten wir Mehrfachagenten die gleiche umfassende Dienstleistung wie Maklern an – von der Produktauswahl über die Angebotserstellung bis hin zur Antragsbearbeitung. Darüber hinaus bieten wir den Mehrfachagenten effiziente Unterstützung bei fachlichen und technischen Fragen sowie kostengünstige, technische Lösungen wie etwa CRM-Tools und Vergleichssoftware, also wenn man so



Die neue Geschäftsleitung der FiNet-Gruppe (v.l.n.r.): Lambert Stegemann, Markus Neudecker, Jörg Matheis

will, eine komplette technische Infrastruktur. Mit der FiNet Finanz GmbH sprechen wir aber auch institutionelle Vertriebe an, die sich als Mehrfachagenten registriert haben. Diesen Vertriebsgruppen können wir individuelle Services im Bereich Technik und Abrechnung zur Verfügung stellen.

AC Zurück zum Maklerpool. Sie sprechen insbesondere zielgruppenorientierte Makler an. Warum sind diese einerseits für Sie interessant und andererseits, warum sollten Makler, die sich auf eine Zielgruppe fokussiert haben und in der Regel das spezialisierte Know-how haben, dafür einen Pool benötigen?

LS Die FiNet-Gruppe erzielt als Pool mit die höchsten Pro-Kopf-Umsätze pro Berater. Dies erreichen wir durch unsere klare Fokussierung auf Zielgruppen. Dies sind Makler mit Berufserfahrung und hoher Beratungsqualität, beispielsweise Mediziner- oder Akademikerberater sowie Investmentberater. Zum zweiten Teil Ihrer Frage: Die FiNet kann ihren Partnern über diverse Kooperationen Zugang zu speziellen Deckungskonzepten für bestimmte Berufsgruppen, beispielsweise für Mediziner, bieten. Ein Einzelmakler dürfte über derartige Produktzugänge nicht verfügen. Und auch für den zielgruppenorientierten Makler ist es wichtig, qualifizierte Unterstützung für andere Kundensegmente zu erhalten und dass sein Geschäft insgesamt korrekt und ordentlich abgewickelt wird.

AC Erklären Sie uns bitte kurz die Eigentümerstruktur der FiNet und den Aufbau der Gruppe. Welche Rolle spielt dabei Ihr Haftungsdach?

MN Die FiNet-Gruppe besteht aus der FiNet Financial Services Network AG und deren Tochtergesellschaften FiNet Asset Management AG (FAM), FiNet Academy GmbH, FiNet Finanz GmbH sowie FiNet Service GmbH. Die FAM AG bietet qualifizierten Beratern ein Haftungsdach gem. § 2 Abs. 10 KWG an. Über das Haftungsdach der FAM können die angeschlossenen Partner neben Investmentfonds auch ausgewählte Zertifikate, Aktien und Anleihen vermitteln. Die FAM AG fungiert selbst als Vermögensverwalter und bietet eine individuelle sowie eine strukturierte Vermögensverwaltung sowie die Möglichkeit der Auflegung von Partnerfonds an.

AC Wie erklären Sie sich, dass die Kritik an Pools größer wird, obwohl immer mehr Makler mit ihnen zusammenarbeiten? Die Kritik kommt von Maklerverbänden, aber auch von Versicherern.

LS Die Kritik der Versicherer ist nur in einer Hinsicht nachvollziehbar; sie verlieren den direkten Zugang zu den Maklern. Die häufig geäußerte Kritik, Pools seien Provisionsstreiber und verteuern das Geschäft, ist dagegen nicht nachvollziehbar. Die Provisionsspirale wurde doch ursprünglich von den großen Strukturvertrieben und nicht von den Pools nach oben gedreht. Und es gibt immer zwei Parteien in diesem Spiel: derjenige, der fordert, und derjenige, der die Forderung erfüllt. Da muss man sich nicht wundern, wenn sich plötzlich der Gesetzgeber verpflichtet fühlt, hier regulativ einzugreifen. Die Versicherer sparen zudem Zeit und Kosten für die Reversierung von Maklern, die nur gelegentlich einen Produktgeber bedienen. Der Makler kann dieses Geschäft besser über Pools abwickeln. Die Maklerverbände sehen Pools in einem ähnlichen Licht wie die Versicherer. Aber die Kunden der Maklerpools sind nicht zwingend das Klientel der Verbände. Durch unsere seriöse Zusammenarbeit mit den Maklern werden wir auch die nötige Akzeptanz bei den Versicherern erreichen. Uns ist es sehr wichtig, hier im permanenten Austausch zu sein.

AC *Sie sprechen in dem Zusammenhang von mehr Transparenz. Wie sollte diese Ihrer Meinung nach aussehen?*

MN Je transparenter der Maklerpool seine wirtschaftlichen und rechtlichen Verhältnisse sowie sein Dienstleistungsangebot darstellt, desto besser kann der Makler seine Entscheidung treffen. Transparenz vereinfacht, schafft Klarheit und Verlässlichkeit für die Makler und unterstützt sie dabei, ihre Kernaufgabe zu erfüllen: Den Kunden bestmöglich zu beraten. Im Rahmen der Teilnahme an Ratings muss ein Pool darüber hinaus unter anderem seine Unternehmensstrategie, die Qualitätskontrolle, das Risikomanagement, Courtagesätze und Unterstützungsleistungen, die für die Makler erbracht werden, offenlegen. Die FiNet AG nimmt daher regelmäßig an den Ratings der Assekurata Solutions GmbH teil, um für die angeschlossenen Partner die größtmögliche Transparenz zu gewährleisten.

AC *Was passiert mit den Beständen der Makler, die mit Ihnen zusammenarbeiten?*

MN Die FiNet bietet ihren Partnern umfassendes Know-how zu allen Formen der Vertrags- und Bestandsübertragungen mit und ohne Freigabe des Vormaklers und berät die Partner im Hinblick auf die Übertragungsmodalitäten.

AC *Welche Leistungen bieten Sie an und wie werden diese vergütet?*

LS Der FiNet-Partner kann seinen gesamten Workflow über uns organisieren. Das heißt, vom Angebot über den Antrag bis hin zum Vertrag steht ihm unser System zur Verfügung. Die Archivierung der Daten für den jeweiligen Teilbereich inklusive Protokollierung ist dabei selbstverständlich. Daneben stehen ihm knapp 60 Mitarbeiter für fachliche, technische oder administrative Fragen zur Verfügung. Subventionierte Weiterbildungsangebote über Kooperationspartnern runden das Angebot ab. Über die FAM AG kann der Partner zudem Investment- und Beteiligungsgeschäft abwickeln.

Die FiNet AG bietet ihren Partnern ein transparentes Kostenmodell an. Wir erheben eine monatliche Partner-Fee, um ein Gleichgewicht zwischen gebotener Dienstleistung und Umsatz herzustellen. Ab einer bestimmten Umsatzgröße entfällt diese Partner-Fee.

AC *Wo sehen Sie die FiNet-Gruppe mittelfristig im Markt?*

MN Wir wollen der führende Qualitätsdienstleister für Makler und Mehrfachagenten sein, der seinen Partnern ein klar strukturiertes Produkt- und Dienstleistungsportfolio zu attraktiven Konditionen bietet. Dazu werden wir unser Konzept des „One-Stop-Shopping“ weiter ausbauen. Hierzu zählt auch erstklassige Unterstützung etwa im Bereich IT, Fachsupport sowie umfassende Weiterbildungsangebote. Gleichzeitig hat für uns die Unabhängigkeit der angeschlossenen Partner oberste Priorität. ■