

# FiNet AG zum Thema „Vertriebserfolg 2019“: 20 Jahre FiNet AG und mehr!

## 7 20 Jahre FiNet. Wie ist der Maklerpool derzeit am Markt positioniert?

Die FiNet AG versteht sich als zentraler Dienstleister für selbstständige Versicherungsmakler, die in einem schwierigen Markt tätig sind: der qualifizierten, umfassenden und nachhaltig am Bedarf des Kunden orientierten Finanzberatung. Die FiNet AG richtet ihr unternehmerisches Handeln daran aus, ihre Partner, also alle uns angeschlossenen selbstständigen Finanzberater, effektiv zu unterstützen und so deren Handlungsspielraum zu vergrößern und Unabhängigkeit zu fördern. Wir schätzen insbesondere die Flexibilität kleinerer Wirtschaftseinheiten, die schneller auf Marktanforderungen reagieren können und somit anpassungsfähiger sind. Mit unserem Netzwerk selbstständiger und gleichberechtigter Partner setzen wir diese Vorstellung in die Tat um. Wachstum ist für uns auch niemals Selbstzweck, sondern dient vielmehr dazu, unser Dienstleistungsangebot ständig zu verbessern und somit die langfristige Unabhängigkeit der FiNet zu sichern.

Über unsere Tochtergesellschaft FiNet Asset Management AG bieten wir Finanzmaklern mit einer „§ 34f GewO“-Zulassung zudem eine Vermögensverwaltung auf Fondsbasis an. Depotführende Bank ist die Augsburger Aktienbank oder das Bankhaus B. Metzler seel. Sohn & Co. KGaA. Das unabhängige Haftungsdach der FiNet Asset Management AG bietet unseren Partnern ein flexibles und modulares Produktportfolio – von Fonds über Aktien, Anleihen, Zertifikate, Beteiligungen bis zu Vermögensverwaltungsstrategien.

## 7 Wodurch unterscheidet sich FiNet von anderen Maklerpools?

Als einer der führenden Maklerpools bietet die FiNet Financial Services Network AG seit nunmehr 1999 erfolgreichen Versicherungsmaklern ein umfassendes Produktportfolio und Top-Services. Die Pro-Kopf-Umsätze der FiNet-Partner gehören zu den höchsten unter allen Maklerpools auf dem deutschen Markt. Doch unser unabhängiges Netzwerk bietet nicht nur ein attraktives Courtagemodell, sondern auch professionelle Beratung durch kompetente Fachteams, die für unsere Partner täglich erreichbar sind. Das Partnerservice-Team entlastet die FiNet-Partner zudem bei allen administrativen Aufgaben und übernimmt die Abwicklung der Bestandsübertragung.

Die Teilhabe am Maklerpool der FiNet AG wird durch eine genaue Prüfung der Interessenten ermöglicht, sodass ein homogenes Netzwerk gewährleistet werden kann. Die FiNet AG kooperiert vorwiegend mit berufserfahrenen Versicherungs- und Finanzmaklern, die großen Wert auf ein Höchstmaß an Kundenorientierung und Beratungsqualität legen. Zudem sind unsere Partner vorzugsweise im Zielgruppengeschäft mit gehobenen Privatkunden, Medizinern, Freiberuflern oder ausgesuchten Firmen tätig, da hier auch unser Beratungsangebot ansetzt.

Neben speziellen Zielgruppenkonzepten bietet die FiNet auch umfassende Weiterbildungsangebote sowie die IDD-konformen Dokumentation von Bildungszeiten, die alle gesetzlichen Anforderungen erfüllt. Außerdem veranstalten wir 1x im Jahr eine informative Messe namens FIT (FiNet InformationsTag) und

kommen 10x im Jahr mit unseren FvO-Veranstaltungen (FiNet vor Ort) in die Regionen unserer Partner und bieten Fachinformationen aus erster Hand. Abgerundet werden diese Veranstaltungen durch FiNet-Expertentage mit erstklassigen Referenten. So schaffen wir zahlreiche Möglichkeiten für den persönlichen Kontakt, der bei FiNet mehr ist als ein Schlagwort.

## 7 Was sind für Sie die wichtigsten Themen dieses Jahres?

2018 wurden bereits viele Vorhaben realisiert bzw. weitergeführt, doch die Zeichen der Zeit stehen weiter auf Digitalisierung, denn diese erleichtert unseren Partnern die tägliche Arbeit. Aus diesem Grund haben wir mit FiNSurance nicht nur eine App für den Endkunden entwickelt, sondern auch für unsere Berater.

In diesem Jahr liegt unser Fokus auf „FiRST-CRM“, unserem Maklerverwaltungsprogramm, und der optimalen Verschnittstellung zu externen Anbietern. Mit Morgen & Morgen wurde Anfang des Jahres der führende Vergleichsrechner in FiRST integriert – und die Optimierung geht weiter. Außerdem unterstützen wir unsere Partner bei der Dokumentation ihrer Weiterbildungszeiten, unabhängig davon, ob diese im Rahmen von FiNet-Veranstaltungen oder bei externen Anbietern erworben wurden.

Im Marktumfeld bleibt eine mögliche LV-Deckelung spannend, aber auch darauf sind wir gut vorbereitet.

## 7 Was schätzen Ihre Vertriebspartner an Ihnen am meisten?

Unsere Partner schätzen am meisten das sehr gut funktionierende Netzwerk sowie den persönlichen Kontakt zu unseren Fachteams. Sie beraten in allen Fragen der Produktauswahl und stehen auch für die Diskussion aktueller Kundenanfragen oder das Einholen einer Zweitmeinung zur Verfügung. Ein echter Mehrwert für alle FiNet-Partner.

Aber vor allen Dingen sind Finanzberater bei der FiNet eben nicht nur eine „Vertriebsnummer“, sondern echte Partner, mit denen wir auf Augenhöhe kommunizieren. Der Umgang mit unseren Geschäftspartnern ist geprägt von Respekt vor ihrer Selbstständigkeit, gegenseitiger Transparenz hinsichtlich des unternehmerischen Handelns und dem Streben nach fairem Interessenausgleich. Der Anspruch an die Qualität unserer Dienstleistungen steht über Bestrebungen zur kurzfristigen Gewinnmaximierung und das wird von unseren Partnern honoriert.

## 7 Wie unterstützen Sie Ihre Makler auf dem Weg in eine digitale Zukunft?

Für die gesamte Abwicklung der Geschäftsprozesse stellen wir unseren Partnern unser kostenfreies CRM-System FiRST als zentrale Plattform zur Verfügung. Mit FiRST bieten wir eine maßgeschneiderte Lösung, um Geschäftsprozesse zu

optimieren und die Kommunikation mit der FiNet, den Produktgebern und den Kunden effizient abzuwickeln. FiRST bietet unseren Partnern folgende Vorteile:

- Kunden-, Vertrags- und Schadensmanagement
- Komplette Kundenhistorie auf Knopfdruck verfügbar
- Effizientes Kampagnenmanagement
- Datenpflege in FiRST mit GDV-Datensätzen durch FiNet
- Umfassende Tools für das Dokumentenmanagement
- Anbindung hochwertiger Beratungstools wie Morgen & Morgen und GSCHWIND Finanzplaner per bidirektionaler Schnittstelle
- Einsicht in die verbuchten Courtagen

Weiterhin steht den FiNet-Partnern via FiRST auch die Berater- und Endkunden-App FiNSurance zur Verfügung. Und auch ein digitaler Vermögensverwalter (Robo-Advisor) unterstützt alle FiNet- und FAM-Partner.

Für den Endkunden bietet FiNSurance:

- Maklerkontaktdaten sowie DSGVO-konforme Kontaktmöglichkeit zum Makler
- Versicherungen, Beteiligungen und Depots auf einen Blick
- Aktuelle Verträge und Dokumente sind jederzeit einsehbar
- Aktualisierung der Adress-, Bank- und Kommunikationsdaten zu jeder Zeit
- Benötigte Dokumente können in der App gescannt und hochgeladen werden
- Chatmöglichkeit

Für FiNet-Partner bietet FiNSurance zusätzliche Möglichkeiten:

- Einfache und sichere Kommunikation mit dem Kunden (Push-Benachrichtigungen)
- Ansicht aller Verträge & Dokumente
- Hinzufügen von Dokumenten
- Kommunikationsübersicht

Hinzu kommt noch unser myFiNet – die Wissensdatenbank für unsere Partner und deren Innendienstkräfte. Hier findet man Ausarbeitungen der Fachteams und Informationen zu den jeweiligen Sparten und Sonderkonzepten. Natürlich werden hier auch alle Informationen der Versicherungsgesellschaften bereitgestellt. Des Weiteren ist ein schnellerer Zugriff auf Vergleichsprogramme über das Partnerportal möglich.

## **7 Welche Produkte oder Dienstleistungen werden von Ihren Partnern aktuell am meisten nachgefragt?**

Neben den klassischen Pooldienstleistungen (Zugang zu Gesellschaften, Courtagerechnung, etc. ...) werden insbesondere die FiNet-Fachteams und unsere Weiterbildungsmöglichkeiten stark nachgefragt, was uns zeigt, dass wir damit auf dem richtigen Weg sind.

## 7 Was verbirgt sich hinter Ihrem „Makler-Schutzbrief“? Für wen ist dieser gedacht?

Der FiNet-„Makler-Schutzbrief“ heißt „FiNet Bestand Garant“ und unterstützt unsere Partner darin, vorzusorgen und für den schlimmsten Fall Hinterbliebene abzusichern. Seit 2017 geht die FiNet AG für ihre Partner diese besondere Verpflichtung ein: Im Todesfall oder bei festgestellter Berufsunfähigkeit (BU-Versicherer/ Sozialversicherungsträger) erhalten die Erben oder der FiNet-Partner selbst von uns ein Angebot zum Ankauf des Kunden- und Vertragsbestands. Dieses Angebot gilt übrigens auch für Partner, die ihre Maklertätigkeit aus Altersgründen (ab dem 60. Lebensjahr) aufgeben wollen. Um diese Form der Absicherung zu erhalten, müssen unsere Partner zwei Voraussetzungen erfüllen: Es besteht seit mindestens drei Jahren eine ununterbrochene Geschäftsbeziehung mit der FiNet AG und der bei uns abgerechnete Courtageumsatz beträgt EUR 50.000/p. a. Alle Partner (Einzelmakler), die diese Vorgaben erfüllen, erhalten von der FiNet eine „FiNet Bestand Garant Karte“ – ohne Wenn und Aber.

## 7 Was sind für Sie die wichtigsten Kriterien für einen dauerhaften Vertriebserfolg?

Unsere erfolgreichsten Partner arbeiten konsequent in ihrer Zielgruppe, orientieren sich an den Bedürfnissen ihrer Kunden und sind technisch auf der Höhe der Zeit, ohne jedem Trend blindlings zu folgen. Diese Partner wissen, was sie können, und kommunizieren das auch.

Auch seitens der FiNet AG beruht dauerhafter Vertriebserfolg auf Zielgruppen-treue. Doch auch das Wissen um die Bedürfnisse unserer Partner sowie die Bereitschaft, dieses Wissen in Dienstleistungen umzusetzen, spielt eine große Rolle. Ebenso wie das Entwickeln technischer Lösungen, die ausgereift und marktfähig sind.



### **Bernhard Bahr**

Bereichsleiter Partnerbetreuung

### **Partnerservice**

06421 1683-123

partnerservice@finet.de

### **FiNet AG**

Ihr persönlicher Maklerpool

### **PR und Marketing**

Yannick Weber

06421 1683-170

pressekontakt@finet.de