

Qualität steht immer an oberster Stelle

Im 14. Teil der Versicherungsmagazin-Serie zu Pools und Verbänden steht die Marburger Finet-Gruppe im Mittelpunkt. Diese will zusammen mit anderen erstklassigen Servicehilfen ihre Beratungsprozesse deutlich effizienter gestalten. Auch künftig setzt der Dienstleister auf den technischen Fortschritt und sieht sich hierdurch für die Zukunft gut gerüstet.

Vor rund 20 Jahren entschieden sich 16 ehemalige Versicherungs- und Finanzberater des Allfinanzvertriebs MLP zur Gründung eines eigenen Maklerpools namens Finet Financial Services Network AG. Damals wie heute möchte der Marburger Maklerdienstleister nicht ausschließlich als lupenreine Abwicklungsplattform oder Einkaufsgemeinschaft gesehen werden. Vielmehr bietet die Gruppe Maklern zusätzlich vielfältige Serviceangebote sowie Zugang zu einem Netzwerk qualifizierter Partner.

Auffällig ist die besondere – und in dieser Form gewünschte – Eigentümerstruktur des Unternehmens. Demnach befindet sich die Aktiengesellschaft seit 1999 im Besitz der angeschlossenen Versicherungs- beziehungsweise Finanzmakler und Mitarbeiter. Keiner der über 200 Aktionäre verfügt über eine Sperrminorität. Außerdem ist kein Produktgeber an der Gesellschaft beteiligt. Durch die breite Streuung der vinkulierten Namensaktien möchten die Firmenlenker gewährleisten, dass sie in ihren Entscheidungen und bezüglich angebotener Dienstleistungen frei bleiben. Darüber hinaus soll die Verbundenheit der Makler zum Unternehmen gestärkt werden.

Mit ihren fachlichen, organisatorischen und technischen Dienstleistungen unterstützt die Finet AG inzwischen rund 460 Berater. Im Fokus des Pools stehen qualifizierte Makler, die idealerweise bereits einige Jahre erfolgreich unternehme-

risch tätig sind und vorzugsweise ihr Zielgruppengeschäft im gehobenen Privatkundensegment beziehungsweise in der Beratung von Akademikern und Freiberuflern vorweisen. Laut eigenen Angaben gehören die Pro-Kopf-Umsätze der angeschlossenen Partner zu den höchsten un-



„Wir haben einen hohen Qualitätsanspruch bezüglich unserer angebotenen Dienstleistungen.“

Bernhard Bahr, Bereichsleiter Partnerservice Finet

ter den Maklerpools in Deutschland. Umsatzstarke Partner erhalten diesbezüglich die komplette Full-Service-Leistung kostenfrei. Demgegenüber entrichten Makler, die das Angebot nur punktuell nutzen, bei Nutzung eine Gebühr in Form einer Dienstleistungspauschale (DLP).

„Wir haben einen hohen Qualitätsanspruch bezüglich unserer angebotenen Dienstleistungen. Ein Light-Angebot für diejenigen Makler, die beispielsweise nur unregelmäßig mit uns zusammenarbeiten, kam daher für uns nicht infrage. Auf der anderen Seite können wir dieser Gruppe unsere Hilfestellung – schon aus betriebswirtschaftlichen Gründen – nicht komplett kostenfrei anbieten. Schlussendlich haben wir uns zur Implementierung unseres DLP-Modells entschieden. Die Nachfrage danach ist sehr gut, zumal dank dieses Konzepts auch Berater von

unseren umfangreichen EDV-Hilfen profitieren können, die noch nicht bei uns angeschlossen sind“, so Bernhard Bahr, Bereichsleiter Partnerservice bei der Finet Financial Services Network AG.

Die Finet-Gruppe lässt sich als Vollsortimenter einstufen. Demnach bieten die

Marburger sowohl Produkte in den Versicherungssparten Leben, Kranken und Sach als auch im Baufinanzierungssegment beziehungsweise im Beteiligungsbereich an. Speziell im Versicherungsbereich unterstützt man Be-

Kompakt

- Die Finet-Gruppe fungiert als Vollsortimenter und bietet Maklern in der Versicherungs-, Baufinanzierungs- und auch Investmentwelt Leistungen an.
- Besonderen Wert legt die Gruppe auf ein persönliches Netzwerk hoch qualifizierter Berater.
- Aktuell sind die Finet-Lenker dabei, die internen wie auch externen Arbeitsprozesse zu vereinfachen.

rater zusätzlich durch entsprechende Sonder- und Deckungskonzepte für den Bereich „medizinisches Heilwesen“. Im Rahmen der jeweiligen Sparten verfügt das Unternehmen zudem über entsprechende Kompetenzzentren und bietet im Rahmen des angebotenen Supports eine Vielzahl hausgener Veranstaltungen und Seminare an.

Breites Sortiment

Ferner entschieden sich die Verantwortlichen, mit Gründung der Finet Asset Management AG (FAM) im Jahr 2007, den Bereich Investment auszubauen. So ist die FAM spezialisiert auf Vermögensverwaltung, Anbindung von unabhängigen Finanzberatern, Haftungsdachlösungen für qualifizierte Berater und Finanzplaner sowie Konzeptberatung für Private-Label-Fonds. Zuletzt hat das Unternehmen dadurch auf sich aufmerksam gemacht, dass es in Kooperation mit der Niiio Finance Group mit dem Robo-Advisor Vividam Maklern ein digitales Angebot für das Endkundengeschäft in Bezug auf nachhaltige Anlageformen präsentierte.

Allgemein setzt die Finet bereits seit einiger Zeit auf Vergleichstechnologien sowie technische wie digitale Vertriebsunterstützung. Beispielhaft hierfür steht



„Wir haben unser Kundenverwaltungsprogramm im Sinne unserer Makler ausgebaut.“

Markus Neudecker, Vorstand Finet AG

die Informationsplattform Myfinet oder das CRM-System First. „Sukzessive haben wir unser Kundenverwaltungsprogramm im Sinne unserer Maklerpartner ausgebaut. Schnittstellen zu Vergleichsrechnern und Analysetools vereinfachen dabei den administrativen Aufwand bereits erheblich“, unterstreicht Bahr, der weiterhin über kommende Ausbauschritte berichtet: „Die Prozesse der Antragserstellung und das Einreichen des Antrags sollen in nächster Zeit wesentlich einfacher und schneller klappen. Aktuell



Fakten Finet AG

- Ca. 460 angeschlossene Makler/Berater (Stand 02/2019),
- Rund 36 Mitarbeiter (Stand 02/2019),
- Umsatzerlöse 2018: 19,72 Mio. Euro (2017: 18,68 Mio. Euro),
- Gesamterlöse 2018: 20,56 Mio. Euro (2017: 19,88 Mio. Euro),
- Jahresüberschuss 2018: 126.000 Euro (2017: - 484.000 Euro).

planen wir die digitale Unterschrift auf dem Smartphone oder Tablet, so dass der Antrag direkt über unser Programm an den Versicherer weitergeleitet werden kann.“ Um hinsichtlich Prozessoptimierung gut aufgestellt zu sein, hat der Maklerdienstleister in den vergangenen beiden Jahren umfassende in die eigene IT investiert. „Wir haben in Sachen Digitalisierung zuletzt große Fortschritte gemacht. Belege hierfür sind etwa die Einführung unserer Endkunden- und Berater-App Finsurance oder die CRM-Er-

unsere Partner eine intuitive Software, bei der sie mit nur wenigen Eingaben die beste Produktlösung für Ihren Kunden erhalten“, so Markus Neudecker, Vorstand der Finet AG.

Wollen neue Partner gewinnen

Gleichmaßen legt man viel Wert darauf, die internen Prozesse durch digitale Lösungen zu optimieren. Als ein Effekt hieraus – und obgleich man laut eigenen Angaben weiterhin viel Wert auf die persönliche Betreuung der Maklerpartner legt – wurde die Mitarbeiterzahl in den vergangenen Jahren auf allen Ebenen reduziert. Auch in Zukunft werden die Entscheider des Pools alles daran setzen, um Prozesse weiter zu verschlanken beziehungsweise im Sinne der Maklerpartner effizienter zu gestalten. Weiterer Personalabbau sei jedoch nicht geplant.

Finet will noch in diesem Jahr weitere Updates der Endkunden- und Berater-App präsentieren. Mit dieser Strategie möchte man Bestandspartner qualitativ unterstützen, aber auch neue Vertriebspartner gewinnen. Aber nicht um jeden Preis, denn auch hier steht Qualität an erster Stelle. ■



Autor:

Marc Oehme
ist freier Autor in Mainz.