

Berater, Topnews

Finet: "One-Stop-Shopping ist der Schlüssel zum Erfolg"

Im Rahmen einer Interviewreihe befragt DAS INVESTMENT.com die Chefs der wichtigsten Maklerpools. Stefan Michler, Vorstand der Finet Asset Management, und Lambert Stegemann, Geschäftsleitung der Finet-Gruppe, über Regulierung, Markttrends, Produktneuerungen sowie Strategie und Positionierung des Pools.

DAS INVESTMENT.com: Stichworte: Konsolidierung, kritische Größe, Nischenpools - wie sehen Sie die Poollandschaft in Deutschland in fünf Jahren?

Stefan Michler: Aufgrund der steigenden Anforderungen an die Qualität der Beratung und die zunehmenden rechtlichen Anforderungen wie etwa die Beratungsdokumentation werden sich in Zukunft nur diejenigen Pools im Markt durchsetzen können, die absolute Priorität auf die hohe Transparenz ihrer Geschäftsprozesse und auf die Qualität des Produkt- und Dienstleistungsangebotes legen. Eine eindeutige Zielgruppenfokussierung, wie sie die Finet schon seit Jahren für ihr Geschäftsmodell zugrunde legt, ist zudem wichtig, um sich im Markt von Wettbewerbern abzugrenzen.

DAS INVESTMENT.com: Wo sehen Sie ihr Alleinstellungsmerkmal?

Michler: Der größte Vorteil eines Maklerpools - auch in der Zukunft - ist das Prinzip des "One-Stop-Shopping". Denn die angehenden Makler können so ein umfassendes Produkt- und Dienstleistungsangebot von einem Anbieter abrufen. Hier stehen umfassende Lösungsangebote wie zum Beispiel eine Fondsvermögensverwaltung als mögliche Alternative zunehmend im Interesse. Wir werden daher unser Konzept weiter ausbauen. Hierzu zählt auch eine erstklassige Unterstützung etwa im Bereich IT, Fachsupport sowie umfassende Weiterbildungsangebote. Zudem bietet die Finet ihren Partnern über Kooperationen Zugang zu speziellen Deckungskonzepten für bestimmte Berufsgruppen an, beispielsweise für Mediziner. Ein Einzelmakler dürfte über derartige Produktzugänge nicht verfügen. Und auch für den zielgruppenorientierten Makler ist es wichtig, qualifizierte Unterstützung für andere Kundensegmente zu erhalten.

DAS INVESTMENT.com: Wo würden Sie aus Sicht des Pools die Regulierungsmaßnahmen von Berlin und Brüssel anders handhaben?

Michler: Die Zielrichtung der Regulierung auch und insbesondere im Hinblick auf Anlegerschutz sollte vielmehr aus dem Blickwinkel der Beratungsqualität und der Berater gesehen werden und weniger aus Sicht eines sicherlich gut gemeinten Anlegerschutzes. Bereits seit einiger Zeit wird deutlich erkennbar, dass nicht nur seriös arbeitende Berater, sondern zunehmend auch die interessierten Investmentkunden an der Vielzahl von Dokumenten im Verlauf eines Beratungsprozesses keinen zusätzlichen Mehrwert mehr erkennen können. Viel hilft viel mag gut gemeint sein, aber gut gemeint ist nicht immer gut gemacht.

DAS INVESTMENT.com: Welche Rolle spielt die viel diskutierte Unabhängigkeit eines Pools? Wie stehen Sie zu Beteiligungen von Produktgebern?

Lambert Stegemann: Die Finet legt hohen Wert auf ihre Unabhängigkeit als Maklerpool. Denn nur so

ist gewährleistet, dass wir den angebondenen Maklern ein umfassendes Produkt- und Serviceportfolio anbieten können, das sich ausschließlich an den Anforderungen der Makler und deren Kunden orientiert. Seit der Unternehmensgründung befindet sich die Finet im Besitz der angeschlossenen Versicherungs- und Finanzmakler sowie einem Teil der Mitarbeiter. Kein Aktionär verfügt über eine Sperrminorität, Produktgeber sind nicht an der Gesellschaft beteiligt. Diese besondere Eigentümerstruktur ermöglicht es den Partnern, durch aktive Mitbestimmung Einfluss auf strategische Unternehmensentscheidungen zu nehmen und sichert die langfristige Unabhängigkeit der Finet AG.

DAS INVESTMENT.com: Wie wichtig sind ein vom Pool gestelltes Haftungsdach und dessen Ausgestaltung für die Makler?

Michler: Die Finet bietet über die Tochtergesellschaft Finet Asset Management AG (FAM) auch ein Haftungsdach an ? nach dem Prinzip des "One-Stop-Shopping". So können Finanzberater, die dem Haftungsdach der FAM angeschlossen sind, ihren Kunden eine ganzheitliche Finanzplanung bieten. Über unser CRM-System "First" stehen dem Vermittler auf Knopfdruck alle erforderlichen Informationen sofort zur Verfügung, sei es aus den Bereichen Versicherungen, Investments oder Beteiligungen.

DAS INVESTMENT.com: Welche Neuerungen bei Produkten und Service planen Sie für die angeschlossenen Makler in diesem Jahr?

Stegemann: Wir bieten Finanzplanern eine umfassende Beratungssoftware an. Mit dem Gschwind Finanzplaner stellen wir unseren Partnern eine hochwertige Lösung zur Verfügung, mit der eine rechtssichere und kundengerechte Finanzplanung möglich ist. Der Gschwind Finanzplaner bietet Funktionalitäten zu allen Anlageformen und ermöglicht auch die Darstellung hoch komplexer, stark differenzierter Vermögenswerte. Um eine nachhaltige Beratung zu gewährleisten, ist für Versicherungsmakler und Finanzanlagenvermittler eine konsequente Weiterbildung unerlässlich.

DAS INVESTMENT: Was bieten Sie in diesem Bereich?

Stegemann: Die Finet-Gruppe erweitert ihr Weiterbildungsangebot für Finanzberater und Certified Financial Planner und bietet Seminare an, bei denen entsprechende Credit Points erworben werden können. Wir kooperieren hierzu mit der Deutschen Maklerakademie (DMA) und der EBS Universität für Wirtschaft und Recht. Außerdem werden wir das Dienstleistungsangebot auch für Vermittler erweitern, die der Finet-Gruppe noch nicht als Partner angeschlossen sind. So bieten wir über unsere Tochtergesellschaft Finet Service beispielsweise Services im Bereich EDV-Dienstleistungen und Antrags-/Vertragsabwicklung an.

DAS INVESTMENT.com: Welches werden die Produktrenner in diesem Jahr sein?

Michler: Sogenannte Produktrenner waren und sind nicht in unserem besonderen Fokus. Unsere Partner orientieren sich traditionell an den Bedürfnissen ihrer Kunden und bieten hier nach umfassender Analyse entsprechende Lösungen und Produkte an.

DAS INVESTMENT.com: Ist Ihrer Ansicht nach der Vertrieb von geschlossenen Fonds tot?

Michler: Wir denken nicht. Mit der Einführung der AIFM-Richtlinie am 22. Juli 2013 sollte sich das Geschäft wieder beleben. Der Vertrieb wird sich jedoch verändern.

DAS INVESTMENT.com: Brauchen die Maklerpools eine eigene Lobby, so etwas wie einen umfassenden Dachpool?

Stegemann: Für Maklerpools ist es vor allem wichtig, sich an den Kriterien der Transparenz, der Qualität und der Solidität messen zu lassen. Dies sind Kriterien, die beispielsweise von der

Rating-Agentur Assekurata in einem Maklerpool-Rating überprüft werden. Die Finet wurde auch in diesem Jahr im dritten Folgerating der Assekurata mit dem Urteil "sehr gut" ausgezeichnet, da wir die oben genannten Anforderungen in jeder Hinsicht erfüllen. Insofern ist eine Lobby oder ein Dachpool nicht erforderlich, sondern die Maklerpools müssen sich in ihrem Produkt- und Dienstleistungsangebot an den Anforderungen des Marktes und der Makler orientieren, um sich in Zukunft behaupten zu können.

Autor: Oliver Lepold

Dieser Artikel erschien am **10.07.2013** unter folgendem Link:

<http://www.dasinvestment.com/berater/news/datum/2013/07/10/finet-one-stop-shopping-ist-der-schluesel-zum-erfolg/>