



Andreas Kison

INFINUS mit Umsatzsteigerung 2008

(ac) Die INFINUS Vertrieb & Service AG hatte nach eigenen Angaben 2008 Provisionserlöse in Höhe von 80,4 Mio. Euro. Damit belegt das Unternehmen nun den siebten Platz der „Cash“-Rangliste der umsatzstärksten deutschen Finanzdienstleister. Der Zuwachs von 2007 in Höhe von 54,9% (44,6 Mio. Euro) konnte in 2008 mit 78,8% deutlich getoppt werden. Dazu der Vorstand

Andreas Kison: „Unser Plus ist die breit angelegte Produktpalette mit Zugriff auf die gesamte Allfinanzproduktwelt, Immobilien und Beteiligungen. Zusätzlich bieten wir eine eigene, banken- und versicherungsunabhängige Produktwelt, die es uns erlaubt, schnell auf alle Marktveränderungen und geändertes Verbraucherverhalten zu reagieren, ohne von Interessen anderer abhängig zu sein. Bei diesen Produkten spielen Punkte wie Sicherheit, Transparenz, Nachhaltigkeit und Verbraucherefreundlichkeit eine entscheidende Rolle“. Auch die Anzahl der Geschäftspartner konnte die INFINUS Vertrieb & Service AG 2008 erhöhen. 2009 stehe der Kurs weiterhin auf Wachstum. Die Partnerschaft mit der INFINUS AG Finanzdienstleistungsinstitut und deren Haftungsdach für die Vermittlung von allen lizenzpflichtigen Finanzprodukten gebe hierbei zusätzlichen Aufwind.

■ 19987

Unabhängigkeit gewährleistet?

AC Natürlich stellt sich bei Beteiligungen immer sofort die Frage der Unabhängigkeit und Ausgewogenheit...

RR Im Gegensatz zu anderen Beteiligungen haben wir uns für ein langfristiges, berechenbares und unabhängiges Modell mit einer Beteiligungsgröße von jeweils 8,33% entschieden. Die Aktionäre Stuttgarter, VOLKSWOHL BUND, Barmenia und SIGNAL IDUNA stehen schon seit langer Zeit als Garanten für maklergerechte Zusammenarbeit. Wesentliches Ziel ist es eben, den Maklermarkt insgesamt zu stärken und das ist in Zukunft nur mit einer starken, unabhängigen Plattform möglich. Darüber hinaus ist unser Modell auf den Beitritt weiterer Aktionäre mit gleicher Überzeugung bereits ausgerichtet.

AC Mitte Juni haben Sie Ihre Zahlen 2008 bekannt gegeben. Ihr Konzernumsatz ist im Vergleich zu 2007 um fast 19 Mio. Euro gesunken. Sie

müssen das Jahr mit einem Verlust abschließen. Worauf führen Sie dies zurück und welche Ziele haben Sie sich für 2009 gesetzt?

RR Vor dem Hintergrund einer historisch tiefgreifenden Rezession, beispiellosen Verwerfungen an den Kapitalmärkten und allen damit einhergehenden Folgen am Anlage- und Vorsorgemarkt kann es nicht überraschen, dass Umsatzeinbußen und außerordentlicher Abschreibungsbedarf auch bei der BCA AG entstanden sind. Zum anderen haben wir aber auch, und das kann man nicht genug hervorheben, in genau dieser Phase in die Zukunft investiert und unser Projekt „Brokerpool neu“ mit enormen Investitionen fortgeführt. Für 2009 gilt es nun, diese Investitionen zur Marktreife zu bringen und gleichzeitig unseren Partnern noch mehr qualifizierte Unterstützung bei der Umsetzung ihrer vertrieblichen Aufgaben zukommen zu lassen.

AC Herr Roider, vielen Dank für das Gespräch. ■

FiNet Asset Management kooperiert mit Fondskonzept

(ac) Die FiNet Asset Management AG, Finanzdienstleistungsinstitut mit Erlaubnis nach § 32 KWG, nutzt seit kurzem die IT-Infrastruktur der deutschen Abwicklungsplattform Fondskonzept AG. Das Marburger Unternehmen eröffnet sich von der Kooperation mit Fondskonzept und der damit verbundenen Nutzung der Mehrfachbankverbindungen neue Möglichkeiten für seine Vermittler in der Wertpapierberatung. Das Abwicklungssystem Investment Service Center (ISC) gehört zu den First-class-Systemen für Finanzdienstleister. Dabei liegt der Schwerpunkt in der Verwaltung und Verarbeitung von Kundendaten, Interessenten und Verträgen sowie der provisionsbezogenen Abrechnung aller Produkte am Markt. Implementiert sind ebenfalls eine Fremdvertragsverwaltung, Termin- und Aufgabenmanagement, Auswertungstools und ein vollständiges Dokumentenmanagementsystem. Mit dem ISC stehen den Partnern der FiNet Asset Management AG alle deutschen Abwicklungsplattformen, Vollbankenlösungen für Makler und KAGen in direkter Anbindung zur Verfügung. Das gesamte Datenmanagement aller Lagerstellen wird hierbei von der Software übernommen. ■ 19933

Maklerpool Apella mit Umsatzsteigerungen

(ac) Der Maklerpool Apella konnte 2008 seinen Umsatz um 31% steigern. Insgesamt wurden 37.000 neue Verträge im Versicherungs- und Investmentbereich abgeschlossen. Das Unternehmen erzielte im Geschäftsjahr 2008 einen Gewinn von 0,5 Mio. Euro und verbesserte so seine Eigenkapitalbasis. Im ersten Halbjahr 2009 wurden 33.000 neue Verträge abgeschlossen. Wobei der Schwerpunkt des Neugeschäftes in dieser Zeit bei Versicherungen lag. Das Lebensversicherungsgeschäft konnte gegenüber dem Vorjahreszeitraum verdoppelt werden. Die Bestandsübertragungen stiegen um rund 230%. Mit Apella Nautica ist vor wenigen Wochen ein neuer Bereich für die Abwicklung von geschlossenen Fonds hinzugekommen. ■ 19947