



INFINUS gehört zu umsatzstärksten Finanzdienstleistern
(ac) Die INFINUS Vertrieb & Service AG gehörte auch 2007 zu den umsatzstärksten deutschen Finanzdienstleistern. Mit 44,6 Mio. € Provisionsumsatz konnte der Allfinanzvertrieb ein Umsatzplus von 54,9% verbuchen. Nach Aussage des Kapitalanlage Magazins „Cash“ ist dies die größte Steigerung unter den Top Ten der deutschen Allfinanzvertriebe. Dazu trug vor allem ein überdurchschnittliches Neugeschäft im Bereich private Altersvorsorge bei. Auch der Vertrieb von exklusiven Immobilien konnte 2007 deutlich ausgebaut werden. Eine breite Produktpalette, vorausschauende Fortbildungen und die unkomplizierte Abwicklung sieht das Unternehmen als Basis für diesen Erfolg. Die Zahl der Vermittler stieg von 420 auf 481. Diese freien Vermittler haben Zugriff auf Produkte aus den Bereichen Altersvorsorge, Immobilien und Beteiligungen und können über den KWG-lizenzierten Partner INFINUS AG Finanzdienstleistungsinstitut ihren Mandanten exklusive Wertpapierdienstleistungen bis hin zur Vermögensverwaltung anbieten. ■ 14926

Marsh geht strategische Partnerschaft mit der FutureValue Group ein
(ac) Der Industrieversicherungsmakler Marsh erweitert durch eine exklusive strategische Partnerschaft mit der FutureValue Group AG das Leistungsspektrum der Marsh Risk Consulting GmbH (MRC) und verfügt nun über eine interdisziplinäre Beratungseinheit, die Unternehmen beim Aufbau eines strategischen und operativen Risikomanagements unterstützt. Ziel der Beratung ist es, die Transparenz in Unternehmen zu erhöhen, fundierte Entscheidungsgrundlagen für das Management zu schaffen und Maßnahmen zur Risikobewältigung zu entwickeln. Das Leistungsspektrum von MRC reicht von der integrierten Betrachtung und Steuerung sämtlicher unternehmerischer Risiken und Chancen sowie der Bewertung der finanziellen Auswirkungen auf die Finanzkennzahlen über die alternative Ri-

sikofinanzierung bis hin zur Beratung zu Sachrisiken, Betriebsunterbrechungen, Not- und Katastrophenfallvorsorge und Krisenmanagement. Mit einer Reihe neu entwickelter Dienstleistungen, Methoden und Instrumente generiert MRC Risikoinformationen, die die Transparenz in Unternehmen erhöhen und die Entscheidungsqualität verbessern. Außerdem werden maßgeschneiderte Prozesse und Systeme aufgebaut, mit denen Risiken identifiziert, gebündelt und bewältigt werden können. Soweit möglich, sollte ein effizientes, unbürokratisches Risikomanagement dabei bewährte Managementsysteme nutzen. Der Wert der strategischen Partnerschaft liegt in der Qualifizierung der Risikosituation einerseits und der Quantifizierung der dazugehörigen Risikodaten andererseits. ■ 14905

Consure kooperieren mit Qualitypool

(ac) Die Qualitypool GmbH, ein Service-Pool für freie Makler aus dem Finanzierungs- und Versicherungsbereich, hat die Consure AG als neuen Partner gewonnen. Consure vertreibt Kranken- und Berufsunfähigkeitsversicherungen und hat damit in den vergangenen drei Jahren Provisionserlöse in Höhe von rund 2 Mio. € jährlich erzielt. Dieses Geschäft wird jetzt über Qualitypool abgewickelt. Consure-Vorstand Achim Boede blickt dabei mit großer Zuversicht in die Zukunft und freut sich künftig noch stärker auf den Vertrieb konzentrieren zu können. Die Qualitypool GmbH ist ein Service-Pool für freie Makler aus dem Finanzierungs- und Versicherungsbereich. Das Unternehmen bietet den Maklern die Möglichkeit, ihr Geschäft schnell einzureichen und abzuwickeln. Die Qualitypool GmbH ist eine 100%ige Tochter des Allfinanzdienstleisters Dr. Klein & Co. AG, der wiederum zur börsennotierten Hypoport AG gehört. ■ 14702

moreQuality-Börse: Gläserne Lead-Börse für Finanzdienstleister

(ac) Ab sofort haben Finanzdienstleister Zugang zu einer elek-

tronischen Handelsplattform für Leads in den Sparten Britische Lebensversicherung, Berufsunfähigkeit, Riester- und Rürup-Rente, private Altersvorsorge, Depotcheck, Schiffsbeteiligungen sowie weitere geschlossene Beteiligungen. Mit der moreQuality-Börse hat moreQuality® Leads eine Handelsplattform geschaffen, auf der sowohl nichtqualifizierte als auch vorqualifizierte Datensätze erworben werden können. Anlass für die Entwicklung einer Börse im vorliegenden Format waren Anfragen der Kooperationspartner nach Datensätzen, die sowohl mit als auch ohne Bestellung verfügbar sind. Darüber hinaus sah sich moreQuality® Leads einer steigenden Nachfrage nach Rohdatensätzen gegenüber. Diesem Wunsch wird mit der Börse in der Form entsprochen, dass basicLeads, also nicht vorqualifizierte Datensätze, erworben werden können. Die auf der Plattform angebotenen Datensätze sind in den aufsteigenden Qualitätsstufen basic, quality und morequality verfügbar. Die in einem basicLead enthaltenen Daten durchlaufen eine maschinelle Plausibilitätsprüfung durch Abgleich mit einer aktuellen Adressdatenbank. Bei qualityLeads wird der Datensatz darüber hinaus telefonisch verifiziert. Der Interessent stimmt der Weitergabe der Anfrage an einen Makler ausdrücklich zu. ■ 14631

Gothaer verschickt VVG-InfoV Infopak an Vertriebspartner

(ac) Um ihre Ausschließlichkeitsorganisation und ihre Makler hinsichtlich der VVG-Informationspflichtenverordnung zu unterstützen, ihre Kunden weiterhin erfolgreich zu beraten, stellte die Gothaer jetzt für jeden Vertriebsweg eine exklusive CD-ROM mit Film- und praxisrelevantem Bonusmaterial einschließlich Einwandbehandlung und Kosten-Vergleichsrechner bereit. Die Maklerversion bietet auch einen Überblick der Gothaer best select Angebote für unabhängige Vertriebspartner sowie die aktuellen Aktionen zu Gothaer „Heim&Haus“ und „Wohnung&Wert“. ■ 14783