

INFINUS Gruppe: Das Geheimnis des rasanten Vertriebs Erfolgs!

Wachstumzahlen im Finanzdienstleistungsmarkt scheinen quer durch die Vertriebslandschaft ebenso weit in der Ferne zu liegen, wie die Gewissheit, wann die Finanzkrise ihre Kraft wieder verliert. Um so erstaunlicher ist es, wenn trotz der widrigen Umstände eine Vertriebsgesellschaft aus den deutschen Top Ten umsatzmäßig nicht nur zulegt, sondern geradezu explosionsartig nach oben schießt. So läßt sich die jüngste Entwicklung der Dresdner INFINUS-Gruppe beschreiben, die erst 2003/2004 von langjährig erfahrenen Bankern und Versicherungskaufleuten gegründet wurde. Zu der Gruppe gehört u.a. die **INFINUS Vertrieb & Service AG** (rote INFINUS), die laut aktuellem 'Cash'-Ranking der Allfinanzvertriebe mit Umsatzprovisionserlösen in 2008 von 80,49 Mio. € und einem Zuwachs von +78,7 % gegenüber dem Vorjahr (44,6 Mio. € in 2007 und 28,0 Mio. € in 2006) bereits auf Platz sieben der Rangliste vorgerückt ist und sich in diesem Jahr mit inzwischen über 1.000 Vermittlern anschickt, die traditionsreiche **Bonnfinanz** umsatzmäßig zu überholen. Mit dem **INFINUS AG Finanzdienstleistungsinstitut** (blaue INFINUS) verfügen die Dresdner zusätzlich über ein Haftungsdach, dem sich rd. 430 gebundene Vermittler angeschlossen haben. Worin liegt nun das Erfolgsgeheimnis dieser erstaunlichen Entwicklung begründet? 'k-mi' will es genau wissen und erhält von dem INFINUS Vertrieb & Service AG-Vorstandsvorsitzenden **Andreas Kison** und dem Aufsichtsratsvorsitzenden **Jörg Biehl** Einblick in die Geschäftsstrategie:



Die rote INFINUS unterscheidet sich von der blauen durch ++ die rechtlichen Anbindungsvoraussetzungen für Vermittler sowie ++ die Produkte. Bei der blauen INFINUS sind die Vermittler nach § 2 (10) KWG als gebundene Agenten unter einem Haftungsdach angeschlossen und vermitteln das breite Wertpapiergeschäft von Investmentfonds, Schuldverschreibungen, Genußrechten bis hin zu Vermögensverwaltungskonzepten. Der roten INFINUS sind ausschließlich Makler nach § 93 HGB angebonden, die über Genehmigungen nach § 34d und § 34c GewO verfügen, um Versicherungen, Beteiligungen sowie Immobilien zu vermitteln. Inwiefern es den INFINUS-Vermittlern trotz schwierigster Marktumstände dennoch gelingt, über diese Gesellschaften eigene Umsatzzuwächse zu generieren, erklärt uns INFINUS-Vorstand Kison: "Wir bieten eine eigene, banken- und versicherungsunabhängige Produktwelt an, die es uns erlaubt, schnell auf alle Veränderungen im Markt und Verbraucherverhalten zu reagieren, ohne von Interessen anderer abhängig zu sein. Durch unser professionelles Allround-Paket der Produkte wie Assekuranz, Private Banking, Immobilien mit eigener Hausverwaltung und vieles mehr wird unser erfolgserprobtes Konzept abgerundet. Des weiteren legen wir großes Augenmerk auf beratungsfertige Unterlagen, die in jedes individuelle Konzept implementierbar sind. Nach Erhebung sämtlicher Kundendaten steht unserem Geschäftspartner ein geschultes Service-Team zur Verfügung, welches ihm unterschriftsfertige Verträge zur Verfügung stellt. Festzinsprodukte mit kurzen bis mittelfristigen Laufzeiten, Zugriff auf die komplette Finanzwelt, auch über Maklerpools und die Möglichkeit, daß wir über unseren Emittenten auf Verbraucher- und Kundenwünsche direkt eingehen können, gibt den Vermittlern die Möglichkeit, neues Umsatzpotential zu erschließen."

INFINUS-Gruppe	
INFINUS Vertrieb & Service AG Käthe-Kollwitz-Ufer 91 01309 Dresden www.infinus-vs.de	INFINUSAG Finanzdienstleistungsinstitut Frankenstr. 8 01309 Dresden www.infinus.de

Kerngedanke dieses Vertriebskonzeptes ist es also, dem Vermittler die unternehmerische Eigenständigkeit zu erhalten, um ihm nicht seiner eigentlichen Stärke zu berauben, wie INFINUS-Aufsichtsratsvorsitzender Biehl hervorhebt: "Die Mehrzahl unserer Vermittler sind selbständige Handelsmakler, die schon vor

Ihr direkter Draht ... (Mo. - Do. 15 - 18 Uhr, Fr. 9 - 12 Uhr)

02 11 / 66 98 - 164

Fax: 02 11 / 69 12 - 440

e-mail: kmi@markt-intern.de

...für das vertrauliche Gespräch

kapital-markt intern – Redaktion Verlagsgruppe **markt intern**: Herausgeber Dipl.-Ing. Günter Weber; Verlagsdirektoren Bwt.(VWA) André Bayer, Olaf Weber; Redaktionsdirektoren Dipl.-Kfm. Uwe Kremer, Heidi Scheuner; Abteilungsleiter Rechtsanwalt Georg Clemens, Dipl.-Kfm. Christoph Diel, Rechtsanwalt Lorenz Huck, Dipl.-Kfm. Karl-Heinz Klein, Dipl.-Vwt. Hans-Jürgen Lenz, Dipl.-Vwt. Stephan Schenk, Rechtsanwalt Gerrit Weber; Chef vom Dienst Bwt.(VWA) André Bayer.

markt intern Verlag GmbH, Grafenberger Allee 30, D-40237 Düsseldorf, Telefon 02 11-66 98-0, Telefax 02 11-66 65 83, www.markt-intern.de. Geschäftsführer Hans Bayer, Dipl.-Ing. Günter Weber; Prokuristen Bwt.(VWA) André Bayer, Dipl.-Kfm. Uwe Kremer, Olaf Weber; Justitiar Rechtsanwalt Dr. Gregor Kuntze-Kaufhold. Gerichtsstand Düsseldorf. Vervielfältigung nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages. Druck: Theodor Gruda GmbH, Breite Straße 20, 40670 Meerbusch. Anzeigen, bezahlte Beilagen sowie Provisionen werden zur Wahrung der Unabhängigkeit nicht angenommen. ISSN 0173-3516

Jahren die Abhängigkeit in Eigenständigkeit getauscht haben. Die selbst aufgebaute Identität ist für viele ein wichtiges Gut, daß wir unseren neuen Vermittlern nicht nehmen wollen. Wir profitieren in großem Maße davon, daß dies von immer mehr Vermittlern angenommen wird, auch weil gesetzliche Rahmenbedingungen sie dazu zwingen, sich größeren Einheiten anzuschließen. Der Vermittler soll sich bei uns auf das Geschäft konzentrieren können, während wir umfassende Back-Office-Aufgaben ohne eigenen Kostenaufschlag übernehmen." Die gewährte Freiheit geht soweit, daß ein Vermittler sich sowohl innerhalb der ihm von INFINUS angebotenen Produktpalette ohne kontingentierte Vorgaben bewegen wie auch uneingeschränkt weiterhin auf alle externen Produkthanbieter des Marktes zurückgreifen kann. "Wir wollen nicht in einem Verdrängungswettbewerb mit anderen Vertrieben konkurrieren, sondern betrachten uns als Nischenanbieter für alle Finanzdienstleister", so Biehl. Der Aufsichtsratschef ist obendrein stolz darauf, daß "es seit unserem Bestehen keinen rechtlichen Streit mit Kunden gab. Rechtliche Auseinandersetzungen mit Vermittlern sind sehr selten und beschränken sich ausschließlich auf Forderungen unsererseits nach deren Ausscheiden bezüglich der Rückzahlung von Provisionen auf Grund von Vertragsstorno. Unsere Stornoquote von rd. 1 % im LV-Bereich unterstreicht jedoch, wie gering hier die Probleme sind."



Den Schwerpunkt der von INFINUS bereitgestellten Produkte bilden: ++ Fondsgebundene Rentenversicherungen ++ Kapitalbildende Rentenversicherungen ++ Beteiligungen ++ Schuldverschreibungen ++ Genußrechte ++ Immobilienvermittlung mit Hausverwaltung und Finanzierung ++ und ein eigener Lebensversicherungs-Zweitmarkt für kapitalbildende- und fondsgebundene Lebensversicherungen. Insbesondere durch den konzerninternen LV-Zweitmarkt räumt INFINUS dem Vermittler Optimierungsmöglichkeiten in seiner Beratung ein, weil so dessen Kunden höhere Rückflüsse als bei den üblichen Policen-Kündigungen generieren können. Den eigenen Vertriebsaufbau finanziert die Gruppe u. a. auch über hauseigene Anlageprodukte: "Als Vertriebsgesellschaft sind wir komplett unabhängig. Die blaue INFINUS gehört ausschließlich einigen Aktionären, die aus unserer Unternehmensgruppe stammen. Der Unternehmensaufbau wird aus Aktien und dem Ertrag finanziert. Die rote INFINUS finanziert den Unternehmensaufbau über ihre Muttergesellschaft **Future Business KG aA**, die wiederum das Kapital aus Genußrechten, Schuldverschreibungen, Aktienkapital und Bankdarlehen zur Verfügung stellt. Auch die Aktien der Muttergesellschaft sind komplett in der Hand der Vermittler der INFINUS Gruppe. Somit sind wir einer der wenigen, die banken-, konzern- und produktunabhängig sind", verdeutlicht Kison den Unterschied zu den meisten anderen Vertriebsgesellschaften.

Die weiteren Ziele der INFINUS-Gruppe lassen aufhorchen: "Wir wollen unsere Provisionserlöse kontinuierlich bis 2012 auf 200 Mio. € erhöhen. Die blaue INFINUS soll ihre Spitzenposition unter den Haftungs-dächern festigen, weiter ausbauen und bis 2012 in den Status einer Wertpapierhandelsbank gebracht werden. Dennoch geht Wachstum nicht über alles. Qualifizierte Beratung auf einer breiten und soliden Basis ist unser Hauptansatz. Deshalb gehören wir auch zu den Profiteuren der Finanzkrise. Während Banken größtenteils bei ihren Kunden abgetaucht sind, haben die Kunden unserer qualifizierten Vermittler ein gutes Gefühl. Dies zeigt sich auch daran, daß unsere aktuellen Provisionssteigerungen prozentual über dem Vermittlerwachstum liegen", hebt Kison hervor. Obwohl zahlreiche Vermittler angesichts eigener Schwierigkeiten derzeit Ausschau nach einer neuen Marktorientierung halten, reduziert Kison die überhaupt für die INFINUS-Gruppe in Frage kommenden Vermittler-Kandidaten auf max. 5 % des gesamten Assekuranz- und Finanzmarktes. Und hierbei schwerpunktmäßig aus den Bereichen Vermögensverwalter, Finanzmakler, Immobilienmakler, Banker und erfolgreichen Vertrieben.

'k-mi'-Fazit: Mit der INFINUS-Gruppe ist ein neuer Player mit abweichendem Vertriebskonzept von den üblichen Marktansätzen fulminant in die Spitze der Finanzvertriebe vorgerückt. Positiv fällt auf, wie hier offensichtlich trotz der hohen Wachstumszahlen die Qualität des Vertriebes nicht gelitten hat. Weitere nachhaltige Steigerungsraten setzen das Fortsetzen des eigenen hohen Beratungsansatzes zwingend voraus, was wir für Sie deshalb aufmerksam bei diesem Marktteilnehmer im Auge behalten werden.



Auszug aus 'k-mi' 41/09 vom 09.10.2009