

INFINUS: „Wir ernten die Früchte jahrelanger Aufbauarbeit“



Interview mit **Rudolf Ott**, Vorstand der INFINUS Vertrieb & Service AG

Innerhalb der INFINUS GRUPPE findet sich ein Haftungsdach für Vermittler und ein Maklerunternehmen. Zudem wurde vor Kurzem ein eigener Fonds aufgelegt. Die Gruppe befindet sich auf Wachstumskurs.

AssCompact: Herr Ott, würden Sie es begrüßen, wenn wir INFINUS als Überflieger bezeichnen würden?

Rudolf Ott: Auf keinen Fall! Im vergangenen Jahr haben die meisten Finanzdienstleister trotz widriger Umstände der Finanzmarktkrise Hervorragendes geleistet. Dabei hatte jedes Unternehmen, je nachdem, wie es aufgestellt ist, mit den unterschiedlichsten Problemen zu kämpfen. Unser Vorteil liegt vielleicht darin, dass wir uns auf verändertes Verbraucherverhalten und veränderte gesetzliche Rahmenbedingungen schneller einstellen können als andere Vertriebe. Auch ernten wir nun die Früchte jahrelanger konsequenter Aufbauarbeit, denn unsere Makler weisen eine hohe Beratungsqualität auf und können auf sehr gute Produkte und bewährte Konzepte zurückgreifen.

AC: Sie bieten über zwei Gesellschaften ein Haftungsdach und eigene Produkte an. Beginnen wir mit dem Haftungsdach. Wie viele Partner haben Sie gefunden und was bieten Sie diesen, was andere nicht bieten?

RO: Die INFINUS AG Finanzdienstleistungsinstitut hat derzeit rund 470 gebundene Vermittler unter Haftung. Wir haben uns von Beginn an auf ein Produkt- und Dienstleistungsspektrum konzentriert, das den Bedarf einer breiten Masse von qualifizierten Maklern nahezu lückenlos deckt und zahlreiche Alleinstellungsmerkmale bietet. Neben bewährten Festzinsprodukten haben unsere Geschäftspartner Zugriff auf die bedeutendsten Fondsplattformen und können ihren Anlegern moderne Private-Banking-Konzepte in Form von individueller Vermögensverwaltung oder vermögensverwaltenden Fonds anbieten. Dabei setzen wir auf Konzepte, die transparent sind und nachhaltig attraktive Renditen bieten. Von kurzlebigen Modeprodukten, die oft am Bedarf der Anleger vorbeigehen, haben wir uns konsequent ferngehalten. Wichtig ist auch die institutsinterne Qualifizierung durch Seminare und Workshops und die persönliche Betreuung



durch unser bundesweit aufgestelltes Direktionsmanagement.

AC Wie war die Umsatzentwicklung im schwierigen Jahr 2009?

RO Die INFINUS Vertrieb & Service AG hat ihren Provisionsumsatz von 80,4 Mio. Euro auf 94,4 Mio. Euro erhöhen können, was einer Steigerung von 17,4% entspricht. Da unser Haftungsdach, die INFINUS AG Finanzdienstleistungsinstitut, ein abweichendes Geschäftsjahr hat, können wir hierzu noch keine genauen Angaben machen. Nach heutigem Stand gehen wir jedoch davon aus, dass wir die 10-Mio.-Euro-Grenze überschreiten werden. Dies wäre ein Zuwachs in Höhe von ca. 30%.

AC Über die INFINUS AG Finanzdienstleistungsinstitut bieten sie eigene Fonds an. In AssCompact 2/2010 haben wir schon kurz darüber berichtet, dass Sie etwa 12 Mio. Euro einsammeln konnten.

RO Ja, das ist richtig. Einen derart guten Start haben wir, ehrlich gesagt, gar nicht erwartet. Während beim aktuellen wirtschaftlichen Umfeld eher Rückläufe zu verzeichnen sind, konnten wir mit unseren neuen Fonds sofort punkten. Hier bestätigt sich also einmal mehr, dass wir mit unseren Vertriebskonzepten und Leistungen eine starke Durchschlagskraft haben. Die INFINUS-Fonds ermöglichen zudem eine hochindividuelle Vermögensverwaltung, die auf persönliche Ziele zugeschnitten werden kann. Auch können die Fonds über niedrige Mindestanlagesummen flexibel bespart werden. In Zusammenarbeit mit unserer Schwester INFINUS Vertrieb & Service AG haben wir unsere Fonds außerdem in Fondspolizen verpackt. So werden unsere Anleger und Versicherungskunden auch in den kommenden Krisen ruhig schlafen können.

AC Was macht das Maklerunternehmen zudem aus?

RO Was unsere Partner vor allem schätzen, ist die Beibehaltung der eigenen Identität. Sie profitieren von den Vorteilen eines großen Vertriebspartners, wie zum Beispiel interne Aus- & Weiterbildungen und volle Unterstützung im Back-Office-Bereich, sind aber weiterhin eigenständig und unabhängig. Diese Freiheit geht soweit, dass unsere Partner sowohl über uns, als auch auf ihrem bisherigen Weg uneingeschränkt auf alle Produkte zugreifen können. Natürlich ohne dabei auf unseren Service verzichten zu müssen. Zudem schließen sie mit unserer eigenen Produktwelt vorhandene Produktlücken und sind somit in der Lage, Kundenwünschen in aller Form gerecht zu werden. Weiterhin sind Makler bei uns nicht an Umsatzvorgaben gebunden, können aber mit unseren eigens entwickelten und bewährten Verkaufskonzepten sofort erfolgreich sein. Was die INFINUS Vertrieb & Service AG zudem ausmacht ist die Chance auf eine direkte Beteiligung am Unternehmenserfolg.

AC Erklären Sie uns bitte noch kurz die Rolle der Future Business KG aA in Ihrer Gruppe?

RO An fast allen großen Finanzvertrieben und Maklerpools sind Versicherungsgesellschaften beteiligt, dies ist natürlich wichtig, um den Vertrieb in seiner Entwicklung entsprechend zu unterstützen. Bei uns übernimmt diese Funktion die Future Business KG aA. Sie sichert uns nicht nur die Unabhängigkeit von Banken und Versicherungen, sondern ermöglicht es auch, dass sich unsere Kunden und Vermittler als Aktionäre und Anleger direkt am Erfolg der Unternehmensgruppe beteiligen. Diese Art eines derartigen Finanzierungsmodells gibt es nach unserer Kenntnis in Deutschland kein zweites Mal. Zum 10-jährigen Jubiläum kann sich die Future Business KG aA über eine ständig wachsende Unternehmensgruppe und das beste Ergebnis seit Gründung freuen – dies ist in unseren Augen ein handfester Beweis, dass so eine Konstellation wichtig, richtig und zukunftsorientiert ist.

AC Um den Kreis zur Anfangsfrage zu schließen: INFINUS ist weiter auf Wachstum ausgerichtet. Zu schnelles Wachstum ist aber nicht immer gesund. Was sind Ihre Pläne und wie wollen Sie wachsen?

RO Wir befinden uns in einer sogenannten Wachstumsgesellschaft und natürlich wollen auch wir zukünftig weiter wachsen, zumal die Zeit für uns sehr günstig ist. Aber wachsen bedeutet nicht gleich wachsen um jeden Preis. Wir bauen auf kontrolliertes Wachstum unter der Prämisse Sicherheit und Stabilität. So werden wir sowohl die Zahl unserer Geschäftspartner kontinuierlich erhöhen, als auch die Anzahl unserer Aktionäre und die Höhe unserer Eigenkapitaldecke. Unsere Unternehmensgruppe wird zudem durch Übernahmen von Firmen und Beteiligungen weiter wachsen. In Zahlen ausgedrückt planen wir unsere Provisionserlöse in 2012 auf insgesamt 200 Mio. Euro zu erhöhen.

AC Und abschließend: Welche Aussage würden Sie generell zum Vermittlermarkt treffen?

RO Es wird in den nächsten Jahren weitere Konsolidierungen geben, diese haben ja bereits im letzten Jahr angefangen und sind noch lange nicht am Ende. Hierbei spielen gesetzliche Änderungen und die enorm gestiegenen Beratungsanforderungen natürlich eine wesentliche Rolle. Um zu überleben werden sich immer mehr Einzelkämpfer einem starken Partner anschließen müssen. Für viele werden wir die richtige Wahl sein, denn mit Haftungsdach und Allfinanzvertrieb ist die INFINUS GRUPPE optimal aufgestellt. Zudem bieten wir jedem qualifizierten Vermittler eine sichere Heimat, ohne dass er seine Unabhängigkeit und eigene Identität verliert.

AC Herr Ott, vielen Dank für das Gespräch. ■