

INFINUS: Weshalb besetzen Makler lukrative Umsatzfelder nicht?

"Bedauerlicherweise stellen wir zunehmend fest, daß immer weniger Vermittler ihre Kunden umfassend in Geld- und Vermögensangelegenheiten überhaupt beraten können. Die Praxis zeigt, daß die meisten Versicherungsvermittler in 'Versicherungsdimensionen' denken, d. h. die Kunden sind zwar versorgt mit Sach- und Lebensversicherungen, jedoch wird das andere Potential wie Geldanlagen, Beteiligungen, Fonds oder Immobilien aus vielen Gründen nicht angesprochen", nennt **Andreas Kison**, Vorstandsvorsitzender der **INFINUS Vertrieb & Service AG**, ein fundamen-



INFINUS
Vertrieb & Service AG

tales Problem des freien Vertriebes. Was natürlich Gründe hat. Denn zum einen ist es unmöglich, in allen wichtigen Vermögensfeldern über das notwendige Spezialwissen zu verfügen und zum anderen raubt der ständig stärker zunehmende Marktregulierungseifer der Ministerialbürokraten den Finanzdienstleistern immer häufiger kostbare Arbeitszeit, die zwangsläufig bei der Kundenbetreuung fehlt. Doch jetzt zu resignieren, hieße den Kopf vor der arbeitsteiligen Banken- und Beraterwelt in den Sand zu stecken. Aber ein 'weiter so' bei vielfach schrumpfenden Erträgen ist auch keine Dauerlösung, erst recht nicht, wenn der eingelegte Vertriebsansatz schleichend in die finanzielle Sackgasse führt. Nur, welche Perspektiven bleiben einem?

Zunächst sollte sich jeder Berater ein umfassendes Bild über seine wichtigsten Assets machen, wobei an erster Stelle der betreute Kundenstamm zu nennen ist. Und hier lassen sich am leichtesten stille Reserven heben, wie **INFINUS Vertrieb & Service AG**-Vorstandsmitglied **Rudolf Ott** aus langjähriger Makler-Erfahrung weiß: "Die Kunden- und Bestandslisten unserer neuen Vertriebspartner werden gemeinsam mit unseren 31 regionalen Maklerbetreuern vor Ort auf etwaige Neuabschlüsse geprüft. Es stellt sich dann zum Beispiel heraus, daß viele Vermittler bspw. den Sachversicherungsbereich bearbeiten und mit Lebensgeschäft gar nichts anfangen können. Im Extremfall braucht der Makler mit seinen Kunden nur einen Termin vereinbaren, den Rest übernehmen dann unsere regionalen Spezialisten. Diejenigen, die ihre Schwächen offen auch zugeben, generieren mit uns deutlich mehr Umsatz als je zuvor. Unser Motto lautet deshalb auch: Was kann der Vermittler zuerst bei der **INFINUS** einbringen, um dann für sich einen Mehrwert zu erzielen, nicht anders herum." Seit der Gründung dieser Vertriebsgesellschaft Ende 2003 funktioniert die gelebte Symbiose zwischen **INFINUS** und den Vertriebspartnern offensichtlich zum beiderseitigen Vorteil. Nach anfänglich 100 Vermittlern in 2004 arbeiten inzwischen schon knapp über 1.000 freie Makler mit der in Dresden ansässigen Gesellschaft zusammen. Und deren Provisionserlöse kennen seit Beginn an nur eine Richtung – nämlich steil nach oben! Seit dieser Woche liegen nun auch die endgültigen Geschäftszahlen für 2009 vor. Danach kletterten die Provisionserlöse auf 95,8 Mio. € (+19,2 % gegenüber dem Vorjahr). Durchschnittlich erzielte somit jeder **INFINUS**-Vertriebspartner einen Umsatz von über 90.000 € p. a. Diese Zahl ist umso erstaunlicher, da jeder Makler seine gesamten Geschäfte, so wie man es von den bekannten Poolgesellschaften her schon kennt, über **INFINUS** abrechnen lassen kann, aber nicht muß. Letztendlich spielt für dieses Ergebnis natürlich auch die Provisionshöhe bei den vermittelten Produkten eine wesentliche Rolle: "Unsere Berater sollen für ihre Vermittlungsleistung bei uns auf keinen Fall schlechter gestellt werden als zuvor. Im Gegenteil, unser Ziel ist es, daß unsere Partner stetig mit unserer Unterstützung jährliche Zuwächse generieren. Und dies bei 100 % Kundenschutz! Wachstum setzt aber voraus, über den Tellerrand zu schauen und etwas erreichen zu wollen. Jeder muß sich mit dem Gemeinschaftsgedanken identifizieren können, also wissen, daß man nur gemeinsam etwas Großes erreichen kann", so der Rat von Ott.

Provisionserlöse der INFINUS Vertrieb & Service AG		
Jahr	Umsatzerlöse	
2004	8,5 Mio €	-
2005	10,9 Mio €	+28,2 %
2006	28,8 Mio €	+164,2 %
2007	44,6 Mio €	+54,9 %
2008	80,4 Mio €	+80,3 %
2009	95,8 Mio €	+19,2 %

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 den vertraulichen Kontakt

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 0211-6698-0, Telefax 0211-666583, www.markt-intern.de. Geschäftsführer Hans Bayer, Dipl.-Ing. Günter Weber; Prokuristen Bwt.(VWA) André Bayer, Dipl.-Kfm. Uwe Kremer, Rechtsanwalt Gerrit Weber, Olaf Weber; Justiziar 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

Als Tochtergesellschaft der **Future Business KG aA**, die mit einem Bilanzgewinn von 18 Mio. € das Vorjahr abschloß (vgl. 'k-mi' 15/10), verfügt die **INFINUS Vertrieb & Service AG** auch über die notwendige finanzielle Stärke und vertriebsseitige Unabhängigkeit, um sich frei aus der zur Verfügung stehenden Produktwelt bedienen zu können, wobei die rechtlichen Aspekte der Anlageberatung immer im Fokus stehen, wie uns **INFINUS-Chef Kison** erklärt: *"Die unseren Vermittlern von der **INFINUS Vertrieb & Service AG** zur Verfügung gestellten Beratungsunterlagen werden regelmäßig von Fachjuristen geprüft und an die sich ständig ändernden gesetzlichen Vorschriften und die aktuelle Rechtsprechung angepasst. Für den notwendigen Informationsfluß sorgen nicht nur die Spezialisten im Backoffice, sondern vor allem die bundesweit aufgestellten Maklerbetreuer sowie unsere Kompetenzcenter in Frankfurt, Stuttgart und Köln. Künftig wird dies durch eine webbasierte Beraterplattform unterstützt, deren Pendant beim Haftungsdachpartner **INFINUS AG Finanzdienstleistungsinstitut** schon seit 2008 erfolgreich im Einsatz ist."* Für den Fall, daß der Gesetzgeber zukünftig für die bisherigen § 34c-Produkte eine KWG-Lizenz verlangt, verspricht bereits jetzt die **INFINUS-Gruppe** eine lückenlose Geschäftsfortführung über das eigene Haftungsdach, dem sich knapp 500 Vermittler inzwischen angeschlossen haben.

Exklusives § 34c-Produkt der **INFINUS-Gruppe**

Namens-Genußrechte der Future Business Plus AG:

- ++ Mindestlaufzeit von fünf Jahren und 5 % Agio
- ++ Durchschnittliche Rendite von 10,16 % p. a. in den letzten drei Jahren

zur Verfügung gestellten Beratungsunterlagen werden regelmäßig von Fachjuristen geprüft und an die sich ständig ändernden gesetzlichen Vorschriften und die aktuelle Rechtsprechung angepasst. Für den notwendigen Informationsfluß sorgen nicht nur die Spezialisten im Backoffice, sondern vor allem die bundesweit aufgestellten Maklerbetreuer sowie unsere Kompetenzcenter in Frankfurt, Stuttgart

*und Köln. Künftig wird dies durch eine webbasierte Beraterplattform unterstützt, deren Pendant beim Haftungsdachpartner **INFINUS AG Finanzdienstleistungsinstitut** schon seit 2008 erfolgreich im Einsatz ist."* Für den Fall, daß der Gesetzgeber zukünftig für die bisherigen § 34c-Produkte eine KWG-Lizenz verlangt, verspricht bereits jetzt die **INFINUS-Gruppe** eine lückenlose Geschäftsfortführung über das eigene Haftungsdach, dem sich knapp 500 Vermittler inzwischen angeschlossen haben.

Als wichtiger Vertriebsbaustein erweist sich für die **INFINUS-Vermittler** weiterhin, daß deren Kunden zu Höchstpreisen LV-Policen an die **INFINUS-Gruppe** verkaufen können, wofür es fast keine Einschränkungen gibt: *"Grundsätzlich können wir alle Policen übernehmen, die nicht steuerlich gefördert sind. Der Höchstpreis richtet sich nach dem Wert der Police und ist bei Konkurrenzangeboten, die es kaum noch gibt, immer besser als das Gegenangebot. Der Grund für die Übernahme setzt sich aus mehreren Faktoren zusammen. So sind z. B. Fondspolicen bei schlechten Aktienkursen für uns aus Renditegründen sehr interessant, zum anderen können auch Kapitalpolicen interessante Renditen bringen, die wir zum Teil mit günstigen Bankdarlehenszinsen finanzieren. Sehr oft ist der Vermittler dadurch aber auch in der Lage, komplett andere Produkte beim Kunden neu zu plazieren"*, verdeutlicht **Kison** die gewonnene Flexibilität. Auch der zunehmenden Anlegewunsch nach inflationsgeschützter Immobilien-Absicherung haben die Dresdner längst erkannt. Mit ihrem *"Immo-3 Phasen-System"* sollen die Partner neue Vertriebschancen nutzen. Doch was verbirgt sich dahinter genau? *"Unsere Immobilienspezialisten stehen auch in diesem Metier unerfahrenen Vertriebspartnern jederzeit zur Verfügung, um den Kunden den Aufbau bzw. Ergänzung einer sachwertorientierten und inflationsgeschützten Altersvorsorge zu ermöglichen. Wir wählen nur Liegenschaften in Dresdens Top-Standorten aus. Diese sind voll vermietet, womit keine Bauzeitinsen anfallen"*, stellt **Kison** ein wichtiges Kriterium heraus. Daneben kümmert sich **INFINUS** um ++ eine etwaig nötige Finanzierung des Immobilienerwerbs ++ die laufende Hausverwaltung sowie auf Wunsch um ++ den späteren Weiterverkauf des Objektes: *"Wir möchten ein rundes, geschlossenes und anlegergerechtes Konzept zur Verfügung stellen, mit dem unsere Berater zu jeder Zeit punkten können. Unsere Immobilienabteilung verkauft für den Makler bei seinem Kunden die Immobilie und der Makler bekommt die Provision!"*, bringt **Ott** abschließend den verfolgten Vertriebsansatz auf den Punkt.

'k-mi'-Fazit: Der raketentartige Sprung der **INFINUS Vertrieb & Service AG** in die deutsche Finanzvertriebspitze ist alles andere als ein Zufallsprodukt. Denn die Vermittler bewahren als Makler ihre volle vertriebsseitige Unabhängigkeit in alle Richtungen und können sich fallweise der bereitgestellten **INFINUS-Produktpalette** bedienen. Förderlich für die eigene Geschäftsbelegung ist bei dem Konzept der **Dresdner** sicherlich auch die umfangreiche Beratungsunterstützung, insbesondere in zuvor nicht vom Vermittler besetzten Anlagefeldern, womit der Berater so breiter aufgestellt bei seinen Kunden punkten kann, ohne seine bisherigen Arbeitsschwerpunkte vernachlässigen bzw. zusätzliches Know-how selbst teuer aufbauen zu müssen.

Auszug aus 'k-mi' 21/10 vom 28.05.2010