



# Appetithappen – meisterlich serviert

Qualität und Vertrauen sind heute in der Finanzberatung alles. **Haftungsdächer wie Infinus** sieben qualifizierte Berater aus und unterstützen sie mit der perfekten Infrastruktur.

**E**ntspannt genießen kann nur, wer vorher tadellos bedient worden ist. Das gilt bei einem speziellen Dinner ebenso wie beim Vermögensaufbau. Dem idealen Dienstleister gelingt scheinbar mühelos jeder Handgriff, ohne dass er sich selber in den Vordergrund spielt. Trotzdem steckt dahinter immer jahrelange Übung und Perfektion.

Ein intensives Training verlangt auch der Finanzdienstleister Infinus den Beratern ab, die in seinem Namen

unter einem so genannten Haftungsdach auftreten. Wenn ein Berater Finanzinstrumente wie Aktien, Zertifikate oder Anleihen anbieten und nicht nur einzelne Investmentfonds vermitteln will, braucht er eine Zulassung nach dem Kreditwesengesetz (KWG). Das kontrolliert die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin).

Ein Haftungsdach hat dabei die Funktion eines Erlaubnisschirms, in dem der Berater von einem lizenzierten Finanzdienstleistungsinstitut als

gebundener Agent geführt und dadurch berechtigt wird, im Namen seines Mutterhauses gegenüber dem Kunden aufzutreten.

**Unterhalb des Haftungsdachs** arbeitet der Berater quasi als Mitarbeiter und darf folglich – nun im Namen seines Mutterhauses – Kunden weiter betreuen. Unternehmen wie Infinus übernehmen als Haftungsdachgeber die Verantwortung für das Tun und Handeln ihrer Berater. Sie achten daher –

Foto: istockphoto (f)

schon im eigenen Interesse – bereits im Vorfeld akribisch darauf, dass nur qualifizierte Mitarbeiter unter ihr Haftungsdach schlüpfen können. „Bei Beratern, die an unser Haftungsdach angeschlossen sind, zieht Qualität Qualität an“, erklärt Jens Pardeike, Vorstand der Infinus AG in Dresden. „Bei uns spielt daher auch Empfehlungsmanagement eine zentrale Rolle. Darüber hinaus erwarten wir von unseren Partnern die Bereitschaft zur kontinuierlichen Weiterbildung.“

**Derart hohe Ansprüche** lassen sich nur durchsetzen, wenn man von Anfang an keine Kompromisse eingeht und kräftig aussiebt. So müssen bei Infinus Berater neben einer fundierten Ausbildung in einer Bank oder einer gleichwertigen Qualifikation fünf Jahre oder mehr aktiv als Finanz- oder Wertpapierberater gearbeitet haben. Im Namen von Infinus auftreten darf zudem nur, wer in geordneten finanziellen Verhältnissen lebt und einen einwandfreien Leumund hat. Nachweisen muss das ein Bewerber über eine entsprechende Creditreform- oder Schufa-Aus-

kunft und ein makelloser polizeiliches Führungszeugnis.

Kunden wissen harte Auswahlkriterien zu schätzen. Kein Privatanleger gibt mehr einen Vertrauensvorsprung. Nach einer Studie der Unternehmensberatung BBDO aus dem ersten Quartal 2010 war das durchschnittliche Vertrauen gegenüber Beratern immer noch so gering wie auf dem Höhepunkt der Krise 2008. Neben Bausparkassen und Privatbanken schnitten nur unabhängige Finanzdienstleister besser ab.

**Der Kunde profitiert** ebenfalls davon, wenn sein Berater unter einem Haftungsdach arbeitet. Denn neben der erhöhten Sicherheit durch die intensive Qualitätskontrolle kann sich der Berater auf das Wesentliche konzentrieren – das Haftungsdach befreit ihn vom immer aufwändigeren Verwaltungsaufwand.

Folglich hat er mehr Zeit für seine Anleger und die Optimierung ihrer Portfolios. Dabei kommt ihm zu Hilfe, dass ein Unternehmen wie Infinus bereits alle Produkt- und Dienstleistungen kritisch geprüft hat, bevor es sie dem

Berater bereitstellt. Das Gleiche gilt für die notwendige Anbindung an Plattformen, um so Investmentfondsanteile von verschiedenen Anbietern handeln zu können. Der freie Finanzberater, der sich einem Haftungsdach anschließt, kann daher deutlich mehr Produkte anbieten als der völlig frei agierende Einzelkämpfer, die trotzdem von Experten bis ins Detail gecheckt worden sind.

**Diese Vielfalt erleichtert** es ungemein, ein Portfolio genau nach dem individuellen Profil des Kunden zusammenzustellen, also ein klares Best-Advice-Prinzip durchzuhalten. Ebenso wird es einfacher, neuartige Provisionsmodelle wie die Honorarberatung umzusetzen. Letztlich verschmelzen dann Haftungsdach, Person des Beraters, seine Qualifikation und Erfahrung und ein gemeinsam entwickeltes Betreuungskonzept zu einem Service, der nichts zu wünschen übrig lässt. So entsteht nachhaltige Kundenbeziehung, die das in sie gesetzte Vertrauen nicht enttäuscht, weil sie nicht einseitig auf Produktverkauf fixiert ist. • Michael Sylvester

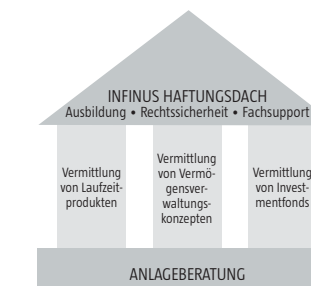
## Rezeptur: Eines der größten Haftungsdächer aufgespannt



Die Infinus AG Finanzdienstleistungsinstitut wurde 2002 gegründet, betreut mit mittlerweile 540 angebotenen Partnern 370 Millionen Euro Vermögen. Das Unternehmen, dem Wilhelm Hartmann und **Jens Pardeike** (im Bild) vorstehen, setzt auf persönliche Betreuung

sowie Vertriebsunterstützung und exklusive Produkte. Die Berater haben Zugriff auf modernste IT, eine konsolidierende Multibankenplattform und umfangreiche Bildungsprogramme. Dazu kommt eine umfassende Marketingunterstützung durch die Infinus PR & Marketing GmbH. Erfolgreiche Geschäftspartner können sich an der Unternehmensgruppe sogar beteiligen. Das Allfinanzkonzept, das zusammen mit dem Schwesterunternehmen Infinus Vertrieb & Service AG umgesetzt wird, ermöglicht Beratung, die von der

Alters- und Risikoversorge über Immobiliendienstleistungen und Vermögensanlagen bis in die anspruchsvollsten Kategorien des Private Banking reicht. Hierzu gehören neben Laufzeit- und Festzinsprodukten wie Anleihen und Genussrechte auch individuelle Vermögensverwaltungen sowie hauseigene vermögensverwaltende Fonds, die auch in Versicherungspolice eingesetzt werden.



### KONTAKT

**Telefon:**  
0351 47583-0  
**Email:**  
post@infinus.de  
**Internet:**  
www.infinus.de