



Der Insider-Report des freien Kapitalmarktes für Anlageberater, Banken, Initiatoren und Anleger

DÜSSELDORF - BERLIN - ZÜRICH - NEW YORK - VADUZ

INFINUS rückt mit Dachpool-Plattform in neues Zeitalter vor!

Die seit Jahren im hohen zweistelligen Prozentbereich prosperierende Geschäftsentwicklung der INFINUS-Gruppe, die den gemeinsamen Marktauftritt aus dem unabhängigen INFINUS AG Finanzdienstleistungsinstitut (FDI) und der 100%igen Future Business KG aA-Tochter INFINUS Vertrieb & Service AG (IVS) bildet (vgl. 'k-mi 15/10), ist für sich genommen schon mehr als beleuchtenswert. Mindestens ebenso interessant für den Vertriebsmarkt sind die von der Dresdner Finanzgruppe bereitgehaltenen Finanzanlagen und Serviceangebote, die in zunehmend größer werdender Zahl von Maklern, Vermögensverwaltern bzw. ambitionierten freien Vermittlern über die INFINUS-Gruppe abgerufen werden. Und als nächsten Schritt kündigt die Gruppe nun gar eine Dachpoollösung mit dem Ziel an, daß der freie Vermittler alle Anbindungen im Markt nur noch über INFINUS abzuwickeln braucht. Will INFINUS damit die Poolkonkurrenz ausstechen?

"Nein, das Gegenteil ist der Fall. Die IVS übernimmt für die Pools die Vermittlerauswahl und wir führen sodann dem Pool nur Produktanfragen mit hoher Abschlußsicherheit zu, was die Effizienz auf allen Seiten erhöht. Das Courtageausfallrisiko wird so minimiert und es tritt eine kostensenkende Entlastung beim Pool im Bereich der Angebotserstellung ein. Ziel ist es, dem Pool Abschlüsse und keine Anfragen zuzuführen. Auf keinen Fall wollen wir bestehende gute Provisionen durch eine Bieterbörse in die Höhe treiben. Ansonsten behält jeder Pool auch zukünftig seine Besonderheiten mit den individuellen Spezialisierungen auf bestimmte Produkte", erklärt uns **Andreas Kison**, Vorstand der IVS. Doch faktisch entwickelt sich INFINUS vom ursprünglich originären Geschäft des Bereitstellens eigener Produkte in Richtung des Bereithaltens eines größtmöglichen Angebotspektrums, wie man es bestenfalls von den Pools bislang her kannte. Kison hierzu vertiefend: *"Die IVS hat in den letzten fünf Jahren immer mehr Premium-Produkte und Konzepte entwickelt. Seit etwa drei Jahren wächst die Schar derer, die ihr eigenes Produktportfolio mit ausgewählten INFINUS-Produkten vervollständigen, schneller als der klassische Vertrieb. Unser Geschäftsmodell wandelt sich seitdem vom Vertrieb zum Pool. Der Wunsch, alle Backoffice- und Service-Dienstleistungen aus einer Hand zu erhalten, erhöht sich bei unseren Partnern im Zuge der fortschreitenden Bürokratisierung. Es ist ein logischer Schluß, die Angebote aller kooperativen Pools unter dem INFINUS-Dach zusammenzuführen. Die Finanzwelt vernetzt sich zunehmend national und international. Sieger in diesem Prozeß werden moderne, kooperative Networker sein. Vertriebsautisten werden scheitern."*



Darüber hinaus stellt die Finanzgruppe folgende weitere unmittelbare Verbesserungen für Vermittler in Aussicht: ++ Aufgrund erstklassiger Konditionen aus einer Hand sollen die Partner vor Mitbewerbern, die mittels Konditionen-Dumping Vertragsauspannungen versuchen, geschützt sein ++ Weil zukünftig deutlich weniger Maklerbetreuer benötigt werden, verliert der Vermittler weniger kostbare Zeit ++ Einzelverhandlungen mit den diversen Gesellschaften über Konditionen, Mindestumsätze und Stornoreserven entfallen

INFINUS-Gruppe	Provisionserlöse			
	2009/2010	2009/2008	2008/2007	2007/2006
INFINUS AG Finanzdienstleistungsinstitut Frankenstraße 8, 01309 Dresden www.infinus.de	11,8 Mio. € (+59 %)	7,4 Mio. € (+21 %)	6,6 Mio. € (+32 %)	5,0 Mio. €
INFINUS Vertrieb & Service AG Käthe-Kollwitz-Ufer 91, 01309 Dresden www.infinus-vs.de	2009 95,8 Mio. € (+19 %)	2008 80,4 Mio. € (+80,3 %)	2007 44,6 Mio. € (+59,3 %)	2006 28,0 Mio. €

++ INFINUS konsolidiert im Idealfall alle Provisions-einnahmen aus INFINUS-Premium-Produkten und aller Partner-Pools, wodurch negative Stornos automatisch durch positive Ergebnisse ausgeglichen werden. Als Pendant für individuelle Fragen und aktive Vertriebsunterstützung stellt INFINUS einen persönlichen Support über ein bundesweites Betreuer- und Expertennetzwerk den Finanzdienstleistern bereit, was bis hin zur Ausstattung mit personalisiertem Marketingmaterial plus kostenloser Geschäftspartner-Homepage für Partner des FDI reicht. Und bei guter Geschäftsverbindung endet die Honorierung seitens

...

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 Scheuener; 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

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



INFINUS nicht mit der reinen Provisionszahlung, sondern es wird auch die Option der Beteiligung des Vertriebspartners an der Gruppe in Form von Aktien oder Genußrechten eingeräumt.

Inwiefern die INFINUS-Gruppe in Zukunft ihre Doppelstrategie beibehält, also '§ 34c GewO'-Vermittlern eine Heimat mit der IVS und Anlageberatern mit KWG-Zulassung über das FDI anzubieten, dürfte auch sehr stark von der zukünftigen gesetzlichen Regulierung abhängen. Oder verfolgen die Dresdner, nachdem der Gesetzgeber jüngst signalisiert hat – insbesondere für den Vertrieb von Beteiligungen – von der ursprünglich geplanten KWG-Pflicht abzurücken, eine ganz andere Strategie? INFINUS AG-Vorstand Jens Pardeike stellt hierzu klar: "Es macht wenig Sinn, Produkte wie Versicherungen und Immobilien über ein Haftungsdach zu vermitteln. Auch deshalb ist eine Trennung in rote (IVS) und blaue INFINUS (FDI) nach wie vor sinnvoll. Sollte die KWG-Änderung nicht kommen, bleibt alles beim Alten. In dieser Situation hat sich die Trennung schon seit nunmehr fast acht Jahren bewährt." Losgelöst aller gesetzlichen Ungewißheiten sieht Pardeike dennoch weiteres Zuwachspotential für sein FDI (Eigenkapital von 1,7 Mio. €), das in diesem Jahr u. a. nicht nur als derzeit einziges deutsches Haftungsdach von der **Creditreform Rating AG** mit der Ratingnote A und damit als einer der sichersten Partner im Finanzdienstleistersektor eingestuft wurde, sondern das inzwischen auch zum provisionsstärksten Haftungsdach in Deutschland aufgestiegen ist: "Die weitere Regulierung ist vermutlich nicht aufgehoben, sondern nur aufgeschoben. Immerhin wurde im aktuellen Entwurf der **WpHG** schon mal der Begriff 'sonstige Instrumente' neben den Finanzinstrumenten eingefügt. Wird für geschlossene Fonds eine analoge Ausnahmeregelung wie für Investmentfonds geschaffen, muß sich ein Vermittler entscheiden, nur Investmentfonds und geschlossene Fonds über § 34c GewO zu vermitteln oder alle Finanzinstrumente inklusive geschlossener Fonds ausschließlich über ein Haftungsdach anzubieten. Des Weiteren gibt es immer mehr attraktive Produkte, die nur über eine KWG-Zulassung vermittelt werden können und für anspruchsvolle Qualitätsberater unverzichtbar sind. Die Bedeutung der Haftungsdächer wird weiter zunehmen."

Doch wie rosarot sieht es tatsächlich im Bereich Fluktuation und in dem Zusammenhang mit der Zufriedenheit der angebundenen Agenten aus? Der FDI-Chef gibt Entwarnung: "Die Zahl der gebundenen Agenten wächst kontinuierlich. Auch stellen wir aufgrund unserer Alleinstellungsmerkmale und der Netzwerkstruktur eine zunehmende partnerschaftliche Treue und Identifizierung mit der Marke INFINUS fest. Dies ist auch im Außenauftritt gegenüber dem Kunden ein Qualitätsmerkmal, von dem der Partner profitiert. Wer zu einem anderen Haftungsdach gehen will oder auf eine Haftungsdach-Lösung verzichten möchte, kann dies selbstverständlich gerne tun. Unsere Fluktuation hält sich jedoch in Grenzen. Erfolgreiche Partner haben uns noch nie verlassen." Was sicherlich auch an den sehr moderaten Kosten von 750 € liegen mag, wofür der Berater als Gegenwert eine große Produktvielfalt mit entsprechender Betreuung und eine Vermögensschadenhaftpflichtversicherung für den kompletten § 34c- und § 34d-Bereich erhält: "Wir wissen aus Gesprächen mit zahlreichen Vermittlern, daß sich ihre Ertragsbasis seit Eintritt in das Haftungsdach meist deutlich verbreitert hat. Einige Vermittler geben unumwunden zu, daß sie nach der Kürzung der Steuervorteile für LV und RV ab 2004 eine Zusammenarbeit mit uns vor dem persönlichen geschäftlichen Super-GAU gerettet hat", läßt Pardeike auch einen gewissen Stolz im bislang Erreichten erkennen.

Zum Abschluß interessiert 'k-mi' natürlich, wie es der INFINUS-Gruppe und den dort angebundenen Maklern und Anlageberatern gelungen ist, die Finanzkrise mit stetigem Wachstum auszukontern: "Durch die sofortige Schulung unserer Geschäftspartner hat die INFINUS-Gruppe dafür gesorgt, daß deren Kunden sowie unsere Anleger durch qualifizierte Aufklärung ohne die im Markt grassierende Panik mit dieser Ausnahmesituation umgehen konnten. Die alte Finanzwelt wartet seit zwei Jahren auf die Rückkehr der guten alten Zeit. Das wird nie mehr passieren. Der erfolgreiche Finanzdienstleister von morgen muß es sich zum Prinzip machen, Probleme offensiv aus der Vorwärtsbewegung zu lösen", so der Ratschlag von **Jörg Biehl**, Aufsichtsratsvorsitzender der IVS.

'k-mi'-Fazit: Mit dem neuen Dachpool-Angebot toppt INFINUS seine eigene Attraktivität in Blickrichtung Finanzdienstleister und Makler. Spannend wird zu beobachten sein, wie schnell die Gruppe ihr neues Konzept etablieren kann. Fest steht jedenfalls, der INFINUS ist allein mit der Ankündigung schon ein Überraschungs-Coup im Markt gelungen, der für weitere Rotation sorgen dürfte!

Auszug aus 'k-mi' 42/10 vom 22.10.2010

In Europas größtem Informationsdienstverlag...

steuertip finanztip
kapital-markt intern
GmbH Intern Bank Intern
steuerberater Intern
Ihr Steuerberater
EXCLUSIV (Schweiz)

Autogenetik
Auto
Taufstelle
Uhren
Schmuck
Unterhaltungselektronik
Apotheken
Installation
Sanitär
Heizung
DOE
Fachhandel
Büro
Fachhandel
Sport
Fachhandel
Elektro
Fachhandel
Möbel
Fachhandel
Parfümerie
Kosmetik
Eisenwaren
Garten
Young Fashion
Damen/Herren
Schuh
Fachhandel
Foto
Fachhandel
Tele
kommunikation
Spielwaren
Modellbau
Basteln
Elektro
Installation
HAKA
Fachhandel
Wolle
Stoffe
Wandarbeiten
Mittelstand

...erscheinen die wöchentlichen Branchenbriefe:

immobilien intern
versicherungstip
investment intern
recht intern
Anleihen
inside track (USA)