

## INFINUS: Win-win-Strategie für Maklerpools und Makler

Zu einem der am schnellsten wachsenden Finanzvertriebe gehört die Dresdner **INFINUS-Gruppe**. Hierbei handelt es sich um den gemeinsamen Auftritt der **INFINUS Vertrieb & Service AG (IVS)**, die im § 34d- und § 34c-Bereich freien Maklern, derzeit ca. 1.500 Partner mit steigender Tendenz, Produkte anbietet und nach vorläufigen Zahlen auch in 2010 in zweistelligen Prozentbereichen zulegte (erwarteter Anstieg des Provisionsumsatzes von ca. +24,6 % gegenüber Vorjahr auf rund 119,4 Mio. €), sowie der **INFINUS AG**, dem inzwischen größten deutschen Haftungsdach für freie Vermittler (Umsatz 2010/2011 voraussichtlich 16,5 Mio. €, dies entspricht einer Steigerung von 40 %). Für einen wahren Paukenschlag sorgte im Oktober des vergangenen Jahres die IVS mit ihrer Ankündigung, im Maklermarkt einen Dachpool zu etablieren (vgl. 'k-mi' 42/10). Das eigentlich überraschende hieran ist zum einen, die IVS sieht sich selbst nicht als Poolanbieter und beabsichtigt auch zukünftig dieses Geschäftsfeld nicht zu besetzen, vielmehr möchte sie für Finanzvermittler als Konzeptpartner im Premiumsegment weiterhin Mehrwerte bieten. Zum anderen stehen die Maklerpools mehr oder weniger stark in direkter Konkurrenz zueinander, so daß in diesem Geschäftsfeld ein Gegeneinander naheliegender als ein Miteinander ist. Wie sollen also diese unterschiedlichen Interessen in eine gemeinsame Richtung gelenkt werden? Die hinter der Dachpool-Idee steckende Win-Win-Strategie für alle Beteiligten erklärte IVS-Vorstand **Andreas Kison** im vergangenen Jahr mit dem Argument gegenüber 'k-mi':

*"Die IVS übernimmt für die Pools die Vermittlerauswahl, d. h. wir führen dem Pool nur Vermittler mit einwandfreiem Leumund und guter Qualifikation zu. Des Weiteren bilden wir selbst viele neue Vermittler aus, die aus anderen Branchen als Quereinsteiger zu uns kommen. So können wir den Maklerpools auch Geschäftspartner zuführen, die bisher gar keine Poolerfahrung haben. Jeder Pool kennt das Problem, daß nur ein geringer Prozentsatz von Anfragen wirklich zum Abschluß kommt. Dies ist mit uns anders – wir führen den Pools nur abschlusssichere Anfragen zu, was die Effizienz auf allen Seiten erhöht. Wir sind in der Lage, den Pools gewünschte Sicherheiten zu stellen und können damit das Provisionsausfallrisiko faktisch auf Null reduzieren. Auf keinen Fall wollen wir bestehende gute Provisionen durch eine Bieterbörse in die Höhe treiben. Deshalb werden wir bestimmte Produkte immer nur dem Pool zuführen, der in diesem Bereich die höchste Kompetenz aufweist. Da die Maklerpools die Provisionen für die IVS bestimmen, entsteht dadurch keine Verringerung der Marge für die Pools."*



**INFINUS AG**  
Finanzdienstleistungsinstitut

Wie sehr inzwischen die Dachpool-Idee im Markt auf Resonanz gestoßen ist, zeigt die namhafte Liste der sich hieran bereits beteiligenden Poolgesellschaften mit ++ maxpool ++ Jung, DMS & Cie. ++ MAS ++ Fonds Finanz Maklerservice und ++ 1:1 Assekuranzservice, um nur einige zu nennen, auf deren Produktpaletten die IVS-Vermittler schon Zugriff haben. Was das für den freien Finanzdienstleister im Detail für Vorteile mit sich bringt, verdeutlicht Kison: "Zunächst möchte ich rund 30 Jahre zurückblicken. Damals sind die ersten Pools aus den Gedanken heraus entstanden, daß es mit Nachteilen verbunden ist, wenn der einzelne Vermittler allein mit vielen Produktpartnern Gespräche führt, um dann Verträge abzuschließen. Heute haben wir eine ähnliche Situation. Es gibt viele Maklerpools und der einzelne Finanzvermittler hat Schwierigkeiten herauszufinden, welches Produkt oder Konzept und zu welchen Konditionen das richtige für ihn ist. Als Lösung dieses Problems ist bei uns die Idee eines Dachpools entstanden. So können wir jedem Makler individuell für seine Produktwünsche den kompetenten Pool mit der besten Abwicklung und einer ansprechenden Vergütung empfehlen und vermitteln."

Neben dem Dachpool-Angebot will die IVS in diesem Jahr aber auch in ihren originären Geschäftsbereichen den angeschlossenen Partnern neue Geschäftsfelder eröffnen. Hierzu stehen inzwischen 32 hauptberuflich tätige Maklerbetreuer den Vermittlern zur Verfügung. Daneben bietet die



**INFINUS**  
Vertrieb & Service AG

**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. Vertriebfähigkeit 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](mailto:kmi@markt-intern.de)

... für den vertraulichen Kontakt



Finanzgruppe nahezu jede Woche sogenannte Immobilientage an, wo Makler und deren Kunden Immobilien vor Ort besichtigen können. Nach den bisherigen Erfahrungswerten profitieren laut INFINUS hiervon die Berater mit einer rund 90%-Abschlußquote bei Neugeschäften in den Kernbereichen Immobilien, Versicherungen, Beteiligungen und Anlagen mit dauerhaft hohen Ausschüttungen. Und INFINUS nutzt die Gelegenheit und wird dieses Jahr das eigene Immobilienportfolio bundesweit von derzeit 42 Mio. € auf ca. 100 Mio. € ausbauen, was entsprechend die Absatzmöglichkeiten erhöhen sollte.

Traditionell sehr entspannt sieht die INFINUS-Gruppe weiterhin den politischen Regulierungsbe-mühungen entgegen, da man mit dem eigenen Haftungsdach bereits auf alle Eventualitäten vorbereitet ist. "Die Zahl unserer Tied Agents bewegt sich inzwischen in Richtung 700. Erfreulich ist, daß sich die Umsatzerlöse schneller erhöhen als die Zahl der Vermittler. Das ist ein Zeichen dafür, daß unser Konzept und unsere Anlageprodukte immer mehr Anklang finden. Mit der Einführung einer Multibankenplattform, die Zugriff auf alle wesentlichen Investmentplattformen am deutschen Markt gewährt, haben wir im Investmentbereich einen weiteren Schritt nach vorne gemacht. Der Berater kann so im Regelfall bei seiner Hausplattform bleiben, wenn er sich unter das INFINUS-Haftungsdach begibt. Mit Hilfe der Plattform können nicht nur professionelle Investment-Analysen und -Auswertungen im INFINUS-Design erstellt werden. Sondern der Berater kann darüber hinaus alle Vermögenswerte des Kunden, wie zum Beispiel Immobilien, Geldkonten, geschlossene Fonds und Versicherungsverträge darstellen und seinem Kunden quasi auf Knopfdruck eine 360°-Darstellung seiner aktuellen Vermögenslage liefern. Dieses Jahr wird stärker als bisher im Zeichen nachhaltiger Anlageprodukte stehen. Der neu aufgelegte Investment-Dachfonds INFINUS ecoConsort Fund ist erst der Anfang. Unabhängig vom Ausgang der aktuellen Regulierungsbe-mühungen ist das Haftungsdach der INFINUS AG aus unserer Sicht die passende Heimat für gestandene Qualitätsberater, die ein breites und tiefes Produkt- und Service-Spektrum suchen", zeigt sich **Jens Pardeike**, Vorstand der INFINUS AG, zuversichtlich, den angebundenen Vertriebspartnern die passenden Produkte an die Hand zu geben, damit diese – nicht zuletzt auch gegenüber dem Bankberater – wettbewerbsfähig bleiben. Hierzu will die INFINUS-Gruppe in diesem Jahr neue Verkaufskonzepte wie u. a. Investmentfonds in eigenen Versicherungspolice-n bzw. Garantieprodukte mit kurzen Laufzeiten anbieten, damit die Berater mit zusätzlichen Produkten und noch breiter punkten können. Sobald INFINUS hier Näheres bekannt gibt, informieren wir Sie natürlich hierüber. Insgesamt haben die INFINUS-Berater nicht nur auf über 7.000 Einzelprodukte Zugriff, sondern profitieren auch von den hohen Qualitätsstandards der Aus- und Weiterbildungskonzepte, die den Makler in die Lage versetzen, Produkte und Konzepte kunden-gerecht umzusetzen und damit dauerhaftes Einkommen zu sichern.

**'k-mi'-Fazit:** Wer heute qualitativ als Finanzdienstleister seine Kunden beraten möchte, stellt zunehmend fest, daß ihm hierfür immer weniger die notwendige Zeit verbleibt. Denn um sich selbst einen Marktüberblick über alle interessanten Angebote aus der Assekuranz- bis zur Kapitalanlagewelt zu verschaffen, bedarf es einer dringenden Entlastung im Backoffice. An dieser Stelle kann der INFINUS-Dachpool nützlichen Rückenwind geben, soweit über einen Anbieter gebündelt und effizient ein Großteil der bisherigen Geschäfte abgewickelt werden kann, für die es zuvor mehrere Kontaktstellen bedurfte. Interessant zu beobachten bleibt somit, inwiefern INFINUS mit diesem Konzept den Nerv der Zeit trifft.

Auszug aus 'k-mi' 13/11 vom 01.04.2011

In Europas größtem Informationsdienstverlag...

steuertip finanztip  
kapital-markt intern  
@mbil intern Bank intern  
steuerberater intern  
Ihr Steuerberater  
EXCLUSIV (Schweiz)

Augenoptik  
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/Sporthaare  
Schuh  
Fachhandel  
Foto  
Fachhandel  
Tele-kommunikation  
Spezialwaren  
Möbelbau  
Basteln  
Elektro  
Installation  
FAK  
Fachhandel  
Wolle  
Stoffe  
Handarbeiten  
Mittelstand

...erscheinen die wöchentlichen Branchenbriefe:

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