



Vermittler werden noch effektiver!

Im September 2010 überraschte der Dresdner Finanzdienstleister INFINUS die deutsche Vermittlerszene mit der Nachricht, einen Dachpool geformt zu haben. Dieser Dachpool bietet die Möglichkeit, die Serviceangebote deutscher Maklerpools nach eigener Wahl nutzen zu können. Wir fragten Andreas Kison, Vorstand der INFINUS Vertrieb & Services AG (IVS), welche Erfahrungen mit dieser neuen Idee inzwischen vorliegen.

finanzwelt: INFINUS hat ein ungewöhnliches und bislang einmaliges Angebot für Vermittler, die mit einem Pool zusammenarbeiten wollen: Über INFINUS haben sie Zugriff auf sehr viele deutsche Pools. Wie funktioniert das?

Kison › Der Vermittler reicht sein von ihm selbst ausgewähltes Geschäft im Bereich Leben, Rente und Krankenversicherung bei uns ein und wir schauen, welcher Pool in diesem Bereich vorne liegt. Wir leiten nach vorheriger Prüfung das Geschäft an den geeigneten Pool weiter. Der Pool rechnet mit uns ab und wir verprovisionieren unsere Geschäftspartner wie gewohnt. Dadurch hat der Pool weniger Aufwand und kein Provisionsausfallrisiko und unsere Geschäftspartner haben ihre gewohnte, verständliche Abrechnung.

finanzwelt: Was zahlt der Vermittler für den Service?

Kison › Dies ist absolut kostenfrei. Im Gegenteil, er bekommt mindestens seine gewohnte Provision oder mehr.

finanzwelt: Welchen Vorteil hat INFINUS von diesem Konzept und was verdient Ihr Haus dabei?

Kison › Die Vorteile sind vielleicht für einen Außenstehenden auf den ersten Blick nicht erkennbar, jedoch sind sie für die INFINUS-Gruppe vorhanden. Die Vermittler werden dadurch noch effizienter und produktiver, da sie sich auf das Wesentliche, die Beratung, konzentrieren können. Das führt zu mehr Geschäft und steigenden Umsätzen.

finanzwelt: Welche Vorteile hat dieses Dachpool-Angebot für die Pools?

Kison › 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 abschluss sichere 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.

finanzwelt: Welche Erfahrungen haben Sie bis heute mit der Idee gemacht?

Kison › Unsere ersten Erfahrungen zeigen, dass diese neue Idee mit sehr großem Interesse aufgenommen wurde, viele Anfragen über die Vorgehensweise und den Ablauf bestätigen dies. Erste Anträge sind eingegangen und zur Bearbeitung weitergeleitet. Bausteine für unser Schulungskonzept sind in der Entwicklung und werden schon bald praxisbezogen angeboten. Alles in allem zeigt sich: Auch hier sind wir auf dem richtigen Weg! ■

Das Gespräch führte Dieter E. Jansen