



Durchblick: Im Kölner Rheinauhafen hat die FINUM.FINANZHAUS AG ihr Büro bezogen.

■ FINUM.FINANZHAUS

Erste Wahl für Professionals der Branche

Top 10 der Allfinanzvertriebe im Jahr 2010 – FINUM.AG startete im Sommer 2007 mit einer ambitionierten Zielmarke. Schon ein Jahr später listet **Cash** das junge Unternehmen auf Platz 13.

Dieses Ranking-Ergebnis ist eine klare Bestätigung für unsere Vertriebskanalstrategie mit dem erfahrenen Versicherungsmakler FINUM.MAKLER und dem innovativen Finanzdienstleister FINUM.FINANZHAUS“, sagt Reinhard Schutte, Vorstandsvorsitzender der Dachgesellschaft FINUM.AG: „Künftig werden wir diese Ausrichtung um FINUM.OPEN für Maklerunternehmen und Finanzdienstleister, die unter Beibehaltung ihrer Rechtsform und Firmierung unsere Infrastruktur in Anspruch nehmen wollen, ergänzen. Bei der Entwicklung unseres Modells haben wir frühzeitig genau analysiert, wie sich die Branche verändern wird und wie die idealen Bedingungen in dieser neuen Landschaft aussehen. Das haben wir umgesetzt. Und das wird vom Markt heute honoriert.“

Mit der innovativen Vertriebs Tochter FINUM.FINANZHAUS trat vergangenes Jahr erstmals ein Makler als integriertes Finanzdienstleistungsunternehmen in den deutschen Markt ein. Für Schutte die einzig mögliche Antwort auf die gewachsenen Ansprüche

der Kunden an eine unabhängige und professionelle Beratung und die veränderten rechtlichen Rahmenbedingungen. FINUM.FINANZHAUS stellt seinen Vertriebspartnern die gesamte Produktpalette von der Versicherung über Investmentfonds, Zertifikate und geschlossene Fonds bis zu Hypothekendarlehen, Beteiligungsfinanzierungen und Privatkrediten zur Verfügung. Außerdem wird eine Depotbanklösung geboten.

Die Vertriebspartner sind keinem Produktanbieter verpflichtet, anders als Mehrfachagenten und die vielen Vertreter der Ausschließlichkeitsorganisationen. Die FINUM.FINANZHAUS-Berater können frei entscheiden, als Makler im besten und ursprünglichen Sinne des Wortes – nur dem Interesse des Kunden verpflichtet, an keine Bank oder Versicherung gebunden, mit keiner Investmentgesellschaft und keinem Emissionshaus verflochten.

Mit dem Zugriff auf die besten Produkte aus den Bereichen Versicherungen, Vermögensbildung und Kapitalanlage. Bei Kunden stößt das Konzept

auf positive Resonanz, das zeigt die hohe Kunden-/Vertragsquote von 12,6 pro Haushalt. „Es gibt in Deutschland praktisch keine Anlage und keine Versicherung, die wir nicht vermitteln könnten“, meint Schutte, der von Köln aus das Unternehmen steuert. Er weiß: „Der Grad der Fremdbestimmung, gepaart mit einer extrem engen Produktpalette und der ständig zunehmenden Verlagerung von Verwaltungstätigkeiten auf den Außendienst wird von vielen Vertriebsmitarbeitern zunehmend als unerträglich empfunden.“

Antworten auf veränderte Rechtslage

Reinhard Schutte sieht den jungen Finanzdienstleister ganz vorn, wenn es um die Reaktion auf die veränderte Rechtslage für den Vertrieb von Finanzdienstleistungen geht. „Hier haben viele Vermittler und Vertriebsorganisationen auch Mitte 2008 noch nicht reagiert“, so Schutte.

EU-Vermittlerrichtlinie, das neue Versicherungsvertragsgesetz (VVG), MiFid und die Umsetzung in Deutschland (FRUG) erhöhen die Anforderungen

an die Beratung, an deren Qualität und Dokumentation, deutlich. Hinzu kommen strenge Schadenersatzregelungen. FINUM.FINANZHAUS entlastet seine Vertriebspartner von dem daraus herrührenden administrativen Aufwand und bietet ein spartenübergreifendes Haftungsdach.

Die prozessgesteuerte Beratung sorgt dafür, dass Haftungsfälle möglichst vermieden werden. FINUM.FINANZHAUS bietet zudem ein Qualifizierungskonzept für die Sachkundeprüfung nach § 34d GewO und zusammen mit der European Business School (EBS) und den Produktpartnern Jung, DMS & Cie und eFonds24 Weiterbildungsmöglichkeiten bis zum Abschluss als Financial Adviser (EBS). „Auch bei den Provisionen brauchen wir keinen Vergleich zu scheuen, weil wir anders als z.B. Strukturvertriebe mit einer flachen Hierarchie arbeiten“, erläutert Schutte. Kurze Wege und schnelle Entscheidungen kennzeichnen sein Geschäftsmodell.

Die Vertriebspartner arbeiten eigenverantwortlich und als selbständige Unternehmer (§ 84 HGB), können aber Experten aus den internen KompetenzCentern hinzuziehen. Umfassende, zentralisierte Back-Office Dienstleistungen und eigens entwickelte IT- und Software-Lösungen sorgen für eine kontinuierliche Beratung auf höchstem Niveau.

Positive Bilanz

Das Modell überzeugt: FINUM.FINANZHAUS arbeitet heute mit fast 180 Vertriebspartnern zusammen. Ende des Jahres sollen es 200 sein. 18 FinanzCenter werden von FINUM.FINANZHAUS-Beratern geführt. In diesem Jahr werden Provisionserlöse von zehn Millionen Euro erzielt werden. Doch der Blick geht weiter in die Zukunft: 2010 sollen 300 Vertriebspartner für das Unternehmen tätig sein. 70 FinanzCenter sind geplant. Die Provisionserlöse sollen dann in der gesamten FINUM-Gruppe bei 40 Millionen Euro

INTERVIEW

„Wir haben Antworten“

Reinhard Schutte, Vorstandsvorsitzender von FINUM.FINANZHAUS, zu Finanzlogik und sicherer Existenz für Vermittler

Sie wollen „Logik in Finanzen“ bringen. Was heißt das?

Schutte: Wir gehen strategisch vor. Zuerst wird der Versicherungs- und Finanzstatus festgestellt. Der Berater ermittelt dann das Einsparpotenzial und erarbeitet Vorschläge zur Optimierung der Risikovorsorge. Wir wollen dabei erhebliche Beträge einsparen, die dann für die Anlage zur Verfügung stehen. Die Devise lautet: Erst einsparen, dann ansparen.

Sie werben mit dem Motto „Private Banking für Jedermann“. Ist das nicht übertrieben?

Schutte: Durchaus nicht. Bei Bankprodukten sind wir stark aufgestellt – immerhin zwei Drittel unserer Provisionserlöse erzielen wir hier. Aber anders als Banken haben wir keine Präferenz für eine Assetklasse oder einen Produktanbieter. Bereits dem Kleinanleger bieten wir ein Servicegebühren-Modell – Geschäftsbanken üblicherweise erst ab Einlagen im sechsstelligen Euro-Bereich.

Die Branche befindet sich in einem Wandel. Haben Sie die richtigen Antworten?

Schutte: Vor allem haben wir sie! Viele Vermittler wissen noch heute nicht, dass ihnen das Berufsverbot droht, wenn sie sich nicht bis zum Stichtag der Registrierungspflicht nachkommen. Oder wähnen sich sicher, weil sie als gebundene Vermittler von ihrem Versicherungsunternehmen privilegiert sind und keiner Erlaubnis bedürfen. Wollen oder müssen sie jedoch das Unternehmen verlassen oder den Vermittlerstatus wechseln, wartet eine böse Überraschung. Ohne Sachkundenachweis und Haftungsübernahme eines Versicherers erhält der Vermittler keine Erlaubnis. Ihm droht der Verlust der Existenzgrundlage. Die so genannte Privilegierung durch die Ausschließlichkeitsorganisationen ist reine Ironie.

Was bedeutet das für die Kunden?

Schutte: Die Kunden haben eine hohe Erwartung an die Qualität der Beratung – sie erwarten Unabhängigkeit und die Empfehlung von Produkten auf Basis einer breiten Palette. Und sie wollen professionell beraten werden, gerade das soll ja durch die Änderungen im Vermittlerrecht garantiert werden. Bei Maklern oder Mehrfachagenten hat der Kunde die Sicherheit, dass er über die entsprechende Sachkunde verfügt. Das ist beim gebundenen, privilegierten Vermittler anders.

Was bieten Sie den Beratern?

Schutte: Wir haben früh die Systeme geschaffen, mit denen wir die Anforderungen der VVG-Reform und der MiFID problemlos umsetzen konnten. Wir entlasten unsere Vertriebspartner vom administrativen Mehraufwand, bieten ein umfassendes Haftungsdach und unterstützen mit Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen beim Sachkundenachweis.

stehen. FINUM.FINANZHAUS – **Finanzen Und Mehr** – wurde im Sommer 2007 als 100-prozentige Tochter der FINUM.AG gegründet, die seit elf Jahren

erfolgreich in der Vermittlung von Versicherungen tätig ist. Die Mutter verfügt über insgesamt 260.000 Kundenverbindungen und 290 Courtage-Vereinbarungen mit Versicherern. Das operative Geschäft startete die Tochter FINUM.FINANZHAUS am 1. Juli 2007 mit einem Vertriebspartner.

FINUM.FINANZHAUS auf Tour:

Im September und Oktober präsentiert sich FINUM.FINANZHAUS bundesweit auf Roadshows. Fachkundige Referenten informieren über relevante Inhalte des neuen Vermittlerrechts und zeigen konkrete Handlungsmöglichkeiten für Vermittler auf.

Termine und Anmeldung unter: www.finumfinanzhaus.de oder per E-Mail: roadshow2008@finumfinanzhaus.de.



DAS UNTERNEHMEN

- **Gründung:** Februar 2007
- **Vorstand:** Reinhard Schutte (Vorsitzender), Marion Gieseke, Reinhold Korte, Michael Schmid
- **Geschäftsmodell:** Allfinanzmakler
- **Eigentümer:** FINUM.AG
- **Produkte:** Personenversicherungen, Sachversicherungen, Investmentfonds, geschlossene Fonds, Zertifikate, Baufinanzierung, Konsumentenkredite
- **Provisionserlöse:** Muttergesellschaft FINUM.AG: 16,93 Mio. Euro (2007)

DER AUTOR

Albert Kock, freier Journalist

DER KONTAKT

FINUM.FINANZHAUS AG
Büro Köln:
Agrippinawerft 30
50678 Köln
Tel.: 0221 – 99 55 96 – 0
Fax: 0221 – 99 55 96 – 15
E-Mail: info@finumfinanzhaus.de
Internet: www.finumfinanzhaus.de