

Dem Trend einen Schritt voraus

Der Finanzvertrieb steht vor umwälzenden Veränderungen. Von diesen will FiNUM.FINANZHAUS profitieren – zum Vorteil der Kunden und Vertriebspartner.

„Wir haben sehr früh und sehr genau analysiert, wie sich der Markt im Zuge der neuen gesetzlichen Grundlagen verändern wird und was das für den Vertrieb bedeutet. Die Anforderungen aus dem VVG und der MiFID haben wir so problemlos umsetzen können“, sagt **Reinhard Schutte, Vorstandsvorsitzender der FiNUM.FINANZHAUS AG**, der von Köln aus das Unternehmen steuert. Unter der Dachgesellschaft FiNUM.AG will er mit dem erfahrenen Versicherungsmakler FiNUM.MAKLER und dem innovativen Finanzdienstleister FiNUM.FINANZHAUS Bankern, Versicherungsvermittlern aus der Ausschließlichkeit und Vertriebsorganisationen sowie Mehrfachagenten und Einzelmaklern eine tragfähige Alternative bieten. Künftig wird diese Ausrichtung um FiNUM.OPEN für Maklerunternehmen und Finanzdienstleister, die unter Beibehaltung ihrer Rechtsform und Firmierung die FiNUM-eigene

Infrastruktur in Anspruch nehmen wollen, ergänzt. Vom Markt wird diese Weitsicht honoriert: Bereits nach einem Jahr im operativen Geschäft steht das junge Unternehmen auf Platz 13 im Ranking der Allfinanzvertriebe.

FiNUM.FINANZHAUS ist Pionier. Im Sommer vergangenen Jahres ist mit der innovativen Vertriebstochter zum ersten Mal ein Makler als integriertes Finanzdienstleistungsunternehmen in den deutschen Markt eingetreten. FiNUM.FINANZHAUS, bisher die einzige Vertriebsorganisation mit Maklerstatus und zugleich einem Haftungsdach im Anlagebereich, hält die gesamte Produktpalette von Versicherungen über Investmentfonds, Zertifikate und geschlossene Fonds bis zu Hypothekendarlehen, Beteiligungsfinanzierungen und Privatkrediten einschließlich einer Depotbanklösung bereit. Anders als Mehrfachagenten oder Vertreter von Ausschließlichkeitsorganisa-



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,
roadshow2008@finumfinanzhaus.de

„Antworten auf den Wandel“
Interview mit Reinhard Schutte,
Vorstandsvorsitzender der
FiNUM.FINANZHAUS AG

› Sie sagen, die Ära der Ausschließlichkeitsorganisationen ist zu Ende. Warum?

Schutte › Die Kunden stellen heute höhere Anforderungen an die Beratung. Sie erwarten eine Produktempfehlung auf Grundlage einer breiten Palette, die sich an ihren Interessen orientiert, nicht an denen eines Produktgebers. Und dass sie kompetent beraten werden – beim Makler hat der Kunde die Sicherheit, dass dieser über die entsprechende Sachkunde verfügt. Das ist beim gebundenen, privilegierten Vermittler anders.

› Warum?

Schutte › Gebundene Vermittler sind von der Erlaubnispflicht, also auch vom Nach-



weis der Sachkunde ausgenommen, wenn das Versicherungsunternehmen die uneingeschränkte Haftung übernimmt, sie also privilegiert. Über diesem Konstrukt schwebt aber das Damoklesschwert Berufsverbot. Verlassen diese Vermittler das Unternehmen, stehen sie wieder vor der Erlaubnispflicht. Die so genannte Privilegierung ist reine Ironie. Darüber und über die einzuhaltenden Fristen halten viele Versicherer ihre Vermittler bewusst im Unklaren.

› Und wie reagieren Sie auf den Wandel?

Schutte › Mit innovativen Antworten. Wir haben früh die Systeme geschaffen, mit denen wir die neuen Anforderungen problemlos umsetzen. Wir entlasten unsere Vertriebspartner vom administrativen Mehraufwand, bieten ein umfangreiches Haftungsdach und unterstützen beim Sachkundenachweis.

tionen sind die Vertriebspartner von FiNUM.FINANZHAUS keinem Produktanbieter verpflichtet. Sie können frei entscheiden – als Makler im besten und ursprünglichen Sinne des Wortes nur dem Interesse des Kunden verpflichtet, mit dem Zugriff auf die besten Produkte aus den Bereichen Versicherungen, Vermögensbildung und Kapitalanlage. Die Vermittler sind selbstständige Unternehmer nach § 84 HGB und müssen sich nicht an Umsatz- oder Produktvorgaben orientieren – auch hier geht FiNUM.FINANZHAUS neue Wege. „Damit überzeugen wir“, sagt Schutte. „Was der Markt fordert und der Berater zum Erfolg benötigt, ist Freiheit. Freiheit der Produkte und der Anbieter. 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.“

Freiheit und Sicherheit. Der Erfolg gibt Schuttes Modell Recht: Mit einem Vertriebspartner ist FiNUM.FINANZHAUS gestartet, mit fast 180 arbeitet es heute zusammen. Ende des Jahres sollen es 200 sein. Die Vermittler überzeugt auch die Reaktion des Unternehmens auf die veränderte Rechtslage für den Vertrieb von Finanzdienstleistungen. „Viele Vermittler und Vertriebsorganisationen haben hier

auch kurz vor Torschluss noch nichts getan“, wundert sich Reinhard Schutte. Dabei sind die Anforderungen an Qualität und Dokumentation der Beratung mit der EU-Vermittlerrichtlinie, dem neuen Versicherungsvertragsgesetz (VVG), MiFID und der Umsetzung in Deutschland (FRUG) deutlich angehoben worden. Hinzu kommen strenge Schadenersatzregelungen. FiNUM.FINANZHAUS entlastet seine Vertriebspartner vom administrativen Mehraufwand, der mit dem VVG verbunden ist, und bietet ihnen ein spartenübergreifendes Haftungsdach. Die prozessgesteuerte und IT-gestützte Beratung wirken außerdem enthaftend. Für die Sachkundeprüfung nach § 34 GewO bietet FiNUM.FINANZHAUS ein eigenes Qualifizierungskonzept. Vertriebspartner haben darüber hinaus die Möglichkeit, ihr angestammtes Feld mit Unterstützung der FiNUM.Akademie sukzessive, beispielsweise um das Kapitalanlagesegment, zu erweitern. Gemeinsam mit der European Business School (EBS) und den Produktpartnern Jung, DMS & Cie und efonds.24 ermöglicht FiNUM.FINANZHAUS auch die Weiterbildung zum Financial Advisor (EBS). „Auch in puncto Provisionen scheuen wir den Vergleich nicht“, so Schutte. „Anders als beispielsweise Strukturvertriebe arbeiten wir mit einer flachen Hierarchie – die Vertriebspartner brauchen keinen riesigen Vertriebsüberbau zu alimentieren.“

Positive Bilanz und ambitionierte Ziele. Auch auf Kundenseite überzeugt das Konzept, das zeigt die hohe Kunden-/Vertragsquote von 12,6 pro Haushalt. „Die überzeugende Arbeit im Versicherungsgeschäft und das Maklermandat erweisen sich als Türöffner für Folgeaufträge“, stellt Reinhard Schutte zufrieden fest. In diesem Jahr werden Provisionserlöse von 10 Mio. Euro erzielt. Die bisher 18 FinanzCenter, die von FiNUM.FINANZHAUS-Beratern geführt werden, sollen bis 2010 auf 70 anwachsen.

„Wir sind damit auf einem sehr guten Weg, mit der FiNUM.AG unser Ziel 'Top 10 der Finanzvertriebe in Deutschland' bis 2010 zu erreichen. Die Provisionserlöse sollen dann in der gesamten FiNUM-Gruppe bei 40 Mio. Euro stehen“, so Reinhard Schutte abschließend. ■



KONTAKT
FiNUM.FINANZHAUS AG
Büro Köln
Agrippinawerft 30
50678 Köln
Tel. 02 21/ 99 55 96-0
Fax 02 21/ 99 55 96-21
www.finumfinanzhaus.de
info@finumfinanzhaus.de