

FINANZWELT IM GESPRÄCH

„Unser Ziel sind die Top 10“

Die Marktbedingungen für Finanzvertriebe verändern sich massiv, der Markt professionalisiert sich, die Kundenerwartungen steigen. Dazu kommen gesetzliche Bestimmungen, die vom Berater verlangen, sich auf völlig neue Rahmenbedingungen einzustellen. Reinhard Schutte meint, die Antwort auf diese Herausforderungen gefunden zu haben. Für den ehemaligen Bonnfinanz-Vorstand, der erst vor wenigen Monaten an die Spitze des Versicherungsmaklers Securess AG, demnächst FiNUM.AG, wechselte, erfordern etablierte Vertriebsformen endlich neue Lösungen. FINANZWELT sprach mit ihm über seine Vorstellung eines perfekten Finanzvertriebes.



Reinhard Schutte,
Vorstandsvorsitzender der FiNUM.AG und
Geschäftsführer der FiNUM.FINANZHAUS GmbH

FINANZWELT: Seit kurzem sind Sie Chef der FiNUM.AG. Sie haben sich dabei nicht nur den zukunfts-tauglichen Umbau der Gesellschaft vorgenommen, sondern setzen sich auch anspruchsvolle Ziele.

SCHUTTE: Richtig, ein quantitatives Ziel: Im Jahr 2010 soll der Konzern zu den Top 10 der Finanzvertriebe in Deutschland gehören. Und ein qualitatives: Mit FiNUM.FINANZHAUS wollen wir eine absolute Spitzenstellung einnehmen, die erste Wahl für die Professionals unter den Beratern sein soll.

FINANZWELT: Wie wollen Sie Ihre Ziele erreichen?

SCHUTTE: Wir stellen uns komplett neu auf. Aus dem seit elf Jahren erfolgreich agierenden Versicherungsmakler Securess/AVD ist bereits die FiNUM.MAKLER GmbH geworden. Sie soll neben der Vermittlung von Versicherungen über das Produkt Investmentfonds neue Wertschöpfungspotentiale erschließen. Neben dieser Gesellschaft etablieren wir die FiNUM.FINANZHAUS.

FINANZWELT: Und wo findet das neue Beratungsunternehmen seinen Platz am Markt?

SCHUTTE: Mit FiNUM.FINANZHAUS tritt erstmals in Deutschland ein Makler als integriertes Finanzdienstleistungsunternehmen in den Markt ein. Als Premiumvertrieb verfügen wir über einen ganzheitlichen und produktunabhängigen Beratungsansatz über alle Assetklassen bis hin zur Depotbanklösung. An Produktgeber sind wir ebenfalls nicht gebunden.

FINANZWELT: Der Markt ist in Bewegung und viele Vertriebe auf der Suche nach Beratern. Mit welchen Argumenten locken Sie Interessenten?

SCHUTTE: Locken nicht, überzeugen. Ich halte das Konzept der Ausschließlichkeitsvertriebe für überholt. Diese Ära findet bald ihr natürliches Ende. Was der Markt fordert und der Berater zum Erfolg benötigt, ist Freiheit. Freiheit der Produkte und Anbieter, und dies in einem gesicherten Rahmen, der die enormen Haftungsrisiken für den Einzelnen minimiert. Wir bieten unseren Vertriebspartnern ein in seiner Art einzigartiges, spartenübergreifendes Haftungsdach, das allen erweiterten Anforderungen für Dokumentation und Produkthaftung aus der EU-Vermittlerrichtlinie und der Reform des Versicherungsvertragsgesetzes sowie der MiFID entspricht. Zusätzlich setzen wir auf wegweisende, innovative Technik: Für den Beratungsprozess haben wir ein eigenes Software-Tool entwickelt, das die Profis im Vertrieb durch die Phasen der Beratung begleitet und bei der Bewertung und Auswahl der Produkte unterstützt sowie System in Betreuung der Bestände und Allokation der Assets bringt. Wir dokumentieren reversionssicher auf Bankenstandard.

FINANZWELT: Sie wirken engagiert in der neuen Position. Aber gab es nach dem Ausstieg bei Bonnfinanz nicht bequemere Alternativen?

SCHUTTE: Bequem zu sein war nie mein Ziel. Ein bequemer Weg ist selten geprägt von bleibenden Veränderungen. In einem Team von Profis wurde die Idee von FiNUM.FINANZHAUS geboren. Die heutige Zeit ist reif für diese Idee. Ziel ist praktisch der Finanzvertrieb, der seine Berater perfekt unterstützt. Wir bieten die Finanzberatung, die wir uns selbst als Kunde wünschen würden – mit den Mitteln und unter den Bedingungen, die sich auch Berater wünschen. ■