



Finum-Finanzhaus-Geschäftsführer und Securess-Vorstandsvorsitzender **Reinhard Schutte** (2. v. r.) mit den Securess-Vorständen **Reinhold Korte**, **Marion Gieseck** und **Carsten Steinhauer** (v. li.).

Vertriebsporträt Finum Finanzhaus

„Alle Produkte des Marktes“

Der Allfinanzvertrieb **Finum Finanzhaus**, Essen, setzt auf professionelle Berater, um für anstehende Veränderungen in der **Finanzvermittlerbranche** gewappnet zu sein.

Langjährige Erfolge im Finanzvertrieb kann **Reinhard Schutte** vorweisen. Von 1997 bis 2005 stand er an der Spitze der Bonnfinanz AG und führte diese unter dem Logo der Deutschen Bank vom Strukturvertrieb zum anerkannten Qualitätsvertrieb. Nun leistet er noch einmal Aufbauarbeit. Seine Erfahrung als ehemaliger Vorstandsvorsitzender eines der größten deutschen Allfinanzvertriebe nutzt er, um einen neuen Vertrieb für die gesamte Palette der Finanzprodukte auf die Beine zu stellen.

Im Februar 2007 gründete er die Finum Finanzhaus GmbH. Sie ist eine Tochter der seit vielen Jahren etablierten Securess AG, die künftig Finum AG heißen wird und die ihr operatives Geschäft als Versicherungsmakler in Form der Finum Makler GmbH fortführen wird. Während dieser Versicherungs-

maklervertrieb sich weiter auf das Assekuranzgeschäft konzentrieren soll, deckt Schutte mit Finum Finanzhaus neben Versicherungen auch Kapitalanlagen ab. Unterstützt wird er von den Geschäftsführungskollegen **Reinhold Korte** und **Carsten Steinhauer**.

An die Finanzhaus-Berater stellt er hohe Anforderungen: Nur Hauptberufler mit mehrjähriger Erfahrung in der Branche sind willkommen. Zielgruppe sind ehemalige Mitarbeiter von Finanzvertrieben, Maklergesellschaften, Mehrfachagenten, Ausschließlichkeitsorganisationen und Banken. Frisch Ausgebildete können zunächst als

Facts zu Finum Finanzhaus

- **Gegründet:** Februar 2007
- **Geschäftsführer:** Reinhard Schutte, Reinhold Korte, Carsten Steinhauer
- **Geschäftsmodell:** Allfinanzmakler
- **Eigentümer:** Securess AG
- **Produkte:** Personenversicherungen, Sachversicherungen, Investmentfonds, geschlossene Fonds, Zertifikate, Baufinanzierung, Konsumentenkredite
- **Provisionserlöse:** Muttergesellschaft Securess AG: 16 Mio. Euro (2006)

Analysten einsteigen. So will Schutte für die von ihm erwartete Professionalisierung der Finanzberatungsbranche vorbereitet sein, zu der die EU-Vermittlerrichtlinie, die Reform des Versicherungsvertragsgesetzes und die EU-Finanzmarktrichtlinie MiFID nach seiner Einschätzung führen werden (siehe Interview).

Das Finanzhaus vermittelt die gesamte Produktpalette: Von der Personen- und Sachversicherung über Investmentfonds, Zertifikate und geschlossene Fonds bis zu Hypotheken und Konsumentenkredit.

Unabhängig von Anbietern

Dabei betont Schutte seine Unabhängigkeit von einzelnen Anbietern in den meisten Produktkategorien. Bei Konsumentenkredit und Bankdienstleistungen steht das Finanzhaus mit einigen Anbietern, die Schutte noch nicht nennen möchte, in Verhandlung.

Für die anderen Produktkategorien gilt: „Unsere bevorzugten Produktpartner sind immer diejenigen, die in den Ratings und Rankings oben auftauchen“, berichtet Schutte. So verfüge sein Unternehmen alleine über 290 Courtagevereinbarungen mit Versiche-

rungsgesellschaften. Für Investmentfonds ist die Plattform von Jung, DMS & Cie. in das IT-System des Finanzhauses integriert, so dass die Berater Zugang zu allen in Deutschland handelbaren Investmentfonds haben. Für geschlossene Fonds ist die Plattform von eFonds 24 eingebunden, über welche die Berater die dort gelisteten Fonds vermitteln können. Bei der Immobilienfinanzierung baut Finum über den Kooperationspartner Prohyp ein Baufinanzierungszentrum auf, das quasi als Hypothekenbroker auch außerhalb der Finum-Gruppe arbeitenden Maklern und Vermittlern offen steht.

Bei einem neuen Kunden optimieren die Finanzhaus-Berater zunächst seinen Bestand an Versicherungsverträgen und Finanzierungsaufwendungen, wobei sie nur dann zu einem Vertragswechsel raten, wenn dies Einsparungen ermöglicht. Die eingesparten Beiträge sollen auch für den Vermögensaufbau genutzt werden. Dabei wird untersucht, welche staatlichen Vergünstigungen für Riester- und Rürup-Rente sowie betriebliche Altersvorsorge dem Anleger zustehen.

Produktwahl mit Rankings

„Schon durch den Wechsel von einer gesetzlichen Krankenversicherung zu einer Betriebskrankenkasse und günstigere Auto- und andere Sachversicherungen ergibt sich für eine typische Familie mit zwei Kindern sicherlich ein Einsparpotenzial von etwa 1.000 Euro pro Jahr“, so Schutte.

Bei der Wahl der besten Versicherung werden die Berater von einem hauseigenen Kompetenzzentrum unterstützt. Dessen Mitarbeiter nutzen bei Kranken-, Lebens- und Berufsunfähigkeitsversicherungen die Rankings von Morgen & Morgen sowie Franke & Bornberg.

„Die Mitarbeiter des Kompetenzzentrums arbeiten direkt mit den Risikoprüfern der Versicherungen zusammen. Eventuelle Risikoaufschläge können so ermittelt werden“, berichtet Schutte. Dabei werden den Versicherungen zunächst keine Kundendaten übermittelt, um eine Aufnahme in so genannte „Risikolisten“ zu vermeiden. „Versicherungen machen sicherlich einen Teil

Kontakt

Finum Finanzhaus GmbH
Thea-Leymann-Straße 35
45127 Essen
Tel.: 0201 - 894119 - 00
Fax: 0201 - 89411 - 99
E-Mail: info@finumfinanzhaus.de
Internet: www.finumfinanzhaus.de

Fotos: Norbert Enker, HJ Buchholz

INTERVIEW

„Dinosaurier sterben aus“

Finum-Finanzhaus-Geschäftsführer **Reinhard Schutte** erläutert seine Erwartungen zur Entwicklung der Finanzberater-Branche.

Cash: In welche Richtung bewegt sich der Markt?

Schutte: Wir haben analysiert, wie sich die Finanzberatungsbranche in den kommenden Jahren entwickeln wird und das Finanzhaus darauf zugeschnitten. Aufgrund der Reform des Versicherungsvertragsgesetzes, der Finanzmarktrichtlinie MiFID und der EU-Vermittlerrichtlinie wird sich der gesamte Markt in den nächsten eineinhalb bis zwei Jahren massiv verändern, und zwar in einer Art und Weise und in einer Geschwindigkeit, wie es dies im Vertrieb von Versicherungen und Kapitalanlagen in Deutschland noch nicht gegeben hat.

Cash: Inwiefern?

Schutte: Der gesamte Markt wird sich in einem extremen Maße professionalisieren. Das Berufsbild des Finanzberaters wird sich völlig verändern, möglicherweise auch immer deutlicher in Richtung Honorarberatung, sofern er Provisionen offenlegen muss. Die Entwicklung wird dadurch verschärft, dass die neue Gesetzeslage eine Basis für Schadenersatzklagen schafft.

Cash: Was bedeutet das für Vertriebe?

Schutte: Die Reaktion auf diese Entwicklung des Marktes kann nur eine sein: Wenn es deutlich weniger Teilnehmer gibt, die in dieser Branche überhaupt tätig sein können und dürfen und dies auch aufgrund ihrer technischen Voraussetzungen schaffen – und daran besteht kein Zweifel –, dann werden diese immer hochprofessioneller am Markt operieren müssen, um gegenüber Wettbewerbern bestehen zu können.

des Finanzhaus-Geschäfts aus, unser Hauptaugenmerk liegt auf der Eigenkapitalbildung des Kunden“, betont Schutte. Finum übernimmt die Haftung eines Maklers im Versicherungsgeschäft und ermöglicht den Beratern auch für das Wertpapiergeschäft den Zugang zu einem Haftungsdach, so dass sie auch Zertifikate und Einzelaktien wie beispielsweise REITs* handeln können. Zudem bietet Finum Finanzhaus eine Depotbanklösung, um Wertapiere der Anleger zu verwahren.

Kunden mit einem größeren Depotvolumen kann so ein besonderer Service offeriert werden: Gegen eine jährli-



Reinhard Schutte

Cash: Was erfordert das von ihnen?

Schutte: Es setzt voraus, dass ihre Systeme geeignet sind, einen Berater effizient in seiner Arbeit beim Kunden zu unterstützen. Das heißt, dass sie ihm Verwaltungsarbeit abnehmen und die Unterstützung bieten, die er braucht, um Abschlüsse tätigen zu können, die auch die entsprechenden Voraussetzungen

bezüglich Beratungshaftung und Dokumentation erfüllen. Unumgänglich ist ein Zugriff auf alle Produkte des Marktes.

Cash: Wie unterstützen Sie Vermittler?

Schutte: Wir bilden unsere Berater zusammen mit der European Business School in Oestrich-Winkel und den Produktpartnern fort. Vor allem aber bieten wir ein Haftungsdach als Makler, Sicherheit im Vermittlerbereich Kreditwesengesetz und MiFID, moderne Technik für Beratung und Dokumentation mit einem revisions sicheren Dokumentenmanagementsystem und Online-Einblick in alle Verträge und Depots. Finanzdienstleister, die sich nicht in diese Richtung bewegen, werden wie die Dinosaurier aussterben.

Cash: An wen denken Sie dabei?

Schutte: Zum Beispiel an die Vertriebsorganisationen großer Versicherungen, weil deren Berater nicht aus dem Gesamtmarkt die besten Produkte für ihre Kunden auswählen können, und an das Heer der nebenberuflichen Berater. Aber auch die kleinen Makler sind bedroht, da sie der neuen Komplexität nichts entgegenzusetzen haben. In Zukunft werden diese vorhin genannten Fähigkeiten für Unternehmen überlebenswichtig sein.

che Gebühr von rund einem bis eineinhalb Prozent des betreuten Depots, die der Berater mit seinem Kunden individuell vereinbart, verzichtet Finum vollständig auf den Ausgabeaufschlag der Anlageprodukte. So kann der Kunde sein Vermögen regelmäßig nach den Empfehlungen des Beraters umschichten, ohne dass dafür Ausgabeaufschläge anfallen.

Schutte will im laufenden Jahr 100 Berater für sein Finanzhaus gewinnen. „2010 wollen wir nach der **Cash**-Hitliste unter den ersten zehn Allfinanzvertrieben in Deutschland angekommen sein“, lautet sein Ziel. gei

* Dieser Begriff wird auf Seite 173 erklärt.