

proontra

Sonderdruck



„Die professionellen Vermittler gehen nicht unters Haftungsdach“

Nach der bewährten MMM-Messe in München und der zweiten Auflage in Berlin wagt sich Fonds Finanz dieses Jahr auch erstmalig nach Köln. Norbert Porazik, Geschäftsführer der Fonds Finanz, über den unerwarteten Erfolg dieses Konzeptes und warum schon lange klar war, dass der 34 f kommt.



procontra: Herr Porazik, Fonds Finanz steht in der Branche für hohe Provisionen, was einige Mitbewerber deutlich ärgert. Was entgegnen Sie Ihren Kritikern?

Norbert Porazik: Wir legen einen extrem hohen Wert auf Unabhängigkeit unserer Vermittler. Deshalb zahlen wir gute Provisionen ohne Umsatzvorgaben. Denn wir sind der Meinung, dass ein Vermittler frei entscheiden sollte, wo er wann seinen Umsatz einreicht. Bezüglich des Best-Provisions-Ansatzes eine Anmerkung: Falls der Vermittler tatsächlich woanders mehr bekommt, ziehen wir immer auf die gleich hohe Provision nach. Wir gehen nicht drüber.

procontra: Viele Pools legen zumindest nach eigenen Aussagen Wert auf die Qualität der Berater. Wie gewährleisten Sie dies bei Fonds Finanz?

Porazik: Wir haben einen sehr ausgefeilten Reversierungsprozess für Vermittler. Wahrscheinlich den besten am Markt. Dieser Prozess deckt nicht nur Unterlagen und Daten der Makler ab, sondern errechnet auf Grundlage jahrzehntelanger Erfahrung

Wahrscheinlichkeiten mit der ein Ausfall bei einem Vermittler entstehen könnte.

procontra: Holt man sich mit dem Best-Provisions-Ansatz nicht „die falschen“ Makler ins Boot?

Porazik: Nein, ganz im Gegenteil. Die Gesellschaften bestätigen uns, dass wir eine geringere Stornoquote haben als die Ge-

„Uns war klar, dass der Gang unters Haftungsdach nicht kommen wird.“

sellschaften selbst. Das ist der beste Beweis, dass die Qualität unserer Vermittler hervorragend ist.

procontra: Ein Großteil der Fonds Finanz-Umsätze kommt aus dem LV-Geschäft. Die fünfjährige Stornohaftung und damit verbundene Vordiskontierung ist nicht unproblematisch. Wie hoch ist die Stornoquote bei Ihnen generell?

Porazik: Für uns ist die Vordiskontierung unproblematisch, weil wir aufgrund der geringen Stornoquote, die geringer als bei den Gesellschaften ausfällt, heute mit einer Provisionsausfallquote deutlich unter 1 Prozent arbeiten können. Nicht die Stornoquote ist für einen Pool unangenehm, sondern die Stornos, die von den Vermittlern nicht zurückgezahlt werden können. Da haben wir, wie gesagt, so gut wie gar keine. Der meiste Umsatz kommt von Vermittlern, die schon seit sehr vielen Jahren bei uns sind und diese fallen auch nur extrem selten aus.

procontra: Bilden Sie Stornoreserven?

Porazik: Ja.

procontra: In welcher Höhe?

Porazik: In Abhängigkeit des Volumens und der Art des Umsatzes.

procontra: In Prozent?

Porazik: Ja, 10 Prozent und gedeckelt meistens auf 10.000 Euro. Wenn ein Vermittler ausschließlich große LVs schreibt, dann sind es auch mehr als 10.000 Euro.

procontra: Wie hoch sind 10 Prozent im Marktvergleich?

Porazik: 10 Prozent ist der übliche Satz.

procontra: Wen nehmen Sie eigentlich noch als ernsthafte Konkurrenz wahr, nachdem sich immer mehr Mitbewerber vom Markt verabschieden und nach Meinung von Experten die Konsolidierung in der Poolbranche andauern soll?

Porazik: Der Markt ist so groß und die Pools sind im Vergleich dazu noch immer so klein, dass sich die Maklerpools untereinander keine Konkurrenz machen.

procontra: Was bekommen Ihre Makler, was ihnen andere Pools nicht bieten?

Porazik: Bei uns gibt es eine Vielzahl von Dienstleistungen, die die anderen nicht haben. Die alle aufzuzählen würde den Rahmen sprengen. Kurz gesagt: Wir bieten wir alles, was die Fonds Finanz Vermittler von uns fordern und darüber hinaus noch mehr. Es sind schon seit Monaten keine Dienstleistungswünsche mehr an uns herangetragen worden. Das war früher anders. Unser Dienstleistungsangebot ist mittlerweile so umfangreich, dass wir glauben, dass nicht einmal 10 Prozent unserer Vermittler die Hälfte all unserer Dienstleistungen kennen.

procontra: Wo sehen Sie selbst die Alleinstellungsmerkmale von Fonds Finanz?

Porazik: Sven Müller, einer unserer Mitglieder der Geschäftsleitung, sagt: Prozesse sind die neue Währung im Vertrieb. Das stimmt. Nur wer die Prozesse gut im Griff hat, kann in diesem Markt bestehen. Deshalb haben wir in den letzten Jahren viel Gewicht auf die Prozesse gelegt, was mittlerweile mit viel Umsatz belohnt wird. Tarifierung, Antragsabwicklung und Verprovisionierung sind und bleiben die Kernaufgaben eines Maklerpools und bei allen Zusatzdienstleistungen darf ein Pool diese Kernaufgaben niemals aus den Augen verlieren.

procontra: Im Mai findet nun Ihre fünfte Maklerversammlung in München statt. Im Juni folgt erstmalig Köln als Messestandort und im Oktober gibt es in Berlin wieder die Hauptstadtmesse. Hätten Sie vor ein paar Jahren gedacht, dass sich das Messengeschäft so gut entwickelt?

Porazik: Die Messen sind für uns ein Coming Together. Uns ist wichtig, dass die Menschen eine gewisse Nähe zu uns spüren. Dass unser Messengeschäft so schnell wachsen würde und wir mit unseren Messen außerhalb Münchens so großen Erfolg haben könnten, war so nicht abzusehen.

procontra: Kann aus Ertragsicht überhaupt vom Messengeschäft die Rede sein?

Porazik: In München machen wir in diesem Jahr zum ersten Mal eine schwarze Null. Auch Berlin war ein Minusgeschäft und das wird es in Köln dieses Jahr mit Sicherheit auch sein. Aber in vier, fünf Jahren



MMM-Messe

Zur fünften Münchener Makler und Mehrfachagenten Messe (MMM-Messe) am 03. Mai 2011 werden rund 4.000 Besucher und mehr als 150 Aussteller im Münchener M,O,C, erwartet. Die Messe startet bereits ab 9 Uhr. Parallel zum Messebetrieb finden 22 verschiedene Workshops zu spannenden und aktuellen Themen statt. Teilnehmer können sich dabei auf Top-Referenten wie u.a. Hagen Engelhard (MediKost), Hans D. Schittly und Thorsten Schulte (Buchautor und Silberexperte Nr. 1 in Deutschland) freuen. Am Abend gibt es wieder die mittlerweile legendäre Party im Herzen von München.

können wir bei entsprechender Größe auch dort eine schwarze Null verzeichnen. Unsere Messen müssen keinen Ertrag bringen, sondern sollen eine Dienstleistung für unsere Vermittler sein. Das merkt man auch wenn man da ist.

procontra: Fehlt noch der norddeutsche Raum, Hamburg zum Beispiel, und Sie haben Deutschland abgedeckt. Wann kommt das?

Porazik: Vielleicht nächstes Jahr. Aber vielleicht wird es eher Hannover als Hamburg. Jetzt schauen wir erst mal wie Köln läuft und dann sehen wir weiter. Wir können noch nichts zusagen. Der Wunsch unserer Regionaldirektoren nach einer eigenen Messe im Norden ist allerdings schon mehrfach geäußert worden

procontra: Vor 1,5 Jahren haben alle an die

KWG-Pflicht und damit an die Zukunft des Haftungsdaches geglaubt. Sie sagten damals als einziger: „Vielleicht kommt ja auch der 34f.“ Das wird nun sehr wahrscheinlich Realität. Was machte Sie damals so sicher?

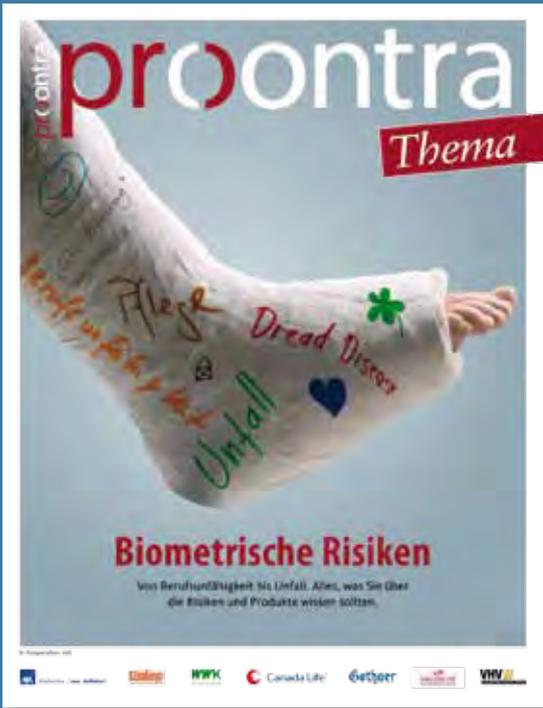
Porazik: Mögliche künftige Entwicklungen klären wir nicht in jedem Fall mit Juristen, sondern oft reicht schon der logische Menschenverstand aus. Die Bundesregierung, sogar Angela Merkel in Person, hat damals gesagt, sie will den unabhängigen Vermittler stärken. Mit einem Gang unters Haftungsdach wird der unabhängige Vermittler abhängig und geschwächt. Uns war klar, dass das nicht kommen wird.

procontra: Haben Sie deshalb auch kein Haftungsdach gemacht?

Porazik: Ja. Vorausgesetzt es kommt keine „Alte-Hasen-Regelung“ wird die Sachkundeprüfung wahrscheinlich sehr einfach. Für die guten Vermittler lohnt es sich diese Prüfung zu machen. Haftungsdächer haben so viele verwaltungstechnische Aufwendungen, dass daher mit der Provision deutlich heruntergegangen werden muss. Die professionellen Vermittler des Kapitalanlagegeschäfts werden aufgrund der deutlich verringerten Provision nicht beim Haftungsdach bleiben oder dorthin gehen. Das heißt, dass aus unserer Sicht im Haftungsdach eher die weniger professionellen Vermittler sind bzw. sein werden und das führt zu großen Risiken für die Haftungsdächer und vor allem deren Mitglieder. Diese Entwicklung wollen wir abwarten. Sollte es so kommen, werden wir weiterhin kein Haftungsdach stellen. Sollte es anders kommen, so wird das Fonds Finanz Haftungsdach kurzfristig kommen. ○

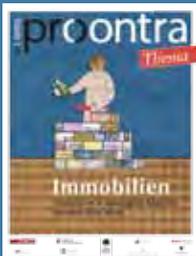


Erschienen: **Oktober 2010**



Ihre kompetenten Verkaufshelfer!

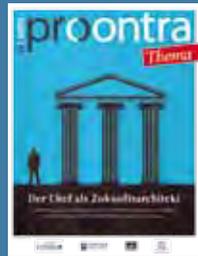
Erschienen: **Februar 2011**



Erschienen: **Dezember 2010**



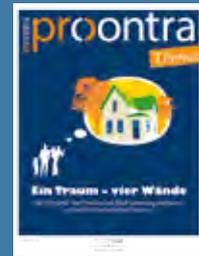
Erschienen: **August 2010**



Erschienen: **Abril 2010**



Erschienen: **Oktober 2009**



Erschienen: **Juni 2010**



Fortsetzung folgt ...

Erscheinungstermin:
Juni 2011



Erscheinungstermin:
Oktober 2011



Bestellen Sie jetzt bis zu 50 Verkaufshelfer – für Fonds Finanz Partner kostenfrei!

Nur solange der Vorrat reicht



<http://www.proontra-online.de/fondsfinanz>

proontra