



Die Geschäftsführer der Fonds Finanz, Norbert Porazik und Markus Kiener vor der Münchener Frauenkirche.

Vertriebsporträt Fonds Finanz Maklerservice GmbH

„Maklernutzen im Fokus“

Die Fonds Finanz Maklerservice GmbH, München, ist einer der **am schnellsten wachsenden Maklerpools** Deutschlands. Ein überzeugendes Online-Konzept für Makler ist einer der Gründe dafür.

Unser Ziel ist es, als Allfinanzanbieter mit einer umfassenden und innovativen Produktpalette, zahlreichen Dienstleistungen und einer hundertprozentigen Unterstützung für unsere Makler eine nachhaltige Grundlage für stetiges Wachstum zu legen“, beschreibt **Norbert Porazik**, Geschäftsführer der Fonds Finanz GmbH, mit wenigen klaren Worten die Unternehmensphilosophie.

Voraussetzung dafür: Permanente Marktanalyse, stetige Verbesserung und Innovation der Produkte und konsequente Ausrichtung an den Bedürfnissen der Makler. Dies zeigt sich am Erfolg: 2005 verdoppelte der Pool seine Provisionserlöse auf 18 Millionen Euro, 2006 wurde eine neue Bestmarke von 25,63 Millionen Euro erzielt.

Dies kommt nicht von ungefähr: Die Führungskräfte haben den Vertrieb

von der Pike auf gelernt. Unternehmensgründer Porazik startete mit 18 Jahren seine Vertriebskarriere als selbstständiger Makler.

Als immer mehr Branchenkollegen Interesse an seinen selbst erstellten Angebotsvergleichen und -übersichten bekundeten und begannen, über ihn Geschäft einzureichen, gründete Porazik im Jahr 1995 mit 60 angebundenen Maklern folgerichtig einen Pool: Die Geburtsstunde der Fonds Finanz. Zwölf Jahre später sind bereits mehr als 7.000 Makler unter Vertrag. Seit

Facts zu Fonds Finanz

- **Gegründet:** 1996
- **Geschäftsführer:** Norbert Porazik (Vertrieb), Markus Kiener (Finanzen, Personal)
- **Geschäftsmodell:** Dienstleister für freie Makler und Mehrfachagenten
- **Produkte:** Versicherungen, offene und geschlossene Fonds, Immobilien, Finanzierungen, Maklerservice
- **Provisionserlöse:** 25,63 Millionen Euro (2006)
- **Mitarbeiter:** 26 Mitarbeiter im Innendienst, 120 Regionaldirektoren in der Vertriebsorganisation
- **Zahl der Makler:** 7.132

vier Jahren mit im Führungsteam **Markus Kiener**, zuvor Filialeiter einer Stadtparkasse und in der Fonds Finanz für Finanzen und Personal zuständig. Jung, motiviert und dennoch erfahren sind nicht nur die beiden Chefs, sondern das gesamte Team. „Alle Spezialisten in der Produktbetreuung sind im Durchschnitt über zehn Jahre in der Branche tätig. Darüber hinaus beschäftigen wir neben Versicherungsfachleuten auch Bankspezialisten sowie die entsprechenden Ausbildungsberufe in EDV, Backoffice, Finanzbuchhaltung und Controlling“, sagt Porazik.

Alles aus einer Hand

Fonds Finanz liefert als ein Allfinanzanbieter die komplette Angebotspalette aus einer Hand und offeriert Maklern zudem eine Best-Provisionsgarantie. „Das komplette Allfinanzangebot in Verbindung mit der Fonds Finanz Plattform, dem E-Learning, das wir am Markt etabliert haben, dem Fonds Finder und dem Portfolio Builder für geschlossene Fonds, bietet eine deutliche Differenzierung und Alleinstellung gegenüber unseren Wettbewerbern“, so der Unternehmensgründer (siehe Interview).

Wichtiges Kennzeichen: Die trotz schnellen Wachstums bewahrte Unabhängigkeit. Dies soll auch weiterhin so bleiben. „Es gab kürzlich Gerüchte, dass wir von einem Private-Equity-Unternehmen gekauft werden sollten. Entsprechende Angebote haben wir abgelehnt. Wir sind überzeugt davon, dass nur ein unabhängiger Pool seine Makler auch neutral beraten kann“, bekräftigt Kiener.

Fonds Finanz richtet sich nicht nur an Makler, Mehrfachagenten und Vertriebe – auch Ausschließlichkeitsvertreter werden beim Schritt in die Selbstständigkeit unterstützt. „Zusätzlich haben wir bereits erfolgreich eine Kooperation mit Banken gestartet und sind mit unseren Dienstleistungen auch für Spezialvertriebe interessant“, erläutert Kiener. „Wir erhalten monatlich rund 150 Anfragen zur Zusammenarbeit – viele davon von Ausschließlichkeitsvertretern.“

Support für Neu-Makler

„Wir erwarten von unseren Maklern, dass sie den Kundennutzen im Vordergrund sehen und eine seriöse Zusammenarbeit mit den Endverbrauchern aufbauen, um nicht zuletzt nachhaltige Kundenbeziehungen zu fördern“, so Porazik.

Der Fonds Finanz Maklerservice sieht sich branchenweit als „Ausbildungspool Nummer Eins“. „Mittels E-Learning sind wir in der Lage, rund um die Uhr eine unbegrenzte Produktanzahl zu schulen. Unseren Maklern und Regionaldirektoren bieten wir ein umfassendes Netzwerk zur Aus- und Weiterbildung über unsere verschiedenen Produktpartner“, betont Porazik. Aktiven Maklern wird eine Schulungsreihe rund um die Sachkundeprüfung geboten. Eine Vermögensschadenshaftpflichtversicherung für freie Allfinanzmakler und aktuelle Beratungsprotokolle hat die Fonds Finanz ebenfalls im Angebot.

Die Zeichen stehen auch weiterhin voll auf Expansion. „Wir werden unseren guten Service mit einer weiteren Steigerung unserer Mitarbeiterzahlen untermauern. Unser Ziel, Qualitätsmarktführer zu werden, haben wir bereits erreicht“, bekräftigt Porazik. ol

Kontakt

Fonds Finanz Maklerservice GmbH
Riesstraße 25
80992 München
Tel.: 089 – 15 88 15 – 0
Fax: 089 – 15 88 15 – 100
E-Mail: info@fondsfinanz.de
Internet: www.fondsfinanz.de

INTERVIEW

„Alles auf einer Plattform“

Geschäftsführer **Norbert Porazik** über die Stärken der von Fonds Finanz entwickelten Online-Service-Plattform für Makler.

Cash: Was bietet Ihre Serviceplattform?

Porazik: Ein sehr breites Angebot: Vergleichssoftware, Onlinepolicierung des Sachgeschäftes, Onlineregenerierung und Download von KV-Anträgen, Tarifbedingungen und Druckstücken für die PKV, Download von Anträgen aus den Bereichen FLV, KLV, RLV, BU, diverse Anbindungsinformationen und aktuelle Angebotssoftware sowie vielfältige weitere Arbeitsmaterialien.

Cash: Wie kommt es, dass Ihre Internetplattform in kurzer Zeit einen so hohen Bekanntheitsgrad erreicht hat?

Porazik: Im Gegensatz zu Mitbewerbern haben wir uns darauf fokussiert, selbst zahlreiche neue Innovationen im Bereich Maklerservice anzubieten. Mit diesem Hintergrund haben wir die optimale Plattform für Allfinanzmakler konzipiert, die wir nun schrittweise auf dem Weg zur perfekten Dienstleistung umsetzen. Besonders unser E-Learning, das sogenannte Echt-Zeit-Tracking der Anträge, und die Vergleichssoftware für LV, KV und den Sachbereich hat uns ein sehr positives Feedback beschert. In Kürze werden weitere Kundenverwaltungsprogramme, -beratungsvidéos, und -beratungstools hinzukommen. Im Vergleich zu vielen Mitbewerbern ist unsere Service und unsere Plattform kostenlos und steht allen aktiven Maklern offen.

Cash: Welche Tools sind derzeit am gefragtesten?

Porazik: Einerseits sind dies unsere exklusiven Marktvergleiche, zum Beispiel bieten wir einen Tarifvergleich über alle solo abschließbaren Zahnzusatzversicherungen oder Pflegezusatzversicherungen an. Weitere Produkthighlights aus dem Bereich PKV oder Leben können Makler bei uns per Rückfax anfordern. Und wir verfügen über zwei herausragende Tools im Bereich der geschlossenen Fonds.

Cash: Eines davon ist der „Fonds-Finder“, der 2006 präsentiert wurde. Wie sind Ihre Erfahrungen?

Porazik: Diesbezüglich erhalten wir sehr viel Zuspruch von den Maklern. Dieses selbst entwickelte Modul präsentiert einen Vergleich geschlossener Fonds. Sie können Mindestzeichnungssumme,



Norbert Porazik

Gesellschaft, Assetklasse, Laufzeit und Ausschüttung einstellen und variieren und erhalten eine Liste geeigneter Fonds. Das Tool vergleicht zudem direkt geschlossene Fonds in einer Gegenüberstellung und gibt Empfehlungen. Ergänzt wird der Fonds-Finder durch Zusatzinformationen wie Factsheets, Filme zu den Produkten oder Beratungsprotokolle.

Cash: Wo liegen die Stärken des zweiten Tools?

Porazik: Der „Portfolio-Builder“ ergänzt den Fonds-Finder und entwickelt einen Portfolio-Vorschlag. Zunächst wird die optimale Zusammensetzung der Assetklassen bestimmt. Im nächsten Schritt werden die einzelnen Klassen mit Fonds bestückt. Das Tool unterbreitet geeignete Vorschläge, der Makler kann zum Beispiel aufgrund der Kundenwünsche jederzeit Feineinstellungen tätigen und vom Originalvorschlag abweichen.

Cash: Wie werden die Produktvorschläge bestimmt?

Porazik: Dort fließt unsere jahrelange Expertise ein, aber auch neutrale Umfragen unter den Produktgebern, welche Produkte der Konkurrenz sie, abgesehen von ihren eigenen, empfehlen würden.

Cash: Sie nutzen die Plattform auch als Ergänzung zu Ihren Roadshows. Wie?

Porazik: Wir haben rund 300 Filme eingestellt, die wir selbst produziert haben. Dies sind in der Regel Produktpräsentationen und Schulungen. Sie laufen vorgestreamt in Echtzeit und können so oft wie gewünscht vom Makler angesehen werden. Neben dem Dozenten werden Schulungsunterlagen eingeblendet, sodass ein E-Learning-Tool entsteht. Die Filme sind auf der Plattform gut vernetzt und können zum Beispiel aus den Factsheets der Produkte heraus oder aus der Vergleichssoftware ausgewählt werden. Aktive Makler haben auch die Möglichkeit, diese Filme mit einem eigenen Label auf ihre Homepage zu stellen.

Cash: Wie haben sich Ihre Zugriffszahlen entwickelt?

Porazik: Derzeit greifen pro Tag rund 1.000 Makler auf unsere Plattform zu. Wir gewinnen, nicht zuletzt wegen der Vorteile unserer Plattform, rund 100 neue Makler im Monat hinzu.