

An aerial photograph of a forest with a prominent circular clearing in the upper left quadrant. The forest floor is covered in dense vegetation, and the clearing is a lighter, more open area. The overall scene is captured from a high angle, showing the intricate patterns of the trees and the central void.

***„Wer
Maklerpool sagt, ...***

Sehr geehrte Leserinnen und Leser,

große Allfinanz-Maklerpools etablieren sich immer deutlicher am Markt und nehmen in der Finanzdienstleistungsbranche einen stetig wachsenden Stellenwert ein. Dies ist kein Zufall, sondern liegt daran, dass ein einzelner Makler heute kaum noch eine Chance hat sich selbst zu organisieren, dabei alle gesetzlichen Vorschriften zu beachten, stets perfekt informiert zu sein und natürlich jedes Produkt mit einem geeigneten Verkaufsgespräch dem Kunden vermitteln zu können. Nicht zu vergessen ist dabei, dass der Makler stets das Best-Advice-Prinzip zu vertreten hat, nach Möglichkeit immer den ganzheitlichen Beratungsansatz verfolgen sollte und die geeigneten Vergleichsprogramme vorzuhalten hat. Gleichzeitig üben die Versicherungsgesellschaften Druck auf den Makler aus, indem sie mit Provisionskürzungen oder sogar mit Kündigungen drohen, sollten nicht die entsprechenden Umsätze geschrieben werden.

In all diesen Punkten kann ein Allfinanz-Maklerpool dem Einzelmakler, aber selbstverständlich auch kleinen Vertriebsgruppen, Strukturvertrieben, Maklerverbänden und Banken helfen. Wir wollen darüber hinaus noch mehr leisten. Wir sind Ihr kostenfreier Unternehmensberater und erfüllen Ihnen als professioneller Finanzmakler alle Wünsche und Bedürfnisse. Dies ist uns 2008 erneut gelungen und wurde uns von unseren Vermittlern mit einem enormen Umsatzwachstum gedankt. Heute möchten wir auch Sie von uns überzeugen und gewähren Ihnen auf den nächsten Seiten einen tiefen Einblick in die Fonds Finanz Maklerservice GmbH. Und in jedem Fall lohnt sich auch ein Blick auf unsere Internetseite unter www.fondsfinanz.de.



Norbert Porazik
Geschäftsführer
Fonds Finanz Maklerservice GmbH

Ihr Norbert Porazik

Inhalt



6



12



10



16

- 4 Fonds Finanz on Tour** Auch 2009 veranstaltet die Fonds Finanz zahlreiche, kostenfreie Roadshows für Makler. Ob KV- oder Investment-Roadshow – es ist für jeden etwas dabei!
- 6 „Wir möchten mit unseren Partnern eine langjährige und faire Kooperation eingehen.“** Norbert Porazik, Geschäftsführer der Fonds Finanz, im Gespräch über den Münchner Maklerpool.
- 10 Mehr drin!** Erfahren Sie, wie groß der Münchner Maklerpool das Thema „Service“ schreibt und wie die Makler davon profitieren.
- 12 Wissen per Mausclick** Mit dem E-Learning-Konzept bietet die Fonds Finanz ihren Maklern die Möglichkeit sich nach Belieben weiterzubilden und zu informieren.
- 14 „Eine innovative Online-Plattform ist für einen Makler das A und O.“** Sven Müller, Mitglied der Geschäftsleitung der Fonds Finanz, erläutert, warum Innovation für den Maklerpool unverzichtbar ist.
- 16 Der Branchentreff im Frühjahr** Die MMM-Messe der Fonds Finanz findet am 28. April 2009 bereits zum dritten Mal statt. Ein Muss für alle Makler und Mehrfachagenten!

... meint“



Die KV-Roadshow der Fonds Finanz

Dekadent, aber wahr – die Bezeichnung „Roadshow“ gewinnt an Qualität.



Auch im Jahr 2009 möchte die Fonds Finanz den Trend der erfolgreichen KV-Roadshows des Vorjahres fortsetzen. Dabei wird der Schwerpunkt auf die Veränderungen und individuellen Leistungen der Krankenversicherung im Allgemeinen gelegt. In einer zweiten Instanz kommt noch die Vielfalt der Produktgeber ins Spiel. Im Vergleich zu den klassischen Roadshows ähneln die KV-Roadshows der Fonds Finanz eher einer professionellen Seminarreihe. Neben den unterschiedlichen Produktgebern lässt es sich die Fonds Finanz nicht nehmen, ihre Makler wie auch schon im vergangenen Jahr mit dem „KVProfi“ Thorulf Müller zu begeistern. Nach den Seminarreihen werden hinsichtlich des Umgangs mit der „neuen Welt“ in der KV sowie evtl. neuer Produktpaletten und Bedingungswelten keine Fragen mehr offengelassen. In Verbindung mit dem neuen professionellen Risikomanagement, welches sich für die Zeichnung Ihrer Kundenrisiken einsetzt, wird die Fonds Finanz auch im Jahr 2009 den KV-Markt stark beeinflussen. Wir erwarten die Roadshow mit großer Spannung. Die Onlineregistrierung zur KV-Roadshow 2009 können Sie unter www.fondsfinanz.de/veranstaltungen vornehmen.

Weiterbildungen bei geschlossenen Fonds

Der Endverbraucher wird durch das Internet immer besser über geschlossene Fonds informiert. Deshalb ist es wichtiger denn je, sich als Experte gut aufzustellen.



Im Jahr 2009 wird die Fonds Finanz Abteilung für geschlossene Fonds verstärkt auf die Ausbildung ihrer Makler setzen. Laut Björn Maier (Abteilungsleiter geschlossene Fonds) werden in Zukunft die Maklerpools das Rennen machen, die ihren angeschlossenen Partnern nicht nur eine reine Abwicklungsplattform zur Verfügung stellen, sondern die darüber hinaus ihre Makler in deren persönlicher Weiterbildung intensiv unterstützen. Dafür greift die Fonds Finanz zum einen auf die Kompetenzen ihrer eigenen Mitarbeiter zurück, zum anderen aber auch verstärkt auf externe Partner wie Emissionshäuser und Referenten aus der Beteiligungsbranche, die sich hier bereits einen Namen gemacht haben. Von kleineren Workshops im hauseigenen Seminarraum bis hin zur Roadshow und einem Kongress Mitte des Jahres (Fit für geschlossene Fonds in zwei Tagen), können sich die Partner ihre Schulungen individuell auswählen. Die Termine erscheinen im ersten Quartal 2009. Bitte registrieren Sie sich bis dahin unter www.fondsfinanz.de/veranstaltungen für die Roadshow.



2 Investmentfonds

Investment-Frühjahrsroadshow

Auch nach Einführung der Abgeltungsteuer bilden Investmentfonds einen wichtigen Baustein für den Vermögensaufbau und die Altersvorsorge. In den letzten Monaten sind aufgrund höherer Renditechancen Milliarden auf Cashkonten und in Festgeldern geflossen. Geld, das mittel- bis langfristig im Fondsbereich angelegt werden sollte. Bei der Auswahl geeigneter Fonds und der Zusammenstellung des Portfolios unterstützt die Fondsfinanz u.a. mit Schulungen, wozu Experten renommierter Fondsgesellschaften beitragen werden. Anmeldung und Termine unter www.fondsfinanz.de/veranstaltungen.

2 LV-Roadshow



Leben ist Trumpf.

Immer mehr Makler weiten ihre Produktpalette aus. Dennoch ist und bleibt die LV für die meisten Makler das größte Standbein. Die Fonds Finanz möchte Ihnen auf ihrer Roadshow zeigen, wie Sie dieses Standbein noch mehr festigen, Ihren Umsatz deutlich ausweiten und Ihre Risiken stark einschränken können. Darüber hinaus werden natürlich die Neuheiten, die aktuellen Highlights und die Trends im LV-Sektor aufgezeigt. Neue Verkaufsansätze und ein wenig Motivation durch kleine Provisionszugaben runden diesen Tag für Sie als Teilnehmer ab. Melden Sie sich an unter www.fondsfinanz.de/veranstaltungen.

2 Die Fonds Finanz Tour



Fonds Finanz stellt sich vor.

Der Name Fonds Finanz ist wohl schon jedem Makler einmal zu Ohren gekommen. Aber kaum jemand weiß, welche Dienstleistungen hinter dem Münchner Maklerpool stecken. Durch eine Partnerschaft möchte die Fonds Finanz ihren Vermittlern einen leichteren Alltag sowie höhere Umsätze beschern. Auch wie Makler Geld sparen, zu mehr Freude am Beruf gelangen sowie die richtigen Kontakte knüpfen können, möchte die Fonds Finanz auf ihrer Roadshow aufzeigen. Hierzu können Sie sich unter www.fondsfinanz.de/veranstaltungen registrieren.

„Wir möchten mit unseren Partnern eine langjährige und faire Kooperation eingehen.“

Ein Maklerpool auf der Überholspur: Mit 18 Jahren freute sich Norbert Porazik über den Verkauf seiner ersten Versicherung. Heute ist er einer der Geschäftsführer der Fonds Finanz und erzählt uns, welche Besonderheiten hinter dem Münchner Maklerpool stehen und wie es in der Zukunft trotz negativer Prognosen für den Finanzmarkt weitergehen wird.

procontra: Herr Porazik, die Fonds Finanz ist in den vergangenen Jahren sowohl hinsichtlich der Geschäftszahlen als auch an Mitarbeitern stark gewachsen und gehört mittlerweile zu den Top-Maklerpools in Deutschland. Wie erklären Sie sich diesen Erfolg?

Norbert Porazik: Als Allererstes ist an dieser Stelle unsere weit überlegene IT zu nennen. Kein anderer Maklerpool kann den Vermittlern derart viele IT-Services kostenfrei zur Verfügung stellen. Außerdem halten wir immer an unseren Grundsätzen fest, wie beispielsweise daran, dass unsere Makler durch eine Kooperation mit uns nur Vorteile und keinerlei Nachteile haben dürfen. Unsere Garantien wie die Best-Provisions-, die Best-Service- und die Schnellst-Provisionsgarantie zeigen den Vermittlern sehr schnell, dass wir ein loyaler Partner sind. Denn wir möchten mit unseren Partnern eine langjährige und faire

Kooperation eingehen. Diese Fairness zeigen wir auch gegenüber unseren Versicherungsgesellschaften, indem wir ihnen kostenfrei viele Aufgaben abnehmen. Im Gegensatz zu anderen Pools leben wir ausschließlich durch Overheads und nicht von den Zuschüssen der Versicherungsgesellschaften. Nur so können wir unsere Unabhängigkeit wahren, und das merken unsere Partner; und mit Partner meine ich sowohl die Vermittler als auch die Produktgeber. Ein weiterer sehr wichtiger Punkt unseres Erfolgs ist natürlich unser sehr motiviertes und engagiertes Team. Während die Fonds Finanz vor zwei Jahren noch aus 15 Mitarbeitern bestand, so beschäftigen wir heute über 50 und werden voraussichtlich bis Ende 2009 auf 85 Mitarbeiter wachsen.

procontra: Auch in der Führungsebene haben Sie das Team im vergangenen Jahr um ein weiteres, viertes Mitglied

erweitert. Welche Funktion wurde ihm zugeteilt?

Porazik: Neben Markus Kiener, Sven Müller und mir ist nun auch Stefan Kennerknecht in der Geschäftsleitung der Fonds Finanz. Er deckt dabei die wichtige Funktion der Leitung des Maklermanagements und der Prozessoptimierung ab. Zuvor war er im Bereich Transportlogistik, Customer Relationship Management und Informationstechnologie als Unternehmensberater tätig.

procontra: Der Markt rund um die Gewinnung von Vermittlern ist von Maklerpools heiß umkämpft. Wie hebt sich Ihr Maklerpool von Ihren Mitbewerbern ab?

Porazik: Bei der Neugewinnung von Maklern haben wir den entscheidenden Vorteil, dass bei uns alles kostenfrei ist. Das führt dazu, dass wir seit Monaten täglich im Schnitt ca. zehn Neuan-



bindungen von Maklern verarbeiten können. In der weiteren Heranführung der Vermittler an die Fonds Finanz arbeiten wir sehr viel mit Filmen, durch die den Maklern das System und die Softwareprogramme der Fonds Finanz erklärt werden. Darüber hinaus schulen wir unsere Makler u.a. mithilfe unserer E-Learning-Filme und unterstützen sie beim Verkauf beim Kunden. Unsere Anfangsinvestitionen von mehreren Millionen Euro in unsere IT haben sich bereits jetzt amortisiert und ermöglichen es uns jetzt, mit fast ausschließlich hochzufriedenen Vermittlern zusammenzuarbeiten.

procontra: Wie funktionieren Ihre E-Learning-Filme und welcher Mehrwert

ergibt sich für Ihre Makler daraus?

Porazik: Im E-Learning bieten wir Filme, die wir mit Präsentationen verknüpft haben. Das heißt, man kann sich über eines unserer 1.000 Themen informieren, indem man sich dieses auf unserer E-Learning-Plattform auswählt. Dabei öffnen sich zwei Fenster. Eines, in dem man den Referenten sieht und hört, wie er alles erklärt, und im zweiten Fenster läuft zur Verständnisunterstützung wie auf einer richtigen Tagung oder einem Seminar eine Präsentation, synchron zum gesprochenen Wort. Die E-Learning-Plattform ist mitunter der wichtigste Faktor für den Erfolg der Fonds Finanz und für den unserer Vermittler. Für die Produktion der Filme haben

wir einen eigenen Kameramann, einen eigenen Multimediaentwickler und ein eigenes Filmstudio.

procontra: Ist das nicht ein erheblicher technischer Aufwand?

Porazik: Sicherlich ist hier ein entsprechender Aufwand erforderlich. Aber wir scheuen vor technischen Neuerungen keineswegs zurück. Im Gegenteil! Das kann man auch sehr gut anhand unserer IT-Abteilung erkennen, die immer alles daran setzt einen Schritt voraus zu sein. Mit den entsprechenden Fachkräften und dem erforderlichen Equipment lösen wir auftauchende technische Herausforderungen sehr schnell. Immerhin ist die IT mit einer der wichtigsten Faktoren für die reibungslose und serviceorientierte Zusammenarbeit mit unseren Maklern.

procontra: Sicherlich denken Sie gerade hier auch an Ihre Online-Plattform. Welche Besonderheiten bieten Sie Ihren Maklern damit an?

Porazik: Unsere Online-Plattform, auch nur in Ansätzen, allumfassend zu erklären, würde ein ganzes Buch füllen. Von besonderer Bedeutung für unsere Makler ist aber die Beratungstechnologie, die wir zum Teil selbst entwickelt und zum Teil erworben haben. Durch die Investition in eine zukunftsweisende Datenbank wie Oracle, das Echtzeit-tracking von Anträgen und Content Management sind wir unseren Mitbewerbern weit voraus. Hier erkennt man sehr schnell, dass die Fonds Finanz auf langfristiges und vor allem auf nachhaltiges Wachstum ausgelegt ist und nicht von Finanzinvestoren beeinflusst wird, die den schnellen Profit suchen und damit die Nachhaltigkeit beschädigen.

procontra: Durch die aktuelle Situation am Finanzmarkt geraten die Geschäfte einiger Unternehmen ins Stocken. Machen Sie sich Gedanken um mögliche Auswirkungen der Finanzmarktkrise auf die Fonds Finanz?

Porazik: Die Finanzmarktkrise schadet uns erst mal kaum, da wir ein sehr breit aufgestelltes Produktportfolio haben. Die Einnahmen durch Investmentfonds

betragen bei uns weniger als 10 Prozent. D.h., dass wir aktuell noch keine Auswirkungen verzeichnen konnten. Ganz im Gegenteil! Aktuell wachsen wir schneller und breiter denn je. Im PKV-Bereich sind wir an die Spitze aller Maklerpools vorgedrungen, während wir im LV-Bereich erstmals die eine Milliarde Bewertungssumme übersprungen haben. Obwohl der Markt der geschlossenen Fonds fast gänzlich zum Erliegen gekommen ist, konnten wir im Markt der Beteiligungen ein Wachstum von 150 Prozent verzeichnen. Auch

Gewerbesach, eine Abteilung, die sich auf das Umdecken von großen Beständen konzentriert und eine D&O-Abteilung. Im Finanzierungsbereich prognostizieren wir für uns ein Wachstum von über 1.000 Prozent. Der Bausparektor wird aufgrund der enormen Nachfrage ebenfalls weiter ausgebaut. Die Freischaltung unserer Konsumkreditplattform wird darüber hinaus unseren Vermittlern neue Impulse geben. Außerdem werden wir den Immobilienbereich als erster Maklerpool professionell abwickeln können.

dieses Problem sowieso zweitrangig für uns, da der größte Teil der Umsätze von Banken, Vertrieben und Mehrfachagenten über eigene Anbindungen laufen, die wir für diese eingerichtet haben. Wir partizipieren natürlich auch hier mit unserem Overhead an diesen Umsätzen. In diesem Jahr werden wir dieses System auch unseren Maklern verstärkt anbieten.

procontra: Über 8.500 angebundene Vermittler haben sich Ihrem Maklerpool bislang angeschlossen. Auf welche Besonderheiten können sich diese und künftige Vermittler durch eine Partnerschaft mit der Fonds Finanz freuen?

Porazik: Alles kann, nichts muss! Mit diesem Grundsatz haben unsere Makler die freie Wahl und wahren zugleich ihre Selbstständigkeit. Unsere Partner können ihre Geschäfte auch in vereinzelter Form über uns einreichen, d.h. dass sie trotz einer Anbindung an unseren Maklerpool auch über unsere Mitbewerber abwickeln können. Aber natürlich sind wir daran interessiert, dass die Makler ihr gesamtes Geschäft über uns einreichen. Deshalb haben wir an uns selbst den Anspruch überall so gut zu sein, dass die Makler sich in allen Bereichen für uns entscheiden. In der IT werden wir auch dieses Jahr mit revolutionären Verbesserungen unseren Vorsprung noch weiter ausbauen. Für besonders treue Vermittler wird ein Bonussystem eingeführt werden.

procontra: Welche Kosten entstehen Ihren Maklern bei einer Anbindung an die Fonds Finanz, und bindet er sich hierdurch an irgendwelche Verpflichtungen?

Porazik: Wir setzen auf die Loyalität und Fairness unserer Partner. D.h., es wird weiterhin alles kostenfrei bleiben und wir hoffen weiterhin darauf, dass unsere Makler auch künftig so loyal und fair zu uns bleiben, wie sie es auch schon in den vergangenen Jahren waren.

procontra: Befürchten Sie hierbei nicht, dass Ihre Plattform und somit ein essenzieller Teil Ihres Services „ausgenutzt“ wird?

„Alles kann, nichts muss! Mit diesem Grundsatz haben unsere Makler die freie Wahl und wahren zugleich ihre Selbstständigkeit.“

die Abteilung für offene Fonds hat es erstmals zu einem positiven Rückfluss geschafft. Alles in allem sind wir also in unseren Hauptsparten PKV, LV, Beteiligungen und offene Fonds besser und zukunftsorientierter denn je aufgestellt. Dennoch sind wir uns der Gefahren durch die Finanzmarktkrise bewusst und haben unsere Systeme daher so flexibel eingestellt, dass wir im Falle einer lang anhaltenden Rezession problemlos reagieren können.

procontra: Sie haben Ihre Hauptsparten bereits aufgelistet. Gibt es Pläne für weitere Geschäftsfelder?

Porazik: Ja, die haben wir. Das Ziel ist es, mit den neuen Geschäftsfeldern weiteres Umsatzwachstum zu generieren. Dadurch werden wir künftig noch breiter aufgestellt sein und können Sondereinflüssen mit unserer Unabhängigkeit entgegenwirken. Für die Aufnahme unserer weiteren Produktparten haben wir Spezialisten eingestellt, die sowohl für die Entwicklung als auch für den Aufbau verantwortlich sind. So erwartet uns in diesem Jahr ein Aufschwung im Sachversicherungsbereich, wozu wir vier Abteilungen eingerichtet haben. Eine Abteilung für Privatsach, eine für

procontra: Herr Porazik, Sie arbeiten mit Maklern, Ausschließlichkeitsvertretern, Vertrieben und Banken zusammen. Wie funktioniert nun, da das Jahr 2009 eingetroffen ist, die Zusammenarbeit zwischen Ihnen und Mehrfachagenten im Zuge der EU-Vermittlerrichtlinie?

Porazik: Wir haben die Möglichkeiten geschaffen, weiterhin von allen Vermittlern und Vertriebsgruppen und natürlich auch unseren Banken die Umsätze abzuwickeln. Insgesamt war





Norbert Porazik (3. v. links) gründete 1996 die Fonds Finanz und ist heute als Geschäftsführer verantwortlich für Marketing und Vertrieb. **Markus Kiener** (1. v. links) ist seit 2003 ebenfalls Geschäftsführer der Fonds Finanz und koordiniert das Personal- und Finanzwesen. **Sven Müller** (2. v. links) ist Mitglied der Geschäftsleitung und leitet die Abteilung Innovation & Technologie. Als weiteres Mitglied der Geschäftsleitung verantwortet **Stefan Kennerknecht** (4. v. links) als Leiter Corporate Service das Anbindungs- und Bestandsmanagement sowie die Finanzbuchhaltung und Provisionsabrechnung.

Porazik: Zu solchen Maklern nehmen wir nach einiger Zeit den Kontakt auf und hinterfragen, warum trotz der Aktivitäten auf unserer Plattform nichts über uns eingereicht wurde. Gibt es hierfür einen speziellen Grund, versuchen wir diesen Ansprüchen so gut es geht gerecht zu werden. Meist schaffen wir es auch solche Makler letztlich für uns zu gewinnen. Den kleinen Rest betrachten wir als Zukunftspotenzial. Unser großes Glück ist dabei, dass es eigentlich so gut wie keine Makler mehr gibt, die ihren Zugang auf unsere Seite und zu unseren Dienstleistungen stark beanspruchen, ohne einen Teil ihres Umsatzes bei uns einzureichen. Durch eine Betreuung einer bestehenden Courtagevereinbarung zu einer Versicherungsgesellschaft durch uns entsteht dem Makler ja auch kein Nachteil, sondern wir können sogar viele Konditionen, wie beispielsweise den Kündigungsschutz, meist deutlich verbessern.

procontra: Am 28. April 2009 veranstalten Sie bereits zum dritten Mal Ihre

hauseigene Münchner Makler und Mehrfachagenten Messe, die ja auch als MMM-Messe bekannt ist. Wie kam es zu dieser Idee?

Porazik: Unsere Vermittler sind wie unsere Gesellschaftsvertreter auch bundesweit verteilt. Wir wollten jedem Vermittler die Möglichkeit geben an einem Tag alle Gesellschaftsvertreter,

an süddeutschen Messebesuchern in Grenzen. Dieses Vakuum schließen wir mit unserer Messe.

procontra: Herr Porazik, das neue Jahr ist noch sehr jung. Welche Ziele hat sich die Fonds Finanz für 2009 vorgenommen?

Porazik: Wir wollen weiterhin daran arbeiten, die Wünsche und Vorstellungen

„Die E-Learning-Plattform ist mitunter der wichtigste Faktor für den Erfolg der Fonds Finanz und für den unserer Vermittler.“

die für uns arbeiten, kennenzulernen. Die MMM-Messe hat eine sehr hohe Akzeptanz gefunden. Allein im vergangenen Jahr konnten wir rund 1.300 Messebesucher zu unseren Gästen zählen. Dieses Jahr erwarten wir mehr als 2.000 Besucher. Manche Journalisten sprechen schon von der „DKM des Südens“. In der Tat gibt es im Süden keine Messe wie die DKM im Westen. Auf der DKM in Dortmund hält sich die Quote

gen unserer Vermittler zu erfüllen. Der Ausbau unseres Personals auf 85 Personen ist beschlossene Sache und wird unseren Dienstleistungsgrad nochmals erhöhen. Hierfür haben wir bereits unsere Büroräume erweitert. 2009 wollen wir darüber hinaus als Chance nutzen, um entstehende Probleme für die freien Finanzdienstleister zu lösen und damit mit unseren Partnern noch enger zusammenzuarbeiten.



Mehr drin!

Makler- oder Servicepool? Dass der Markt der Maklerpools nicht an Monopolstrukturen krankt, ist in der Finanzdienstleistungsbranche schon lange bekannt. Für den Münchner Maklerpool Fonds Finanz stellt das einen Grund mehr dar, seine Serviceleistungen immer weiter auszubauen.

Wer meint, dass es bei erfolgreichen Maklerpools nur darum gehe die administrativen Aufgaben der Makler zu verrichten, um in Rekordzeit hohe Provisionserlöse zu generieren, der hat weit gefehlt. Es gehört schon einiges mehr dazu, um zu den Top-Maklerpools zu gehören. Diese Erkenntnis hat die Fonds Finanz bereits vor Jahren beherzigt und die notwendigen Schritte eingeleitet, um stetig und nachhaltig zu wachsen und in ihre heutige Position zu gelangen. Immerhin schnellen die Anforderungen der Makler immer weiter nach oben. Bei der rasanten Entwicklung des Marktes und den zahlreichen Änderungen wie beispielsweise bei den Gesetzen ist das aber auch kein Wun-

der, sondern folgt aus dem guten Recht der Makler, nach mehr Dienstleistungen zu fragen. Sicherlich gab es diesbezüglich auch bei der Fonds Finanz zu dem einen oder anderen Punkt Anfragen. Bei der Fonds Finanz wird gehandelt, und das so serviceorientiert wie nur möglich. Das bildet den Kern der Unternehmensphilosophie des Allfinanzanbieters. Ein gutes Beispiel dafür sind die Vergleichsrechner LV und PKV Lotse der Firma Softfair, die der Maklerpool seinen Partnern im LV- und KV-Bereich auf der Online-Plattform, wie auch alle weiteren Dienstleistungen kostenfrei, zur Verfügung stellt. Hierzu gab es vor der Einführung zahlreiche Anfragen von Maklern, die der Fonds

☛ *Es ist das gute Recht der Makler nach mehr Dienstleistungen zu fragen.*

Finanz bereits angebunden waren oder sich gerade entscheiden wollten, zu welchem Maklerpool die Reise führen soll. Laut Stefan Kennerknecht, Mitglied der Geschäftsleitung, erreichte die Welle an Anbindungsunterlagen beachtliche Ausmaße.

Alles kann, nichts muss

Die Rechnung scheint also durch ein faires Geben und Nehmen aufzugehen. Zum Thema „Geben“ hat die Fonds Finanz aber noch mehr in petto. Wie es sich nämlich für einen Allfinanz-Maklerpool gehört, ist das Produktportfolio breit aufgestellt. Die Vermittler erhalten alles aus einer Hand: LV, KV, Sach, offene Fonds sowie Finanzierungen, Bausparen, Immobilien und Konsumentendarlehen. Darüber hinaus genießen die Makler 100 Prozent Kunden- und Orgaschutz. Durch den Wegfall von Umsatzvorgaben fällt der Druck bei den Maklern weg und sie bewahren weiterhin ihre Unabhängigkeit. Getreu dem Motto: „Alles kann, nichts muss!“ Somit können sie sogar wahlweise bei anderen Pools einreichen. Sollte der Grund hierfür jedoch darin liegen, dass ein Mitbewerber höhere Provisionen anbietet, zieht die Fonds Finanz hier entsprechend nach. Dieses System basiert auf der sogenannten Best-Provisionsgarantie. Die Fonds Finanz bietet ihren Maklern alles kostenfrei an. Genauso verhält es sich mit sämtlichen Vergleichsrechnern, die sie für ihre Makler vorhält. Für einen Makler ist es sicherlich gut zu wissen, dass nicht nur die Technik, sondern auch das fachliche Know-how der Menschen zählt. Denn dort, wo ein Vergleichsrechner nicht mehr ausreicht, steht dem Fonds Finanz-Partner täglich von 9 bis 19 Uhr ein kompetentes Team zur Verfügung, welches unter anderem bei Spezialvergleichen gerne weiterhilft. Der persönliche Kontakt zu den Maklern bleibt also trotz der umfangreichen Online-Plattform, die im übrigen auch VVG-konforme Berechnungssoftware fast aller Gesellschaften beinhaltet, weiterhin bestehen. Wenn die Online-Affinität manchmal noch ein wenig fehlen sollte – es geht auch anders, wie beispielsweise mit dem Formularcenter, in dem der Nutzer alle Formulare aller Produkthanbieter mühelos abrufen kann.

Alles auf einen Blick

Fonds Finanz versucht, sich in die Köpfe seiner Makler hineinzudenken. Denn wer möchte nicht lieber die Informationen aus erster Hand und vor allem auf einen Blick? Mit der Globalliste auf der eigenen Online-Plattform werden essenzielle Maklerfragen zu allen Gesellschaften abgedeckt. Aber auch die E-Learning-Filme, die zur Weiterbildung und Wissensunterstützung dienen, sowie die umfangreiche Beteiligungsplattform sind Instrumente, die ein Makler sicherlich gern kostenfrei in Anspruch nimmt,

um seine Arbeit professionell zu erbringen. Der persönliche Kontakt zum Münchner Maklerpool bleibt trotz der innovativen IT-Unterstützung immer bestehen. Sei es auf den kostenlosen deutschlandweiten Roadshows aus allen Sparten oder auf der hauseigenen und ebenfalls kostenfreien Messe, auf der immer auch alle Fonds Finanz-Maklerbetreuer als Ansprechpartner vor Ort sind. Die Wege der Zusammenarbeit mit der Fonds Finanz sind für Makler vielfältig. Auf Wunsch sind nämlich auch Direktanbindungen an Gesellschaften möglich. Darüber hinaus werden die Makler dabei unterstützt Empfehlungen durch Dritte zu erhalten und bekommen bei der Eindeckung von schweren Risiken professionelle Unterstützung. Der Einsatz der Fonds Finanz für den einzelnen Makler ist also deutlich zu spüren. Da wundert es nicht, dass der Allfinanz-Maklerpool seinen Maklern eine Best-Service-Garantie gewährt!

Infokasten zum Thema

Alles 100 Prozent kostenfrei

100 Prozent Kunden- und Orgaschutz

Hohe Provisionen ohne Umsatzvorgaben

Best-Provisionsgarantie und Schnellst-Provisionsgarantie

Vergleichsrechner (LV, KV, Sach und Beteiligungen)

Spezialvergleiche

LV und PKV Lotse der Firma Softfair

Online-Tools und Formularcenter

Kompetenzteams in allen Sparten (täglich von 9 bis 19 Uhr)

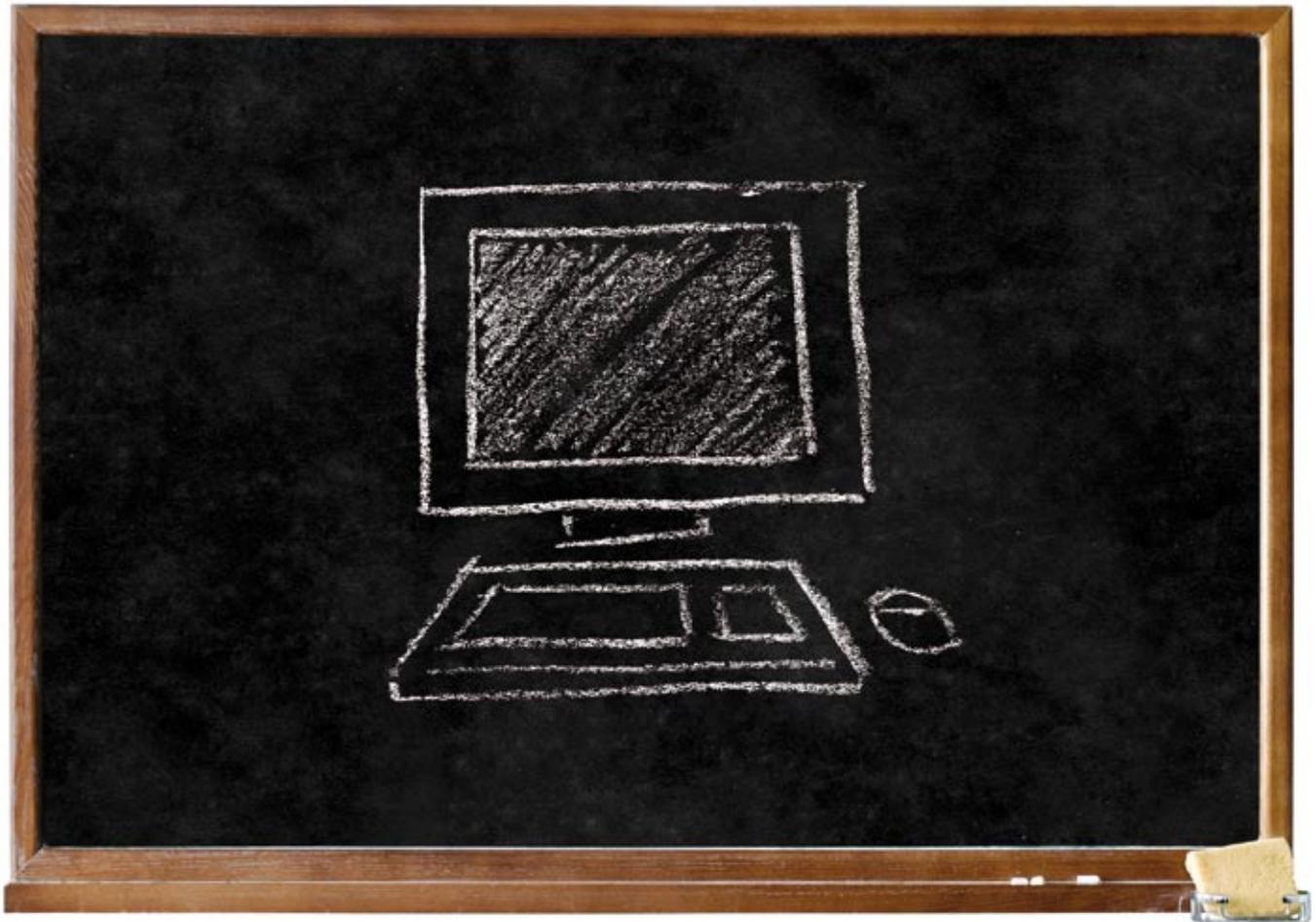
Kostenlose bundesweite Roadshows in allen Sparten

Umfangreiche Online-Plattform

Kostenlose eigene Messe (nächster Termin: 28.04.2009)

u.v.m.





Wissen per Mausclick

E-was? „E-Learning!“ – Das ist das Konzept, mit dem die Fonds Finanz ihre Partner mit Erfolg beim Wissensaufbau zu den unterschiedlichsten Themen und Produkten aus allen Sparten unterstützt.

Betritt man die Büroräume der Fonds Finanz Maklerservice GmbH, fällt einem im ersten Moment eigentlich nichts Außergewöhnliches auf. Die Geräuschkulisse ist geprägt von klingelnden Telefonen, angeregten Gesprächen mit Maklern und Kollegen, die sich gerade auf dem langen Flur über Aktuelles austauschen. Widmet man sich jedoch entlang des Flures der ersten Tür auf der linken Seite, hat man nicht mehr das Gefühl in der Zentrale eines Allfinanz-Maklerpools zu stehen. Nein, denn man befindet sich in einem richtigen Filmstudio.

Ein Maklerpool mit Filmstudio? Für alle, die die Fonds Finanz kennen und sich bereits mit dem Thema E-Learning auseinandergesetzt haben, ist das keine Frage, sondern eine Selbstverständlichkeit, die zum normalen Tagesgeschäft des Unternehmens gehört. Denn bereits vor einigen Jahren pflegte der Münchner Maklerpool den Gedanken, seine Makler künftig mit Schulungen zu unterstützen. Was aber tun, wenn es bei den Vermittlern, wie so oft, an der vorhandenen Zeit fehlt, um sich den abertausenden verschiedenen Produkten zu widmen? Immerhin gehen

die Kundentermine meistens vor. Nichtsdestotrotz müssen sich Makler in den unterschiedlichen Sparten weiterbilden und über die verschiedenen Produkte auf dem Laufenden halten, um im Markt bestehen zu können. Hierfür galt es nun eine Lösung zu finden. Nachdem die Suche ein Ende hatte, schlug somit bei der

„Die Resonanz auf unsere E-Learning-Filme ist durchweg positiv. Nicht nur die Makler danken es uns, sondern auch die verschiedenen Produktgeber.“

Fonds Finanz gleichzeitig die Geburtsstunde des ersten E-Learning-Films. Aber was genau ist ein E-Learning-Film eigentlich? Er funktioniert durch die Kopplung einer Präsentation mit einem zeitgleich laufenden Film, in dem ein Referent die Präsentation erklärt. Der Abspann des Films und der der Präsentation laufen in zwei Fenstern ab. Für den Vermittler ist diese Art der Schulung besonders aufgrund der enormen Flexibilität von Vorteil. Denn er kann sich die Filme ansehen, wann, wo und sooft er will. Dank der Streamtechnik, die bei allen E-Learning-Filmen der Fonds Finanz integriert ist und das Herunterladen der Filme nicht mehr erforderlich macht, kann der Makler durch schnelles Vorspulen wahlweise für ihn nicht relevante Passagen überspringen. Gerade auch für Ausschließlichkeitsvermittler, die sich oft nur mit den Produkten einer Gesellschaft intensiv beschäftigt haben und neu orientieren möchten, bildet E-Learning ein wertvolles Instrument, um einen erfolgreichen Start als freier Vermittler hinzulegen.

Bewegte Bilder für den Kunden.

E-Learning-Filme dienen den Vermittlern aber nicht nur zur eigenen Schulung, sondern können auch beim Verkaufsgespräch mit den Kunden sehr hilfreich sein. Der Makler kann sich viel Zeit und Aufwand sparen, indem er sich den Film zum ausgewählten Produkt vor dem eigentlichen Verkaufsgespräch gemeinsam mit seinem Kunden ansieht. Auf den Inhalt der Filme ist garantiert Verlass, denn die Produkte werden von hochprofessionellen Experten erläutert. Darüber hinaus hat der Vermittler die Möglichkeit einen Link für den Kunden zu generieren und an diesen weiterzuleiten. Das macht insbeson-

dere dann Sinn, wenn der Kunde über ein bestimmtes Produkt noch schnell vor einem persönlichen Termin informiert werden möchte und die Entfernung zwischen Makler und Kunde im ersten Moment im Weg steht. Durch die Professionalität der Filme tut auch die Möglichkeit des Kundenlinks der Beratungs-

qualität keinen Abbruch. Neben der inhaltlichen achtet die Fonds Finanz auch auf die formale Qualität ihrer E-Learning-Filme. Denn zu deren Produktion stehen im Hause Fonds Finanz nicht nur das schalldichte Filmstudio, sondern auch ein eigener Kameramann

und ein Multimediaentwickler zur Verfügung. „Die Resonanz auf unsere E-Learning-Filme ist durchweg positiv. Nicht nur die Makler danken es uns, sondern auch die verschiedenen Produktgeber. Immerhin kann die E-Learning-Plattform auch von dieser Seite aus als eine Art Vertriebskanal betrachtet werden“, führt Fonds Finanz-Geschäftsführer Norbert Porazik aus. „Durch die Kombination aus unseren Roadshows, die unseren Vermittlern ebenfalls als Weiterbildungsmaßnahmen zugute kommen, und dem Konzept der E-Learning-Filme betrachten wir uns als Ausbildungspool Nummer eins“, so Porazik. Auf der Plattform

FONDSFINANZ
MAKLERSERVICE

WIR SCHLAGEN DIE BRÜCKE ZUM ERFOLG

Unser Versprechen an Sie:

- **Best – Provisionsgarantie:**
Die besten Provisionen am Markt: für Sie!
- **Best – Servicegarantie:**
Wir garantieren den besten Service
- **Schnellst – Provisionsgarantie:**
Wir rechnen täglich Ihre Provision ab.

Fonds Finanz Maklerservice GmbH

Wir über uns

powered by **SALESPRODUCTIONS.DE**
WIR MULTIPLIZIEREN SIE

Haftungsausschluss: Die Fonds Finanz Maklerservice GmbH übernimmt keinerlei Gewähr für die Aktualität, Korrektheit, Vollständigkeit oder Qualität der bereitgestellten Informationen. Wir behalten uns vor Teile der Seite oder das gesamte Angebot ohne gesonderte Ankündigung zu ergänzen, zu löschen oder die Veröffentlichung zeitweise oder endgültig einzustellen.

stehen den über 8.500 angebotenen Fonds Finanz-Partnern mittlerweile 1.000 Filme zur Verfügung, die mit nur einem Mausklick abrufbar sind. Das Konzept geht auf jeden Fall auf, das bestätigen die positiven Klickraten der Filme. Mit E-Learning hat die Fonds Finanz eines ihrer Alleinstellungsmerkmale etabliert und zeigt, dass sie als Maklerpool in den Bereichen Technik und Serviceorientierung eine wichtige Vorreiterrolle übernommen hat.

„Eine innovative Online-Plattform ist für Makler das A und O.“

Sven Müller, Mitglied der Geschäftsleitung und Leiter der Abteilung

Innovation & Technologie, verrät uns im Gespräch, welche Bedeutung und Notwendigkeit
Innovation für den Makler und seinen Pool hat.

procontra: Herr Müller, wie man anhand Ihrer Online-Plattform und damit zusammenhängenden Neuerungen sehen kann, spielt das Thema Innovation bei der Fonds Finanz eine sehr tragende Rolle. Warum ist Innovation für die Zusammenarbeit zwischen einem Maklerpool und seinen Partnern so wichtig?

Sven Müller: Für Maklerpools, die ihre Rolle nur in der eines reinen „Abwicklers“ sehen, ist der Zug längst abgefahren. Dazu ist die Belastung der Vermittler aufgrund der Fülle an Produkten sowie der gesetzlichen Vorschriften zu enorm. Aus diesem Grund ist eine innovative Online-Plattform für einen Makler das A und O. Unsere Makler können sich durch diese Unterstützung voll und ganz auf ihr Kerngeschäft konzentrieren. Genau das ist unser Ziel. Dieser Denkansatz ist sicherlich mit einer der wichtigsten Faktoren, weshalb die Fonds Finanz heute mit an der Spitze der Maklerpools steht.

procontra: Auf welche Innovationen kann die Fonds Finanz bereits zurückblicken?

Müller: Auf unserer Online-Plattform bieten wir unseren Maklern Online-Vergleichsrechner aus fast allen Sparten an. Darüber hinaus haben unsere Makler

die Möglichkeit, mit VVG-konformen LV- und KV-Vergleichsrechnern und Berechnungsprogrammen zu arbeiten. Außerdem bieten wir eine umfassende Datenbank, die alle vertriebsrelevanten Daten der Gesellschaften aufzeigt. Auch im Bereich der Kapitalanlagen haben wir mit eigenem Know-how Beratungstechnologien wie den Fondsfinder und den Portfoliobuilder entwickelt. Durch unser IT-System können unsere Makler den Bearbeitungsstand ihrer eingereichten Verträge in Echtzeit nachverfolgen und jegliche Änderungen und Dokumente einsehen. Besonders stolz

sind wir auf unsere E-Learning-Plattform, die unseren Maklern mit 1.000 Videopräsentationen als Wissenstool dient. Die implementierten Kundenvideos können unsere Makler wahlweise bei der Kundenberatung einsetzen.

procontra: Dass rasante Entwicklungen im IT-Bereich nichts Ungewöhnliches sind, ist uns allgegenwärtig. Wie ist es Ihnen als mittelständischem Maklerpool möglich, im Innovationsbereich zu den Playern zu gehören?

Müller: Ein besonders entscheidender Faktor ist unsere eigene Entwicklungsabteilung, die maßgeblich am Erfolg unserer eigens entwickelten IT-Projekte beteiligt ist. Eine Entwicklungsabteilung ist sicherlich die Ausnahme und nicht unbedingt branchenüblich. Allein 15 Prozent unserer Mitarbeiter sind im IT-Bereich tätig. Das macht es uns möglich, stets flexibel auf die Wünsche unserer Makler einzugehen. Was die Vertragsverwaltung angeht, haben wir vor drei Jahren eine sehr wichtige Entscheidung gefällt. Statt auf eine vorgefertigte Software-Lösung zurückzugreifen, haben wir ein eigenes Betriebssystem namens „FITS“ (Fonds Finanz-IT-System) entwickelt. Mittlerweile setzen wir sowohl im Software- als auch im Hardwarebereich ausschließlich IT-Infrastruktur ein, die



Als Mitglied der Geschäftsleitung und Leiter der Abteilung Innovation & Technologie ergänzt **Sven Müller** die Geschäftsleitung in den Bereichen Innovationen, Strategie und IT. Der besondere Mix macht es aus! Sven Müller studierte Betriebswirtschaft und war bereits während dieser Zeit durch seine Tätigkeit als Makler mit der Finanzdienstleistungsbranche sehr vertraut. Die Verknüpfung zwischen wirtschaftlichen Zusammenhängen und IT lernte er in einem industriellen Konzern von der Pike auf. Heute bildet er mit seinem Team eine tragende Säule des Unternehmens.



sonst vorwiegend bei Konzernen vorzufinden ist.

procontra: An welchen Projekten arbeiten Sie aktuell und inwiefern kommen diese Ihren angebundenen Partnern zugute?

Müller: Wir stehen aktuell kurz vor der Einführung unserer neuen Sachplattform. Dabei hatte für uns eine 100-prozentige elektronische Verknüpfung mit den Gesellschaften oberste Priorität. Außerdem stehen wir kurz vor der Einführung eines Online-Kundenverwaltungsprogramms, welches von unseren Vertriebspartnern genutzt werden kann. Dabei werden die Verträge, die über uns abgewickelt wurden, automatisch importiert und gepflegt. Natürlich kann der Makler dadurch auch Fremdverträge erfassen und auswerten. Dieses Angebot runden wir durch eine integrierte Finanzanalyse ab. Und das Beste dabei ist, dass sämtliche Neuerungen – also auch jene, von denen wir aktuell sprechen – für aktive

Fonds Finanz-Makler selbstverständlich kostenfrei bleiben.

procontra: Herr Müller, als Maklerpool erhält die Fonds Finanz täglich eine Flut an vertraulichen Daten. Was unternehmen Sie, um Ihren Maklern hier absolute Sicherheit gewährleisten zu können?

Müller: Bei uns müssen die Makler nichts befürchten. Denn unsere Sicherheitstechnologie bewegt sich auf Bankenniveau. Durch ein mehrschichtiges Sicherheitskonzept sind die sensiblen

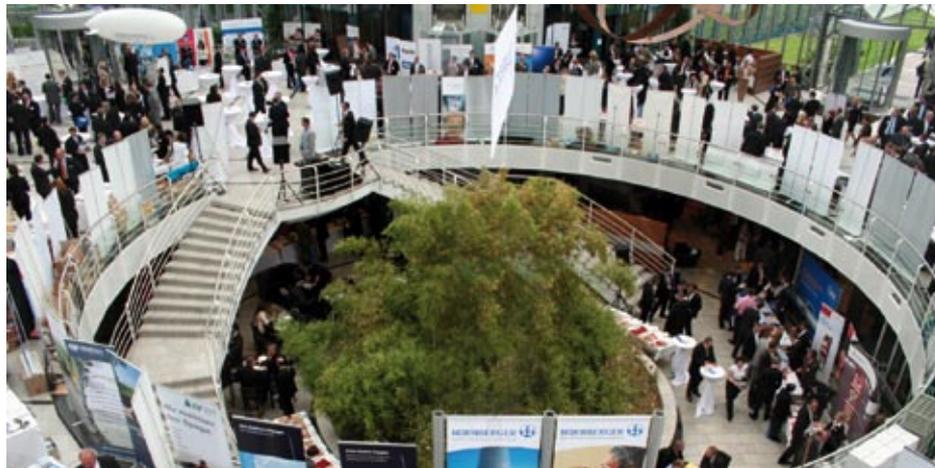
procontra: Welche weiteren Innovationen und Besonderheiten sind für die Zukunft innerhalb der Fonds Finanz geplant?

Müller: Wir beschäftigen uns derzeit intensiv mit dem Thema Compliance, was soviel bedeutet wie die Einhaltung von Verhaltensmaßregeln, Gesetzen und Richtlinien. Gerade weil wir auch „Institutionelle“ zu unserem Kundenkreis zählen können, ist dieses Thema von großer Bedeutung. Um einer Explosion

Wir stehen aktuell kurz vor der Einführung unserer neuen Sachplattform.

Kundendaten sowohl vor äußeren als auch vor inneren Einflüssen geschützt. Außerdem werden alle Dokumente revisionssicher verwahrt. Es werden keinerlei Daten bei Dritten gelagert. Sogar unsere Webserver sind inhouse.

der Hardwareanschaffungen vorzubeugen, virtualisieren wir fast sämtliche Server. Dadurch können wir unsere Systeme besser auslasten, erreichen eine noch bessere Ausfallsicherheit und sparen nebenbei sehr viel Strom.



Der Branchentreff im Frühjahr

Am 28. April 2009 fällt bereits zum dritten Mal der Startschuss zur Münchner Makler und Mehrfachagenten Messe. Mehr als 2.000 Besucher werden in diesem Jahr hierzu erwartet.

Die Notwendigkeit einer Finanzdienstleistungsmesse im süddeutschen Raum brachte Fonds Finanz Geschäftsführer Norbert Porazik auf die zündende Idee, die Münchner Makler und Mehrfachagenten Messe (MMM-Messe) ins Leben zu rufen. Am 28. April 2009 wird die MMM-Messe, die von mancher Seite bereits als die „DKM des Südens“ betitelt wird, zum dritten Mal veranstaltet. Neben zahlreichen Vertretern der wichtigsten Produktgeber werden auch viele Makler und Mehrfachagenten auf der Messe vor Ort sein. Zur 3. MMM-Messe werden laut Porazik rund 2.000 Messebesucher und 130 Aussteller erwartet. Dass die Messe bei Finanzdienstleistern, insbesondere jenen aus dem süddeutschen Raum, im Kalender be-

sonders dick markiert ist, ist kein Zufall. Denn die stimmungsvolle Atmosphäre des Fonds Finanz Atriums bietet sich hervorragend an, um wertvolle Kontakte zu knüpfen, zu pfe-

gen und sich über die neuesten Produkte auf dem Markt zu informieren. Darüber hinaus haben die Messebesucher vorab die Möglichkeit, an ausgewählten Fachvorträgen zu aktuellen Themen teilzunehmen. Zum Rahmenprogramm der MMM-Messe gehört auch der sogenannte „Tag der offenen Tür“. Hierbei können Messebesucher das gesamte Fonds Finanz Team kennenlernen und einen tiefen Blick in das Arbeitsumfeld des Münchner Maklerpools werfen. Die Teilnahme an der Messe, den Fachvorträgen sowie der legendären, anschließenden Messe-Party ist für alle Besucher kostenfrei. Es ist lediglich die Anmeldung auf der eigenen Messehomepage unter www.mmm-messe.de erforderlich.



Fakten zur 3. MMM-Messe

Veranstalter:

Fonds Finanz Maklerservice GmbH

Ort:

Riesstraße 25, 80992 München

Datum:

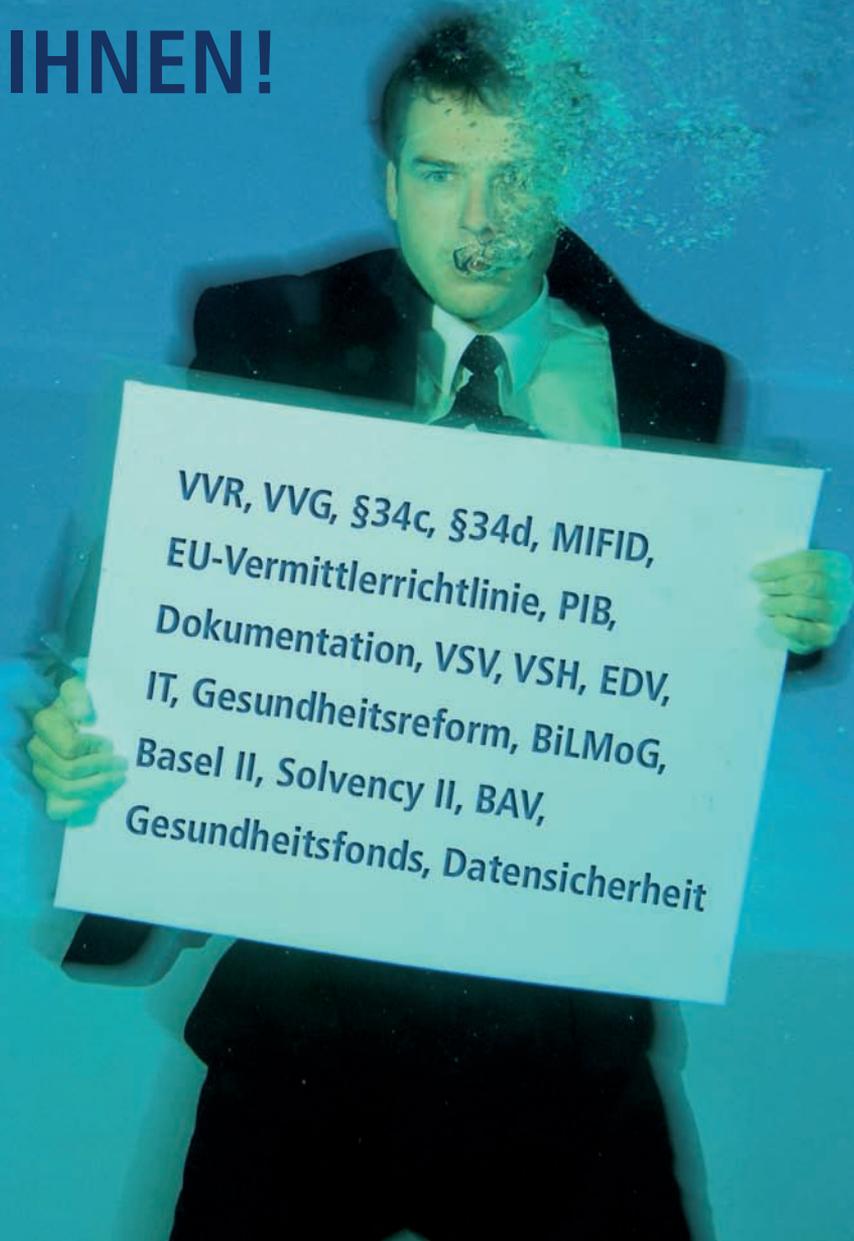
28.04.2009

Anmeldung unter www.mmm-messe.de

Die Teilnahme ist für alle Besucher kostenfrei!

SIE SIND KURZ VOR'M ABSAUFEN?

WIR HELFEN IHNEN!



VVR, VVG, §34c, §34d, MIFID,
EU-Vermittlerrichtlinie, PIB,
Dokumentation, VSV, VSH, EDV,
IT, Gesundheitsreform, BiLMoG,
Basel II, Solvency II, BAV,
Gesundheitsfonds, Datensicherheit

FONDS FINANZ MAKLERSERVICE ist einer der führenden und größten Maklerpools in Deutschland. Sie erhalten bei uns alle Produkte, einen vollständigen und kostenfreien Service sowie die schnellste Abwicklung aus einer Hand. Wir verstehen uns als Beratungsgesellschaft für Sie als Finanzdienstleister, durchforschen den Markt laufend nach aktuellen Highlights im Versicherungs- und Investmentbereich und filtern für Ihren Erfolg unabhängig und flexibel die besten Produkte aller Marktteilnehmer.

Haben Sie Fragen zu unseren Leistungen oder benötigen Sie Hilfe beim Neuausrichten Ihres Werdegangs? Wir sind für Sie da!

Sie finden uns einfach und schnell unter www.fondsfinanz.de

FONDSFINANZ
MAKLERSERVICE