



Fonds Finanz: „Der Markt der Maklerpools wird sich verdoppeln“

Interview mit **Norbert Porazik**, Geschäftsführer der Fonds Finanz Maklerservice GmbH

Die Fonds Finanz Maklerservice GmbH arbeitet mit rund 10.000 Vertriebspartnern zusammen und gehört damit zu den größten Maklerpools in Deutschland. Ziel ist es, schon bald der umsatzstärkste Maklerpool zu sein. Des Weiteren erwartet das Unternehmen, dass der Poolmarkt deutlich an Bedeutung gewinnen wird und es sogar zu weiteren Poolgründungen kommt.

AssCompact: Herr Porazik, wie sehr leidet Ihr Geschäft unter der Finanzkrise?

Norbert Porazik: Zu unserem Glück können wir sagen, dass wir von der Finanzkrise weitestgehend verschont geblieben sind. Zwar vermitteln wir als Allfinanzanbieter auch Beteiligungen und Investmentfonds, jedoch kommen 90% unseres Umsatzes über die Sparten Lebensversicherung, PKV und Sachversicherungen. Daher sehen wir in der Krise die Chance uns gegenüber den Maklerpools mit Schwerpunkt Investment noch stärker als bisher zu positionieren.

AC Das Geschäft mit offenen und geschlossenen Fonds ist nicht zum Erliegen gekommen?

NP Der Umsatz pro Makler ist mit Sicherheit zurückgegangen. Durch den extrem starken Zuwachs an Maklern konnten wir diesen Rückgang jedoch fast gänzlich auffangen.

AC Seit Umsetzung der EU-Vermittlerrichtlinie und der VVG-Reform wird erwartet, dass Pools Zulauf von Maklern und Mehrfachagenten bekommen werden. Konnten Sie davon profitieren?

NP Ja, das konnten wir. Uns war bereits vor dem Eintritt der gesetzlichen Änderungen klar, dass Makler und Mehrfachagenten als Einzelvermittler auf Dauer nur schwer ihre Aufgaben ohne einen leistungsstarken Pool

bewältigen können. Nun sind solche Vermittler im Zuge dieser Änderungen noch mehr auf professionelle Unterstützung angewiesen, die wir mit unseren vielfältigen Dienstleistungen kostenfrei anbieten.

AC Wie binden Sie unabhängige Vermittler an sich? Über Courtagen?

NP Courtagen sind sicherlich ein sehr ausschlaggebendes Kriterium, um sich als Vermittler für oder gegen einen Maklerpool zu entscheiden. Wir sind immer bemüht und handeln mit unseren Produktpartnern immer die besten Konditionen aus, um unseren Maklern und Mehrfachagenten entsprechende Courtagen auszahlen zu können. Aber die Höhe der Courtagen alleine ist für Vermittler nicht mehr das alleinige Entscheidungskriterium. Der Service muss gerade in solch schwierigen Zeiten für Makler perfekt und kostengünstig, oder wie in unserem Fall, sogar kostenfrei sein. Darüber hinaus bieten wir unseren Maklern die Best-Provisionsgarantie an. Das bedeutet, dass wir die Provision auf jeden Fall entsprechend anheben, wenn der Makler an anderer Stelle eine höhere Courtage erhalten sollte.

AC Sie bieten Ihren Partnern auch eine umfangreiche Online-Plattform. Das IT-Angebot ist sicherlich ein entscheidendes Auswahlkriterium jeden Vermittlers für einen Pool. Es kostet Sie wie auch jeden anderen Pool aber eben auch viel Geld.



NP Ein ausgereiftes Online-Angebot ist für Makler sowie für Pools das A und O. Damit erleichtern wir die Arbeit unserer aktiven Makler ungemein und verhelfen ihnen nicht nur zu mehr Zeit, sondern geben ihnen beispielsweise mit den Softfair-Programmen, wie LV-, KV- und SUH-Lotse, die Gewissheit, dass er im Zuge der VVG-Reform all seine Pflichten erfüllt. Sicherlich sind die Kosten unserer Online-Dienstleistungen beachtlich, aber wir sind uns sicher, dass wir ohne diese Investitionen heute nicht da stehen würden, wo wir heute stehen.

AC *Es gibt eine Vielzahl von Pools am Markt. Erwartet wird hier in den nächsten Jahren eine Konsolidierung. Glauben Sie das auch?*

NP Ich denke, dass der Markt der Maklerpools noch nicht voll entwickelt ist. Außerdem ist der Zulauf der Vermittler auf Maklerpools so hoch, dass wir davon ausgehen, dass sich der Markt der Maklerpools durch weitere Poolkonstruktionen in den nächsten eineinhalb Jahren nahezu verdoppeln wird. Daher glauben wir auch nicht, dass sich die Anzahl der Maklerpools verringern, sondern (trotz kleinerer Konsolidierungen) eher vergrößern wird.

AC *Werden es Pools, die sich auf Sparten oder Anlageklassen spezialisiert haben, künftig schwerer haben als „Allfinanz-Pools“?*

NP Ganz sicherlich sogar. „Wer streut, rutscht nicht aus.“ Das gilt nicht nur für Anleger und Makler, sondern auch im hohen Maße für Maklerpools. Nehmen Sie doch einfach die Finanzkrise als Beispiel. Viele Pools, die sich vorwiegend auf Kapitalanlagen spezialisiert haben, mussten dadurch enorme Umsatzeinbrüche in Kauf nehmen, die wohl nur sehr schwer zu verkraften sind. Die Märkte sind um 50% zurückgegangen. Gleichzeitig haben eine Vielzahl der Privatanleger Anteile verkauft. Das heißt, dass Maklerpools mit dem Fokus auf Investmentfonds einen Großteil ihres Umsatzes und wahrscheinlich sogar einen noch höheren Teil ihres Gewinns verloren haben. Da unser Investmentumsatz nur mit 4% zum Unternehmensergebnis beiträgt, ist jetzt die Ausgangslage für uns besser denn je. Außerdem ist es doch für einen Makler sehr attraktiv, wenn er einen zuverlässigen Ansprechpartner hat, der ihm alles anbieten kann. Aus diesem Grund sind wir auch stets bemüht unsere Sparten mit nahezu allen erdenklichen Produkten zu füllen. Wir sind nicht nur in LV, PKV, Sach, geschlossenen und offenen Fondsbereich tätig, sondern verstärken unsere Bemühungen auch im Baufinanzierungs-, Konsumkredit-, Edelmetall-, Bauspar- und Gewerbefinanzierungsbereich.

AC *Ende April veranstalten Sie die Münchner Makler und Mehrfachagenten Messe. Mehrfachagenten beziehen Sie damit ausdrücklich ein. Es wird aber noch darüber gestritten, ob sich Mehrfachagenten auch künftig Pools anschließen können.*

NP Der Anteil der Mehrfachagenten, die am Ergebnis der Fonds Finanz beitragen liegt unter einem Prozent. Wir haben unsere Mehrfachagenten gebeten ihre Gewerbeanmeldung auf den Maklerstatus zu bringen. Sollte es in einem Monat immer noch Mehrfachagenten bei uns geben, werden wir einen eigenen Pool für Mehrfachagenten gründen. Wir sehen bei der Bedienung von Mehrfachagenten durch einen Pool keine rechtlichen, sondern allenfalls fiskalische Probleme

AC *Welche Ambitionen und Ziele haben Sie sich für 2009 gesetzt?*

NP Allen voran werden wir uns auch in diesem Jahr bemühen, in jeglicher Hinsicht den Anforderungen unserer Vermittler gerecht zu werden und mit diesen Anforderungen und Herausforderungen weiter zu wachsen. So haben wir gleich zu Beginn des Jahres unser Sach-Projekt umgesetzt und eine eigene Sachabteilung integriert. Die Fonds Finanz befindet sich derzeit in einer enormen Wachstumsphase. Um unserem Maklern auch weiterhin den bestmöglichen Service anbieten zu können, werden wir unser Personal in diesem Jahr auf mindestens 85 Mitarbeiter ausbauen. Durch das verstärkte Bedienen von großen Vertrieben und kleineren Banken werden wir auch weiterhin unsere Vermittlerbasis vergrößern und unsere Position am Markt stärken. Wir möchten der umsatzstärkste Maklerpool in Deutschland werden. Ob das 2009 bereits der Fall sein wird, bleibt abzuwarten.

AC *Herr Porazik, vielen Dank für das Gespräch.* ■

Die 3. MMM-Messe in München

Am 28.04.2009 findet die 3. Münchener Makler und Mehrfachagenten Messe der Fonds Finanz statt. Es werden mindestens 130 Aussteller (Versicherungsgesellschaften, Emissionshäuser und Kapitalanlagegesellschaften) vor Ort sein und der Veranstalter erwartet rund 2.000 Besucher. Neben Gesprächen und Produktinformationen erwarten die Teilnehmer auch zahlreiche Fachvorträge. Anmeldung und weitere Informationen unter www.mmm-messe.de. Die Teilnahme an der Veranstaltung ist kostenlos.

