



## Service für Finanzdienstleister

**Formaxx und Mayflower haben vor wenigen Tagen die Gründung der Definet Deutsche Finanz Netzwerk AG vermeldet - eine Service-Gesellschaft für Finanzdienstleistungsvertriebe. Das experten-netzwerk hat nachgefragt, um welchen Service es sich genau handelt und welche Ideen hinter dem Unternehmen stecken. Es antwortet Dr. Klaus Möller, Vorstand des neuen Unternehmens.**

Dr. Klaus Möller: Wir bieten alle Dienste an, die üblicherweise in den Backoffices großer Vertriebe vorgehalten und von den Vertriebsmitarbeitern geschätzt werden. Unser Angebot ist eine vollumfängliche Vertriebsunterstützung, modular kombinierbar. Im einzelnen stellen wir aus den folgenden Dienstleistungsmodulen gemeinsam mit unseren Partnerunternehmen die für sie passenden Portfolios zusammen:

- Produkteinkauf und Partnermanagement am gesamten Markt der Versicherungen, Investments und Sachanlagen von höchster Qualität und zu besten Konditionen,
- IT Services vom Rechenzentrum bis zur Einrichtung von Arbeitsplätzen,
- ein professionelles, erprobtes CRM-System, das wir individuell auf die Bedürfnisse der Unternehmen einstellen,
- eine durchgängige Beratungslogik von der Analyse nach DEFINO bis zur Produktauswahl,
- reibungslose Abläufe, wo es darauf ankommt: Antrag, Vertrag, Provision,
- Vertriebsimpulse aus der DEFINET Community,
- alle notwendigen Ausbildungsgänge für die Registrierungen nach § 34 GewO sowie unterschiedlichste Angebote für fachliche und vertriebliche Weiterbildung an der DEFINET-Akademie,
- ein mit hervorragenden Fachleuten besetztes Kompetenzcenter mit Expertentelefon für die Vertriebsmitarbeiter der Partnerunternehmen,
- Unterstützung bei Marketingplanung und Kampagnenentwicklung,
- Personal Services von der Hilfe beim Recruiting bis zur Personalbuchhaltung,
- was keiner wirklich selber machen will: Rechnungswesen und steuerliche Begleitung sowie rechtliche Begleitung

Sie sind ja mit Herrn Scholl zusammen bekannte Protagonisten im Bereich Finanzdienstleistungen. Welche Erfahrungen fließen aus dem Finanzvertrieb nun in Ihre Dienstleistungen ein bzw. worauf haben Sie besonders Wert gelegt?

Wir konnten in den vergangenen Jahren auf unterschiedlichen Berufswegen und in unterschiedlicher

Weise Betriebserfahrung sammeln, haben aber vor allem beide eine sehr ausgeprägte Vertriebs-DNA. Insofern wird ein wesentliches Unterscheidungsmerkmal der Definet sein, dass wir unseren Partnern neben administrativen Hilfestellungen auch vertriebsstrategische Unterstützung und Vertriebsimpulse liefern können. Wir wissen, dass in den kleineren und mittelständischen Vertrieben hier ein besonderer Bedarf besteht.

Thema Datenhoheit/Datensicherheit – die Maklerdaten werden bei Ihnen erfasst und verwaltet. Sie sind aber kein Pool. Wie ist die Datenhoheit geregelt und gesichert?

Was die Datenhoheit angeht, sind wir Dienstleister des Maklers: Wir verarbeiten Kunden-, Vertrags- und Provisionsdaten im Auftrage der Vertriebsunternehmen. Betreffend die Datensicherheit garantieren wir die vollständige Mandantentrennung. Jeder Kunde bekommt speziell auf ihn zugeschnittene Services bereitgestellt, die komplett isoliert gegen den Zugriff anderer Kunden sind, und das Hosting aller Daten und Prozesse in Rechenzentren, die entsprechend zertifiziert sind. Wir können Hosting-Infrastruktur bis TIER IV anbieten; das ist definitionsgemäß eine Verfügbarkeit von 99,99 Prozent.

Sie arbeiten nach den Defino-Richtlinien, die Sie selber verantwortet haben. Dabei arbeiten Sie eng mit dem Deutschen Institut für Normung zusammen. Was bedeutet dies, auch für Ihren neuen Service?

DEFINO ist angetreten mit dem Anspruch, Standards in der Finanzberatung zu etablieren, weil wir überzeugt sind, dass Vergleichbarkeit, Nachvollziehbarkeit und Verständlichkeit helfen, Verbrauchervertrauen für die Finanzdienstleistungsbranche zurückzugewinnen. Wir arbeiten sehr eng mit dem Deutschen Institut für Normung (DIN) zusammen, weil die Regeln des Instituts gewährleisten, dass im DIN erarbeitete und verabschiedete Standards und Normen am Markt ernstgenommen werden und eine große Chance haben sich zu verbreiten. Das DIN hat eine sehr hohe Autorität in allen Wirtschaftszweigen, nicht nur in Deutschland, sondern in ganz Europa und weltweit.

Der Definet-Ansatz zielt in dieselbe Richtung: Wir wollen nicht nur durch Skaleneffekte den kooperierenden Unternehmen mehr Effizienz und Profitabilität ermöglichen; wir wollen durch die Zusammenarbeit mit möglichst vielen guten Vertrieben, durch das Angebot einer Art Plattformstrategie, wie sie in anderen Branchen seit Längerem erfolgreich praktiziert wird, auch in der Finanzdienstleistung ein Stück mehr Einfachheit und Transparenz ermöglichen. Wir stehen für den Abbau von Abgrenzungen und Mauern, die nur vermeintlich den

Unternehmen nutzen, vor allem aber den Verbrauchern schaden, weil sie mit immer mehr Komplexität verbunden sind.

Ein Finanzberater, ein Softwareunternehmen, Kooperation mit einem Finanzportal, Kooperation mit einem Analysehaus – dahinter steht ein größerer Plan. Können Sie darüber etwas verraten?

Wir sind überzeugt, dass der nach wie vor ausgeprägte Trend zu Vereinzelung der Makler und zur Atomisierung der Vertriebe ein Irrweg ist, der unter dem Druck einerseits wachsender Anforderungen an Qualifikation, Dokumentation und Administration sowie andererseits sinkender Margen nicht durchgehalten werden kann. Wir sind deshalb weiterhin überzeugt, dass starke Netzwerke und strategische Kooperationen der richtige Weg sind, um diesem Trend entgegen zu wirken und vertriebliche Stärke zu erreichen. Vertriebliche Stärke ist notwendig, damit die Produzenten den Vertrieben wieder mehr zuhören und sich darauf zurückbesinnen, dass nicht nur Kostenreduktion – nicht selten erzielt durch Serviceabbau - und vernebelnde Produktpolitik gute Geschäftsergebnisse erzielen lassen, sondern dass echte Kundenorientierung viel mehr und viel nachhaltigeren Erfolg bringt. Der „größere Plan“ ist ein großes und starkes Netzwerk an sich in diesem Sinne ergänzenden und von dieser gemeinsamen Mission geleiteten Partnern.

Herr Dr. Möller, wir danken für das informative Gespräch!

Bild: © Definet AG

Versicherungs- und Finanznachrichten

# expertenReport



<https://www.experten.de/id/4941885/service-fuer-finanzdienstleister/>