

27.06.2022 | Unternehmen

## Finanzadmin: Auf dem Weg zum Allfinanz-Anbieter

Der Allfinanzgedanke war für Wertpapierpools immer schon verlockend. Langfristig schaffte es jedoch kein Pool, alles aus einer Hand anzubieten. Finanzadmin will das nun ändern.



Reinhard Magg, Finanzadmin: "Es war der richtige Zeitpunkt, auch wenn die Corona-Pandemie die Sache anfangs nicht erleichterte."

© Marlene Fröhlich

Die Idee, dass ein Wertpapierpool seinen Vertriebspartnern bei der Abwicklung aller für sie wesentlichen Produktgruppen hilft – seien es nun Fonds, Versicherungen oder Kredite –, ist eigentlich naheliegend. Unter dem Begriff "Allfinanz" wird dies etwa von Strukturvertrieben schon seit vielen Jahren geboten. Als erster Wertpapierpool versuchte hierzulande Ariconsult, Mitte der 2000er-Jahre diesen Weg einzuschlagen, um auch bei der Abwicklung anderer Geschäftsbereiche mitzuverdienen. Über eigene Tochterfirmen und Unternehmen, an denen der Pool beteiligt war, bot man den angeschlossenen Vertriebspartnern die Möglichkeit, neben dem Wertpapier- beziehungsweise Fondsgeschäft auch andere relevante Produktbereiche anzubieten. Nachhaltig erfolgreich war man damit nicht, allerdings gehen einige der heute aktiven Anbieter auf diese Bemühungen zurück.

Den Versicherungspool Arisecur (heute im Besitz von Blandirekt) und den Kreditvermittlungsexperten Infina (heute mehrheitlich im Besitz von Christoph Kirchmair und Harald Draxl) gibt es bis heute, und beide sind erfolgreich tätig. Mittlerweile gehört Ariconsult der Wiener Privatconsult, die Allfinanzidee wurde von den Wertpapierabwicklern in weiterer Folge nicht mehr im größeren Stil aufgegriffen. Im Jahr 2019 änderte sich das mit der Bekanntgabe der beiden Finanzadmin-Geschäftsführer Reinhard Magg und Michael Veit, eigene Tochterunternehmen für den Versicherungsvertrieb gründen zu wollen.

### Neuer Anlauf

Rückblickend hätte die Tochtergesellschaft der deutschen Fondskonzept freilich einen günstigeren Zeitpunkt wählen können, trotzdem ist Magg heute sicher, eine gute Entscheidung getroffen zu haben: "Es war der richtige Zeitpunkt, auch wenn die Corona-Pandemie die Sache anfangs nicht erleichterte. Zudem macht es natürlich einen Unterschied, ob man eine Wertpapiertransaktion mit zwei bis drei Depotbanken abwickelt oder 40 unterschiedliche Courtagen mit etlichen Versicherungen. Und das eigentlich zweimal, einmal für die Makler und einmal für die Agenten. Dafür muss man auch erst einmal Mitarbeiter finden, die sich in diesen Bereichen auch auskennen."

Im Jahr 2020 legte man zudem durch eine Kooperation mit Infina im Bereich des Kreditgeschäfts nach. "Bisher haben wir nur zirka 40 bis 50 Prozent des für uns möglichen Geschäfts abgewickelt. Mit der Vers-Admin M. GmbH für Makler, der Vers-Admin Agentur GmbH für Versicherungsagenten und der Kooperation mit Infina liegen wir nun im Bereich von 100 Prozent. Damit können wir nun alles aus einer Hand anbieten", ergänzt der Finanzadmin-Geschäftsführer. Rückendeckung gibt es zudem von der deutschen Konzernmutter Fondskonzept. Der Vorsitzende des Vorstands und Anteilseigner Hans-Jürgen Bretzke zeigt sich zufrieden mit den Entwicklungen hierzulande. "Die Finanzadmin hat sich mit ihren beiden Tochtergesellschaften hervorragend entwickelt", erklärt er. "So ist es gelungen, mit der digitalen Infrastruktur rund um Finance-Cloud, Finance-App und dem neuen Maklerservicecenter Smart-MSc zahlreiche neue Partner aus dem Versicherungsbereich zu gewinnen. Ich sehe hier weiterhin großes Potenzial."

### 100 Vermittler angebunden

So sieht es zwei Jahre nach Gründung der Versicherungsvertriebsgesellschaften tatsächlich ganz gut aus, dass die Rechnung aufgehen könnte. In die Hände spielte dem Unternehmen dabei die regulatorische Situation: Diese schaffte in den vergangenen Jahren neue Chancen für Pools im Versicherungsvertrieb. Versicherungsvermittler suchten infolge der Umsetzung der IDD-Vorgaben verstärkt nach Partnern, die ihnen in wesentlichen Geschäftsbereichen unter die Arme greifen. Maklerzusammenschlüsse und Versicherungspools konnten sich über einen deutlichen Zustrom an bisherigen Einzelkämpfern freuen. Finanzadmin schaffte es, in dieser Phase viele der angeschlossenen Partner zu überzeugen.

"Ein wesentlicher Vorteil ist, dass wir uns um die gesamte Beratungsdokumentation kümmern, diese kann der Vermittler komplett an uns auslagern", sagt Magg. "Das wird schließlich auch im Versicherungsbereich immer aufwendiger, im August kommt etwa noch die Abfrage der Nachhaltigkeitspräferenzen hinzu. Zudem ist das Thema Datenschutz, aber auch die Anforderungen im Hinblick auf das Thema Aus- und Weiterbildung für die Vermittler allein nur noch schwer zu stemmen." Insgesamt wickeln inzwischen 100 Finanzadmin-Partner (81 Makler und 19 Agenten) Versicherungsgeschäft über die Plattformen ab. Auf der Wertpapierseite verfügt man über 321 Partner. (gp)

---

*Den gesamten Artikel lesen Sie in FONDS professionell 2/2022 ab Seite 168 oder [hier](#) im E-Magazin (Anmeldung erforderlich).*