

Maklerdienst schafft Synergieeffekte



Interview mit
Janos Sarfi,
Maklerdienst oHG



AssCompact: Herr Sarfi, was ist die Idee des Maklerdienstes?

Janos Sarfi: Die Idee ist folgende: Dem Finanzdienstleister (FDL) das Leben so leicht wie möglich zu machen, denn wir wollen ihn als Kunden gewinnen. Das bedeutet, wir nehmen ihm Arbeit ab. Hierbei besetzen wir eine Nische des Marktes, die es in dieser Form bisher noch nicht gab.

AssCompact: Wie sieht das konkret aus?

Janos Sarfi: Das beginnt bereits bei der Vorselektion, mit welchen Produkten der FDL den bestmöglichen Verkaufserfolg erzielen kann. Im persönlichen Gespräch zeigen wir den größtmöglichen Nutzen für seinen Kunden durch neutrale Information auf. Wir vergleichen und werten aus. Zudem liefern wir eine übersichtliche Entscheidungsgrundlage, die es möglich macht, rasche Ergebnisse zu erzielen. Entscheidet sich der FDL nun für eine neue Zusammenarbeit mit einer Gesellschaft, richten wir nicht nur den Vertrag für ihn ein, sondern rüsten ihn mit vielen hilfreichen Verkaufshilfen aus. Diese durch uns erstellten Konzepte stellen wir dem FDL bei einer Zusammenarbeit zur Verfügung. Natürlich kann der FDL den kompletten Service jeder einzelnen Gesellschaft im vollem Umfang nutzen. Wir stehen nicht zwischen der Gesellschaft und dem FDL, sondern bieten kostenfrei für den FDL einen qualitativ hochwertigen zusätzlichen Service. So hat der FDL eine Telefonnummer statt vieler Nummern und einen Ansprechpartner statt vieler Ansprechpartner.

AssCompact: Herr Sarfi, Sie sind unabhängiger Maklerbetreuer. Wie darf man sich das vorstellen?

Janos Sarfi: Die Situation ist einfach. Jeder, der bei einem Produktgeber angestellt ist, möchte natürlich auch sein Produkt verkaufen. Wir haben keine eigenen Produkte, sondern legen die besten Produkte nebeneinander und zeigen den Mehrnutzen vollkommen neutral auf. So geben wir wertvolle Entscheidungshilfen, sparen Zeit und geben dem FDL die Möglichkeit, mit geringstmöglichen Aufwand sofort effizient zu handeln.

AssCompact: Herr Sarfi, wie ist der Ablauf, wenn sich ein Makler an Sie wendet?

Janos Sarfi: Der schnellste Weg ist, wenn bereits ein gezielter Wunsch nach einer bestimmten Produktgruppe vorliegt. Im Gespräch finden wir heraus, an welchen Stellen die Produktpalette des FDL optimiert werden kann. Ist ein Produkt gefunden, das für den FDL einen klaren Mehrnutzen aufweist und vorher nicht zur Verfügung stand, so richten wir eine entsprechende Courtagevereinbarung direkt zwischen dem FDL und dem i.d.R. Versicherungsunternehmen ein. Hierbei haben wir die gleichen Funktionen wie der angestellte Maklerbetreuer. Wir nehmen alle Unterlagen entgegen. Ist dies einmal geschehen, so spielt es keine Rolle, ob wir für den Makler einen Vertrag einrichten oder mehrere.

AssCompact: Wie viele neue Courtagevereinbarungen ergeben sich denn durchschnittlich nach Ihren Gesprächen?

Janos Sarfi: Im Schnitt möchte jeder FDL drei bis vier Vereinbarungen mit neuen Produktpartnern eingehen. Denn der Vorteil – die Betreuung aus einer Hand gesellschaftsübergreifend zu erhalten – bedeutet in der Praxis viel Zeitersparnis! Mittlerweile haben wir Verbindungen, die diesen Synergieeffekt sehr zu schätzen wissen. Für einige unserer Partner haben wir sogar die Betreuung für bis zu zwölf Gesellschaften übernommen.

AssCompact: Wodurch unterscheiden Sie sich von einem Pool?

Janos Sarfi: Der MD hat mit dem Finanzdienstleister keine Rechtsbeziehung, also keinen Vertrag. Es fallen auch keine Gebühren oder Kosten für den FDL an. Der MD ist Servicestation und Backoffice für den FDL. Eine Courtagevereinbarung wird direkt mit der entsprechenden Gesellschaft geschlossen. Die Courtage fließt ohne Umweg an den FDL. Wir sind outgesourcete Maklerbetreuer und erhalten erfolgsbezogen eine Aufwandsentschädigung vom Produktgeber, ohne dabei die Courtage des FDL zu beschneiden.

AssCompact: Wo liegen die Vorteile in einer Zusammenarbeit mit Ihnen?

Janos Sarfi: Alter Hase oder Neugründer – der Vorteil ist für beide der gleiche. In kürzester Zeit werden Schwachstellen in der Angebotspalette aufgedeckt und behoben. Nachdem die Märkte schnelllebig sind, ist eine regelmäßige Optimierung sicherlich notwendig. Kostenfrei bieten wir nicht nur Informationen zu verschiedenen Produkten, sondern liefern System und Verkaufskonzept – sprich Ideen – gleich mit. So gewinnen wir wertvolle Zeit für unsere Partner und steigern unmittelbar deren Erfolg und unterstützen ihre Beratungskompetenz.

AssCompact: Wo sehen Sie den MD in der Zukunft?

Janos Sarfi: Der Maklerdienst möchte nicht das Massengeschäft, sondern stellt die persönliche, individuelle Betreuung jedes einzelnen Partners in den Vordergrund. Mit uns als unabhängigem Unternehmen können langjährige Geschäftsbeziehungen wachsen, an denen jede Seite ihren Vorteil hat. Wir wollen dem Finanzdienstleister bei der Ausübung seines Auftrages „Best Advice“ nach besten Kräften helfen. Die vergangenen drei Jahre zeigen, dass unser Service gerne genutzt wird. Also werden wir in diesem Sinne weitermachen und freuen uns noch auf viele kompetente Partner.

AssCompact: Herr Sarfi, wir danken Ihnen für die Ausführungen.

ID 27008

