

| Firma |  FinanzNet FinanzNet Holding AG |  FiNet MEHRWERT IM NETZWERK FiNet Financial Services Network AG |  FONDSFINANZ MAKLERSERVICE Fonds Finanz Maklerservice GmbH |  FondsKonzept AG | FOI |
|--|---|--|--|---|--|
| Vorstand, Geschäftsführung |  Udo W. Masrouki Vorstand |  Markus Neudecker Vorstand |  Norbert Porazik Geschäftsführender Gesellschafter |  Heike Angele Vorstand |  |
| Produktsparten | <ul style="list-style-type: none"> - Kapitalanlagen - Offene Investmentfonds - Leben (inkl. bAV), Kranken (inkl. bKV) - Eigenes Vermögensschaden-Haftpflichtkonzept - Baufinanzierung | <ul style="list-style-type: none"> - Leben, Kranken, Komposit - Finanzierungen und Bausparen - Investment - Vermögensverwaltung - Beteiligungen | <ul style="list-style-type: none"> - Leben, Kranken, Sach - Investment - Sachwerte - Baufinanzierung - Bankprodukte | <ul style="list-style-type: none"> - Investmentfonds - Beteiligungen - Finanzierungen - Fonds-Vermögensverwaltung - Versicherungen | <ul style="list-style-type: none"> - Inv - As - Ge - Fir - Im |
| Alleinstellungsmerkmal(e) | Eigene VSH, Direktanbindung der Vermittler | Ganzheitliches Produkt- und Dienstleistungsportfolio an: Versicherungen aller Sparten, Investmentprodukte, Beteiligungen, Finanzierungen, bAV-Beratung, Finanzplanung sowie ein Haftungsdach (über die FAM) | Produktpalette in sechs Sparten mit über 500 Produktpartnern und mehreren 100.000 Tarifoptionen ohne Kosten und ohne Mindestumsatz | Full-Service-System für die rechtssichere Administration des gesamten Beratungsprozesses auf allen Geschäftsfeldern gewerberechtlich zugelassener Finanzberater | 360-tur- für u Banl Vers und Mar |
| Anzahl der Mitarbeiter im Backoffice | 5 | 15 | 230 | 19 | ca. 5 |
| Anzahl angeschlossener Vermittler | 3.158 | 480 | 27.000 | Vertriebspartner mit eigener Anbindung: 2.886; angeschlossene Vertriebspartner insgesamt: 16.804 | Meh |
| Voraussetzung für die Mitgliedschaft | Für Kapitalanlagen: § 34c und/ oder § 34f GewO, für Versicherungsgeschäft § 34d GewO; außerdem Selbstauskunft | IHK Registrierung | Je nach Geschäftsfeld Gewerbe-erlaubnis nach § 34c, d, e oder f GewO; AVAD, Schufa | Vertriebspartner-Vertrag mit Einreichung von Unterlagen wie Führungszeugnis, GZR-Formular, Gewerbeanmeldung, Erlaubnis nach § 34f GewO oder nach § 32 KWG, Nachweis VSH | Alle Erlau Gew |
| Provisionserlöse von 2010 bis 2013 (in €, aufgerundet) | 2010: 6,1 Mio. Euro 2011: 7,3 Mio. Euro 2012: 10,1 Mio. Euro 2013: 9,8 Mio. Euro | 2010: 25,8 Mio. Euro 2011: 28,5 Mio. Euro 2012: 28,5 Mio. Euro 2013: 26,3 Mio. Euro | 2010: 77 Mio. Euro 2011: 107 Mio. Euro 2012: 100 Mio. Euro 2013: 94 Mio. Euro | 2010: 25,6 Mio. Euro 2011: 28,0 Mio. Euro 2012: 32,0 Mio. Euro 2013: 38,0 Mio. Euro | 2010 2011 2012 2013 |
| Mitgliedschaftsgebühren | Keine | Dienstleistungspauschale: 1.500 Euro p. a.. Ab 50.000 Euro Courtageumsatz Reduzierung um 50 %, ab 100.000 Euro um 100 % | Keine | Keine | Kein |
| Kündigungsfristen | Keine | 3 Monate zum Monatsende | Makler können jederzeit; Fonds Finanz: 6 Monate zum Monatsende | 4 Wochen zum Ende des Monats | 1 Mo |
| Rechtliche Anbindung der Vermittler | Nichtexklusive Vertriebsvereinbarung als Handelsmakler gem. § 93 HGB | Registrierung als Makler nach § 34d bzw. § 34f GewO | Über eine Vertriebsvereinbarung geregelt (Vermittler nach § 93 HGB) | Vertriebspartner-Vertrag samt Unterlagen: s. oben | Anla Gew nach und Gew |
| Besonderheiten in der Vertriebsunterstützung | <ul style="list-style-type: none"> - Kundenleads (produktspezifisch!) - Personalisierte Websites - Regional zuständige Vertriebskoordinatoren - Online-Schulungen - Marketing-Unterlagen on demand - Workshops - Rahmenvereinbarungen mit hohen Rabatten | <ul style="list-style-type: none"> - Umfassendes Produkt- und Dienstleistungsportfolio in allen Versicherungsparten, bei Finanzierungen, Bausparen sowie im Beteiligungs- und Investmentgeschäft - Fachliche Unterstützung sowie umfassende Unterstützung bei allen Backoffice-Prozessen und technischem Support | <ul style="list-style-type: none"> - Alle Maßnahmen zur Vertriebsunterstützung sind kostenfrei - Best-uv t-Provisionsgarantie - Kostenfreies CRM- und Kundenverwaltungsprogramm VENTA inkl. Versorgungsanalyse CARA - Makler-Homepages - Elektronische Unterschrift | <ul style="list-style-type: none"> - Schulungen zu Sach- und administrativen Themen - Vor-Ort- und Online-Unterstützung durch Partnerbetreuer - Info-Filme im Maklerservicecenter - Marketing- und Akquiseunterstützung - Völlige Unabhängigkeit ohne jegliche Eigenprodukte | <ul style="list-style-type: none"> - Sch - Pro - mit n - baren - Ma - Fav - Ind - lung - Co - Spe - für F |
| Interne Schulungen, Prüfungsvorbereitungen | Nur produkt- und spartenbezogen | Weiterbildungsangebote durch die FiNet Fachteams, Weiterbildungsangebote zu Sonderkonditionen in Kooperation mit DMA, EBS und GOING PUBLIC! | Tägliche Online-Schulungen; E-Learning-Mediathek; Weiterführende Schulungsangebote bei Kooperationspartnern; zusätzliche Schulungen auf unseren Veranstaltungen | Online-Schulungen und Vor-Ort-Workshops, Schulungen in Kleingruppen, Prüfungsvorbereitung zum Sachkundenachweis mit 3 Seminaranbietern, Roadshows | Regel te, So aktue |
| Bei Ausscheiden des Vermittlers: Was geschieht mit den Kundenbeständen und Provisionsansprüchen? | Kundenbestände bleiben Eigentum des Vertriebspartners. Etwasige Provisionsansprüche werden beglichen | Übernahme der betreuten Verträge in den Eigenbestand o. Übertragung auf andere Poolgesellschaften. Für Courtageabrechnungen nach Vertragsende pauschalierte Vergütung für die anfallenden Verwaltungskosten | Mit Beendigung der Vertriebsvereinbarung o. unabhängig davon auf Wunsch des Vermittlers auch unabhängig von dem Bestand gehen alle Verträge auf den Vermittler über. Provisionsansprüche werden an den Vermittler abgetreten. Versicherungsgesellschaften garantieren die Bestandsübertragung auf den Vermittler | Freigabe der Bestände | Bestä |
| Ansprechpartner für Vermittler | Maklerbetreuung: Tel.: 0221 / 9697690 info@finanz.net | Bernhard Bahr Leiter Vertrieb Tel.: 06421 / 1683123 bernhard.bahr@finet.de | Maklerbetreuung (Anbindung) Tel.: 089 / 158815-180 maklerbetreuung@fondsfinanz.de | Partnerbetreuung durch Thomas Brosche Tel.: 07303 / 96 98-177 brosche@a-fk.de Andreas Heiming Tel.: 07303 / 9698-178 heiming@a-fk.de Helmut Grieger Tel.: 07303 / 96 98-172 grieger@a-fk.de | Marc Vertri Tel.: C marc. |
| Ansprechpartner für die Maklerbetreuung | Udo W. Masrouki Vorstand Tel.: 0221 / 9697690 | Bernhard Bahr Leiter Vertrieb Tel.: 06421 / 1683123 bernhard.bahr@finet.de | Maklerbetreuung (Allgemeine Fragen zur Zusammenarbeit) Tel.: 089 / 158815-180 maklerbetreuung@fondsfinanz.de | Tel.: 07303 / 96 98-172 grieger@a-fk.de | Servic Tel.: C info@ |