



Apella AG



Finance Consult Maklerpool GmbH & Co. KG



FinanzNet Holding AG



FiNet Financial Services Network

Firma	Apella AG	Finance Consult Maklerpool GmbH & Co. KG	FinanzNet Holding AG	FiNet Financial Services Network
Vorstand/ Geschäftsführung	 Harry Kreis Vorstand	 Markus Gill Geschäftsführer	 Dipl.-Kfm. Udo W. Masrouki Vorstand	 Markus Neudecker Vorstand
Produktsparten	<ul style="list-style-type: none"> - Kapitalanlagen (OGAF, AIF, Immobilie) - Versicherungen (Leben, Kranken, SUHK) - Finanzierungen und Bausparen 	<ul style="list-style-type: none"> - Leben - Kranken - Sach - Bausparen/Baufinanzierung - Investment - Ratenkredite - Direktimmobilien - Gewerbl. Finanzierungen 	<ul style="list-style-type: none"> - Kapitalanlagen - Investmentfonds - AIFs - Immobilien - Versicherungen - Konsumentenkredite 	<ul style="list-style-type: none"> - Altersvorsorge - Biometrie - Kranken - Komposit - Finanzierungen und Bausparen - Investment - Vermögensverwaltung - Beteiligungen
Alleinstellungsmerkmal	Vollsortimenter (inkl. Haftungsdach, Assekuradeur, Rechtsberatungsgesellschaft für BAV) mit eigener IT-Architektur.	Seit Beginn zu 100 % inhabergeführt. Beim persönlichen Pool FinanceConsult sind Vermittler keine Nummern, sondern Individuen. Mit digitaler Kundenmappe schon seit 2003.	Persönliche Betreuung, Erreichbarkeit von 8.00 Uhr - 20.00 Uhr, eigene Vermögensschadenhaftpflicht, VSH24 - Unterstützung in der Kundenberatung.	Ganzheitliches Produkt- und Dienstleistungsportfolio. Haftungsdach (FAM). Einfaches „One-Stop-Shopping“. Seit 2017: Im Todesfall oder festgestellter BU erhalten die Erber oder der FiNet-Partner ein Angebot zum Ankauf des Kunden- und Vertragsbestands. Gilt auch für Partner die ab dem 60. LJ Tätigkeit aufgab ca. 50 (54 gesamt)
Anzahl der Mitarbeiter im Backoffice	43	10	4	ca. 450
Anzahl angeschlossener Vermittler	ca. 4.000	285	3.024	ca. 450
Voraussetzung für die Mitgliedschaft	Gewerbeanmeldung Makler, Gewerbebescheinigung nach § 34 GewO für den jeweilig ausgeübten Tätigkeitsbereich.	Gewerbegenehmigung je nach Ausrichtung (§ 34 d, § 34 h, § 34 i, § 34 f), Registrierung im Vermittlerregister, Nachweis Fachausbildung, Gewerbe im Hauptberuf, VSH-Nachweis.	Gewerbeanmeldung und die jeweiligen Zulassungen.	IHK Registrierung; Beauskunftung über die „Anlagen und notwendigen Unterlagen“ der FiNet (u. a. Einwilligung zur Abfrage der Schu Daten bzw. Selbstauskunft)
Provisionserlöse (in Euro, aufgerundet)	2014: 30,5 Mio. 2015: 31,5 Mio. 2016: 32,4 Mio.	2017: 3,10 Mio.	2014: 8,3 Mio. 2015: 8,1 Mio. 2016: 7,6 Mio.	2014: 22,7 Mio. 2015: 21,2 Mio. 2016: 20,6 Mio.
Mitgliedschaftsgebühren	Keine	Keine, sofern min. 6.000 Euro Courtagensatz innerhalb von 6 Monaten.	Keine	Keine, bei entsprechenden Umsätzen.
Kündigungsfristen	Monatlich	14 Tage zum Quartalsende	Keine	Für FiNet Partner: 14 Tage/für FiNet 3 Monate, je zum Monatsende
Rechtliche Anbindung der Vermittler	Makler	Makler gem. § 93ff. HGB	Makler § 93 HGB	Registrierung als Makler nach § 34 bzw. § 34f GewO
Besonderheiten in der Vertriebsunterstützung	Eigenes Beratungsmodul für die Kapitalanlage, Haftungsdach, Rechtsberatungsgesellschaft für BAV, ganzheitliches ProfiBeratungsmodul für den Privathaushalt u. v. m.	Extranet mit langjährig bewährter Kunden- und Vertragsverwaltung mit digitalisiertem Dokumentenmanagementsystem, App zur schnellen Bestandsübertragung beim Kunden vor Ort.	Bei Bedarf persönlicher Coach bis hin zur Begleitung/Durchführung der Kundenberatung.	Ausgezeichnete fachliche Unterstützung sowie umfassende Unterstützung bei allen Backoffice-Prozessen z. B. Bestandsübertragungen und technischer Support; Vertriebspakete sowie hochwertige Analyse- und Beratungstools zu Sonderkonditionen. Kostenfreies CRM-System kostenfreie Maklerhomepage.
Interne Schulungen/ Prüfungsvorbereitungen	Enge Zusammenarbeit mit Going Public (u. a. Duales Studium) sowie interne Veranstaltungen als Präsenz- und Onlineschulungen auf das ganze Jahr verteilt.	K. A.	Über externe Partner.	Umfassende Weiterbildungsangebote durch die FiNet Fachteams, Weiterbildungsangebote zu Sonderkonditionen in Kooperation mit DMA, EBS und Going Public; Mitglied der Initiative „Gut beraten“.
Bei Ausscheiden des Vermittlers: Was geschieht mit den Kundenbeständen und Provisionsansprüchen?	Kundenbestände werden übertragen, Provisionsansprüche bleiben bestehen.	Courtagen werden weiter gezahlt. Versicherungsmakler erhält Nachbearbeitungen und hat weiterhin Zugriff auf Kunden- und Vertragsverwaltung.	Freigabe sowie Übernahmeangebot.	Partner kann Verträge in Eigenbestand übernehmen o. auf andere Pools übertragen. Für Courtagerechnungen nach Vertragsende pauschalierte Vergütung für anfallende Verwaltungskosten.
Ansprechpartner für Vermittler	Norddeutschland: Chris Lewin Direktor clewin@apella.de	Markus Gill CEO Tel. 04242 / 16 94 - 0 gill@financeconsult.de	Juta Mentzen, Büroleitung Tel. 0221 / 96 97 69 - 0 mentzen@finanz.net	Bernhard Bahr Leiter Partnerbetreuung Tel. 06421 1683 - 123 bernhard.bahr@finet.de
Ansprechpartner für die Maklerbetreuung	Harry Kreis Vorstand hkreis@apella.de	Markus Gill CEO Tel. 04242 / 16 94 - 0 gill@financeconsult.de	Udo Masrouki Vorstand Tel. 0221 / 96 97 69 - 0 masrouki@finanz.net	Bernhard Bahr Leiter Partnerbetreuung Tel. 06421 1683 - 123 bernhard.bahr@finet.de
Internet	www.apella.de	www.financeconsult.de	www.finanz.net	www.finet.de