



Der Vorstand unterwegs in der neuen Service-Zentrale in Bonn

FOTO: MAREN FISCHINGER

BONNFINANZ

„Mit Bonnfinanz ist wieder zu rechnen“

Der Allfinanz-Berater Bonnfinanz war die Nummer Drei der Branche, verlor als Tochter des Zurich-Konzerns in den vergangenen Jahren aber zeitweise an Bedeutung. 2019 übernahm der Finanzinvestor BlackFin das Unternehmen und richtet es seither völlig neu aus: mit brandneuer IT, einer neuen Servicezentrale im Bonner Norden – inklusive eigener Akademie – und neuen Produktpartnern für eine noch unabhängigere Beratung. Im Interview erklären die beiden Vorstände Dirk Benz (Vertrieb und Marketing) und Stefan Mertes (Produkte, Finanzen und IT) die Strategie.

Herr Benz, Herr Mertes, als BlackFin der Zurich-Gruppe 2019 die Bonnfinanz abkaufte, war die Außendarstellung recht altbacken, man hatte mit sinkenden Umsätzen zu kämpfen, Berater wanderten ab. Was hat Sie beide überzeugt, trotzdem Verantwortung zu übernehmen?

Benz: Auch mein erster Eindruck des Unternehmens war damals eher durchwachsen. Dann haben die Verantwortlichen bei BlackFin mir aber erklärt, dass Bonnfinanz für sie eine Wachstumsstory ist, dass sie andere Wettbewerber integrieren, durch Zukäufe wachsen und investieren wollen. Das hat mich überzeugt.

Mertes: Hier gab es einen großen Investitionsstau, das war nicht zu übersehen. Die Mannschaft hing im Motivationsloch. Aber ich habe schnell gemerkt, dass die Basis sehr solide ist. Bonnfinanz – unser Vertrieb – stand immer noch für exzellente Beratung.

Wie positionieren Sie das Unternehmen jetzt?

Benz: Wir nehmen Allfinanz ernst und denken konsequent vom Kunden her. Wenn Sie Finanzdienstleister mit den deutschen

Autobauern vergleichen, dann ist Bonnfinanz wie ein Mercedes. Nicht so sportlich wie Audi oder Porsche, dafür aber ganz besonders sicher, qualitativ und verlässlich. Dieses Profil haben wir weiter geschärft und die Marke Bonnfinanz auch emotional aufgeladen.

Warum ist BlackFin aus Ihrer Sicht der passende Partner für Bonnfinanz?

Mertes: Weil BlackFin dieselben Ziele hat wie wir. Wir haben hier buchstäblich jeden Stein umgedreht. Wir haben ein Controlling aufgebaut, eine Personal- und Rechtsabteilung, wir haben einen Markenrelaunch vollzogen und eine neue IT installiert. Wir sind umgezogen. Das alles in einer Geschwindigkeit, die in einem Konzern undenkbar gewesen wäre. Nach Abstimmung der grundsätzlichen Strategie mussten wir eben nicht ständig nachfragen.

Stichwort Markenrelaunch: Warum brauchte Bonnfinanz ein neues Logo und einen neuen Claim?

Mertes: Das frühere Logo wirkte aus der Zeit gefallen, dasselbe galt für die Typographie. Wir sind sehr glücklich mit dem neuen Markenauftritt, denn er signalisiert nach außen, wie modern das Unternehmen jetzt aufgestellt ist. Ich habe mich außerdem in den Claim „Immer gut leben“ verliebt. Es war ein langer Weg, ihn herauszuarbeiten. Aber er trifft wirklich den Kern dessen, was wir hier tun und noch vorhaben.



Das neue Logo der Bonnfinanz.

Benz: Wir haben einen aufwändigen Markenprozess durchlaufen, und so etwas ist bei einem Finanzdienstleister klassischerweise immer auch stark nach innen gerichtet. Es geht um eine Haltung, um Stolz und Identität. Da haben wir – wie ich finde – sowohl mit dem neuen, frischen Corporate Design als auch mit dem Claim eine sehr gute Marschrichtung vorgegeben.

Bonnfinanz war jahrelang im Versicherungsbereich an Produkte der Zurich-Gruppe gebunden. Wie weit geht die neue Unabhängigkeit?

Benz: Zurich – im Übrigen ja ein sehr guter Versicherer – war lediglich Exklusivpartner im Insurance-Bereich. Bonnfinanz hat schon vor dem Verkauf mehr als 50 Prozent seiner Umsätze im Bereich Kapitalanlagen und Baufinanzierung gemacht. Es gibt unter den Top Ten keinen anderen Finanzdienstleister mit einem so ausgewogenen Produktportfolio. In den kommenden Jahren werden wir sukzessive weitere Premium-Produktpartner ins Programm aufnehmen, wenn sie zu uns passen und genauso kundenorientiert sind wie wir.

Genießen Beraterinnen und Berater bei Ihnen eine größere Unabhängigkeit als bei einer Bank?

Benz: Auf jeden Fall. Ich habe oft Banker im Vorstellungsgespräch. Die berichten mir von zunehmend engen Vorgaben in der Beratung und dass die Motivation in der Branche im Keller sei.

Wodurch zeichnet sich das besondere Beratungskonzept von Bonnfinanz aus?

Mertes: Ein Finanzberater der Bonnfinanz ist so etwas wie ein Unternehmensberater und finanzieller Lotse für Privathaushalte. Er schaut sich die Situation ganzheitlich an. Natürlich können auch unsere Kunden die Finanz-Tipps in Focus Money lesen. Aber die Menschen sehnen sich nach einem Sparring- und Ansprechpartner. Unser Vertrieb bildet sich zu allen Finanzthemen kontinuierlich weiter. Mit dieser Kompetenz entwickeln wir für den Kunden individuelle Konzepte. Zudem haben wir Tools, um den Beratungsprozess laufend transparenter und besser zu machen.

Wer braucht im Zeitalter der Robo-Advisors und Online-Vergleichsportale überhaupt noch einen persönlichen Berater?

Mertes: Kunden, die sich heute per App um Versicherungen und Vorsorge kümmern, wären auch früher schon nicht zu einem Dienstleister wie Bonnfinanz gekommen. Wer sich für die Bonnfinanz entscheidet, will jemanden haben, der in Sachen Finanzen das große Ganze im Blick hat und ihm die Sorge um solche Dinge abnimmt.

Benz: Ich würde das Argument sogar umdrehen. Gerade heute, wo Kunden bei Versicherern und Banken oft nur noch einen Chatbot erreichen oder im Call Center landen, ist unser Service gefragt. Der Bonnfinanz-Berater bleibt seinen Kunden 20 Jahre oder länger erhalten. Er wird für sie zum Beziehungsmanager in einer ansonsten digitalen und immer unpersönlicheren Welt.

Bonnfinanz gibt rund zehn Millionen Euro für eine komplett neue, digitale Infrastruktur aus. Warum war das nötig?

Mertes: Hier lief ein komplett veraltetes System. Man musste vieles mehrfach und von Hand eingeben. Wir haben neue Laptops angeschafft, sind von Lotus Notes auf Microsoft umgestiegen. Es gibt jetzt ein neues CRM-System für die Berater, das alle Kunden- und Produktdaten an einer Stelle bündelt – mit Schnittstelle zum neuen Provisionsmanagementsystem. Wir haben die komplette IT-Infrastruktur neu aufgebaut.

Sie wollen wachsen. Warum sollte ein Banker seinen sicheren Arbeitsplatz aufgeben und sich als Bonnfinanz-Partner selbständig machen?

Benz: 60 Prozent unserer Neuzugänge kommen aus Banken und Versicherungen – mit einer sehr hohen Vorqualifikation. Diese Menschen überzeugt die Vision, die Bonnfinanz vermittelt. Wir können ihnen außerdem alle Vorteile der Selbständigkeit bieten, mit einer Absicherung fast wie im Angestelltendasein.

Wie sieht diese Absicherung genau aus?

Benz: Wir stellen den Menschen Coaches an die Seite, kümmern uns um Ausbildung und Technik. Die unternehmerischen Risiken sind auf ein absolutes Minimum reduziert. Wir helfen sogar dabei, einen eigenen Kundenstamm aufzubauen. Und: Insbesondere im ersten Jahr greifen wir neuen Vertriebspartnern finanziell unter die Arme. Zudem haben wir das vielleicht lukrativste Vergütungssystem in der Branche, weil wir in der Service-Zentrale extrem effizient arbeiten, mit sehr wenig Personal.

Sie haben in Ihren neuen Büros im Bonner Norden einen „Bonnfinanz Campus“ aufgebaut. Was haben Sie dort vor?

Mertes: Wir wollen in unserem Campus gemeinsam mit unseren Vertriebspartnerinnen und -partnern vier Kompetenzfelder entwickeln: Fachliche Kompetenz, digitale Kompetenz, Fähigkeiten im Vertrieb und persönliche Kompetenz. Dazu bauen wir gerade ein sehr umfangreiches Repertoire an Inhalten auf.



Links: Dirk Benz (Vorstand Vertrieb und Marketing), rechts: Stefan Mertes (Vorstand Produkte, Finanzen und IT)

Benz: Wir bilden hier Berater nach 34d, 34f und 34i Gewerbeordnung aus – das ist das, was Sie heute können müssen, um Kapitalanlagen, Versicherungen und Kredite im Markt platzieren zu können. Mit der IHK in Bonn sind wir außerdem eine Exklusivkooperation eingegangen und qualifizieren die Berater zusätzlich als IHK-Finanzplaner.

Der 50. Geburtstag des Unternehmens fiel ausgerechnet in das Corona-Jahr 2020. Wie feiert man unter diesen schwierigen Bedingungen?

Mertes: Wir hatten ursprünglich ein großes Fest in Bonn geplant – mit allen Vertriebs- und Produktpartnern. Dann haben wir schweren Herzens das Beste aus der Situation gemacht und eine virtuelle Herbsttagung veranstaltet. Das war nicht das Gleiche, wurde aber dennoch ein schönes Event. Wir werden auch die nächsten Veranstaltungen Anfang 2021 als hybride oder virtuelle Veranstaltungen stattfinden lassen.

Wie sehen die nächsten zehn Jahre für Bonnfinanz aus?

Mertes: Viele in der Branche hatten Bonnfinanz nicht zugehört, was wir geschafft haben: eine neue Marke, die Trennung

von Zurich, den Umbau der IT, neue Produkte. Wir haben bewiesen, dass wir liefern können – und gezeigt: mit Bonnfinanz ist wieder zu rechnen. Und wir lassen weiter Taten sprechen: Mit kompetenter Verstärkung durch Claus Gillen als neues Vorstandsmitglied für das Ressort „Produkte & Märkte“ – ab dem 01.01.2021 werden wir zu dritt die Transformation der Bonnfinanz vorantreiben.

Benz: Deshalb bin ich der festen Überzeugung: Das nächste Jahrzehnt wird das Jahrzehnt der Bonnfinanz! Es gibt ein unheimlich solides Fundament. Und weil in den vergangenen Jahren Vieles liegen geblieben ist, hat sich da etwas aufgestaut, das jetzt raus will. Diese Energie lassen wir nun los.

Die Bonnfinanz AG zählt als Mehrfachagent zu den führenden Allfinanzvertrieben Deutschlands und gehört seit Mitte 2019 zu BlackFin Capital Partners, einem europaweit agierenden Investor im Finanzsektor. Bereits seit 1970 bietet Bonnfinanz AG mit ihrem Sitz in Bonn ganzheitliche Allfinanzberatung für private Haushalte.

Kontakt: Bonnfinanz Aktiengesellschaft für Vermögensberatung und Vermittlung, Soenneckenstraße 10-12, 53119 Bonn, Tel: 0228/533 0, Internet: www.bonnfinanz.de