

„Wir setzen auf attraktive Vergütungen für Berater“

Die **Bonnfinanz** schaltet mit neuem Eigentümer in den Angriffsmodus. Vertriebsvorstand **Dirk Benz** erläutert mit **Eugen Bucher** von der Mutter Blackfin Capital die gemeinsamen Pläne für den Vertrieb – und wo sie sich im Vergleich zu Mitbewerbern sehen.

Die ehemalige Zurich-Tochter Bonnfinanz hat seit rund anderthalb Jahren mit dem Private-Equity-Haus Blackfin Capital einen neuen Eigentümer. In der neuen Zentrale im Bonner Norden bat FONDS professionell Ende Februar Bonnfinanz-Vertriebsvorstand Dirk Benz und Eugen Bucher, den Vorsitzenden des Strategie-Komitees der Allfinanz-Gruppe von Blackfin Capital in Deutschland, zum Gespräch – mit Abstand und nach negativem Corona-Schnelltest, versteht sich.

Herr Bucher, die Bonnfinanz ist seit 2019 Teil der Blackfin Capital. Diese ist hierzulande kaum bekannt. Was macht Ihr Unternehmen?

Eugen Bucher: Blackfin ist ein führendes Beteiligungunternehmen und Wachstumspartner für Finanzdienstleister in Kontinentaleuropa. Die Gründer kommen alle aus dem Finanzsektor, und verfügen über langjährige Berufserfahrung. Wir investieren in Unternehmen mit Wachstumspotenzial und sehen insbesondere in den Finanzmärkten einen strukturell wachsenden und

»Im Moment haben wir zirka 450 Berater und gute Recruiting-Ergebnisse.«

Dirk Benz, Bonnfinanz

interessanten Markt. In Frankreich haben wir damit sehr gute Erfahrungen gemacht. Hierzulande betreut die Blackfin Capital Germany die Investments und bündelt ihre Aktivitäten in der Allfinanz Holding.

In welche Finanzdienstleister investieren Sie genau?

Bucher: Der Fokus richtet sich auf mittelständische Finanzdienstleister. Dabei konzentrieren wir uns nicht nur auf Allfinanz-Vertriebe wie die Bonnfinanz, sondern können uns auch vorstellen, Spartenanbieter wie etwa Baufinanzierungsberater sowie Service- und IT-Dienstleister zu erwerben. Auch Maklerbestände sind unter Umstän-

den interessant. Bei unseren Investments achten wir darauf, dass die Unternehmen über eine solide Grundsatzsubstanz verfügen, jedoch aus eigener Kraft nicht den nächsten Wachstumsschritt machen können. Da kommen wir ins Spiel. Wir verfügen über spezifische Erfahrung und eine Erfolgsbilanz bei der Wachstumsstrategie und Digitalisierung von Vertriebs- und Finanzdienstleistungsorganisationen. In der Regel behalten wir Investments zwischen fünf und sieben Jahren.

Warum erreichte die Bonnfinanz nicht früher diese nächste Stufe? Sie gehörte zur Zurich-Gruppe Deutschland. Ein Kapitalgeber stand also im Hintergrund.

Bucher: Diese Frage müssten Sie der Zurich stellen. Die Voraussetzungen für Wachstum auf Basis der vorhandenen exzellenten Qualität der Berater der Bonnfinanz sind gegeben.

Dirk Benz: Die Zurich hatte eine andere Strategie für die Bonnfinanz. Sie war für sie einer von mehreren Vertriebsarmen. Wir dagegen wollen die Bonnfinanz stärker als Mehrfachagenten positionieren, hier sehen wir das Potenzial.

Wenn Sie auf Wachstum setzen, wie beeinflussen die Pläne der Regierung für eine weitere Regulierung Ihre Entscheidungen?

»Regulierung betrifft alle am Markt. Vor allem aber bewegt sie Märkte, sodass gerade solche Phasen für Investoren interessant sind.«

Eugen Bucher, Blackfin Capital



Die Provisionen für Restschuldversicherungen werden gekappt. Ein Provisionsdeckel für Lebenspolicen steht nach wie vor im Raum genau wie die Idee, Finanzanlagenvermittler unter Bafin-Aufsicht zu stellen.

Bucher: Eine regulatorische Änderung betrifft alle am Markt. Vor allem aber bewegt sie Märkte, sodass gerade solche Phasen für Investoren interessant sind. Daher sehen wir die Regulierungspläne eher positiv als negativ. Zudem werden sie das grundsätzliche strukturelle Wachstum der Finanzdienstleistungsbranche nicht beeinflussen.

Benz: Darf ich aus Sicht der Bonnfinanz ergänzen? Wir stehen eher im Wettbewerb zu Sparkassen und Volksbanken und weniger zu Versicherungsunternehmen und anderen Finanzdienstleistern. Das liegt daran, dass zirka 70 Prozent unserer Beraterinnen und Berater eine Bankvergangenheit haben, was auch unseren Produktmix beeinflusst. Wir generieren etwas mehr als

50 Prozent unserer Umsätze aus der Vermittlung von Baufinanzierungen, Privatkrediten und Investmentfonds. Die übrigen knapp 50 Prozent stammen je zur Hälfte aus Abschlüssen von Lebens- und Sachversicherungen. Hinzu kommen einige Krankenpolice. Ein möglicher Provisionsdeckel bei Lebenspolice wird uns weniger treffen als andere Vertriebsgesellschaften; der Deckel für Restschuldversicherungen sogar nur minimal.

Herr Bucher, reden Sie konkret mit anderen Firmen, die Sie übernehmen möchten?

Bucher (lacht): Ja, deren Namen nenne ich Ihnen aber nicht.

Herr Benz, was hat sich bei der Bonnfinanz in den vergangenen 18 Monaten seit der Übernahme durch die Blackfin Capital geändert?

Benz: Wie lange haben Sie Zeit? Im Ernst, ich bin seit Oktober 2019 dabei. Seitdem

haben wir unserer Strategiepapier „Roadmap 23“ erarbeitet, das wir bis 2023 umsetzen möchten. Das beinhaltet zunächst eine klare Positionierung als Marke und Unternehmen, um sich vom Wettbewerb abzusetzen. Dann der Aufbau moderner, digitaler Marketing- und Kommunikationsprozesse, speziell im Social-Media-Marketing. Außerdem das Vorantreiben der fachlichen Entwicklung der Berater über unseren neuen Bonnfinanz Campus. Die hohe Qualifikation unserer Berater ist seit jeher ein Markenzeichen der Bonnfinanz. Zudem arbeiten wir an einem sehr transparenten und attraktiven Karriere- und Vergütungssystem. Ferner bauen wir eine neue IT-Infrastruktur auf, auch im Hinblick auf den Beratungsprozess, da für Berater ihre täglichen Tools sehr relevant sind. Und last but not least das Produktmanagement: In den Sparten, in denen wir erfolgreich unterwegs sind, wollen wir uns neuen Partnern öffnen, aber auch neue Marktbereiche auf-



bauen – etwa Immobilien als Kapitalanlage, was gut zu unserem bisherigen Produktmix passen würde.

Sie sprachen von der Markenentwicklung. Wie genau wollen Sie sich von Mitbewerbern absetzen?

Benz: Wir positionieren uns als Qualitätsvertrieb. Ich denke, wir können mit der Bonnfinanz die Lücke zwischen den großen Anbietern am Markt der Mehrfachagenten und dem Maklermarkt schließen. Hierbei setzen wir in der Darstellung gegenüber Beratern auf attraktive Vergütungen und eine sehr effiziente Servicezentrale.

Gut, und wie sieht die Vergütungsstruktur aus?

Benz: Konkrete Zahlen möchte ich nicht nennen. Glauben Sie mir aber, ich spreche aus langjähriger Erfahrung, dass die Bonnfinanz schon jetzt im Vergleich zum Rest der Branche nur einen geringen Overhead verlangt. Die Berater erhalten mehr als im Branchenschnitt. Die Führungskräfte bekommen keinen Teil der Provisionen des Beraters, sie werden aus dem Overhead bezahlt.

»Ein möglicher Provisionsdeckel bei Lebenspolicen wird uns weniger treffen als andere Vertriebe.«

Dirk Benz, Bonnfinanz

Hat sich das bereits in der Gewinnung neuer Berater niedergeschlagen? Vor anderthalb Jahren nannte Ihre Gesellschaft das Ziel von 600 Beratern.

Benz: Im Moment haben wir rund 450 Berater und gute Recruiting-Ergebnisse. Sie müssen jedoch bedenken, dass Corona die Gewinnung neuer Vertriebspartner nicht erleichtert. Man kann sich nicht persönlich treffen, keine Informationsveranstaltungen

KURZ-VITA: Dirk Benz

Dirk Benz begann seine Laufbahn 2001 als Berater bei Swiss Life Select. Der Betriebswirt verließ den Vertrieb 2018, nachdem er sechs Jahre als Direktor tätig war, und ging als Vertriebsvorstand zum Finanzberater Proventus. Seit Oktober 2019 ist er bei der Bonnfinanz.

machen. Alles findet nur digital statt. Hinzu kommt, dass es unserer Kernzielgruppe, den Bankkaufleuten, im Moment schwerfällt, sich aus einer Festanstellung heraus selbstständig zu machen. Das gilt sowohl für jüngere als auch für die gestandenen Bankberater. Daher kann es sein, dass wir das Ziel von 600 Beratern später als geplant erreichen werden.

Banker sind Ihre Hauptzielgruppe. Wen sprechen Sie sonst noch an?

Benz: Wir trauen uns auch zu, jemanden mit einer kaufmännischen Ausbildung zum Finanzplaner zu machen. Daher haben wir den Campus, um in 24 Monaten jedem die Fachkunde nach Paragraph 34d, 34f und 34i Gewerbeordnung zu vermitteln. Weniger zur Zielgruppe gehören Vermittler anderer Vertriebe, da jeder Finanzvertrieb eine eigene Unternehmenskultur hat. Und diese ist oftmals nicht mit jener der Bonnfinanz kompatibel.

Was ist denn die „Bonnfinanz-Kultur“?

Benz: Am besten beschreibe ich das mit einem Vergleich. Es gib Mediziner, die Klinikchef werden und 1.000 Mitarbeiter unter sich haben möchten. Es gibt aber auch Ärzte, die eine Fachpraxis mit zehn oder zwölf Mitarbeitern oder eine Verbundpraxis mit anderen anstreben. Die Bonnfinanz-Berater und auch wir vom Vorstand möchten Letzteres, was sich auch an unserem Aufbau ablesen lässt. Wir haben aktuell drei Führungsebenen, andere Vertriebe haben mehr. Dort steht eher der Gedanke „Klinik“ dahinter.

Die Schärfung der Marke Bonnfinanz ist sicher wichtig, aber Kunden wollen auch überzeugt werden. Was hebt Sie denn von Wettbewerbern ab?

Benz: Unser klarer Kundenfokus. Daher sprechen unsere Kunden ihre Berater auch tatsächlich zu allen Themen rund um Finanzen an. Diese sind Lotsen ihrer Kunden, die in der Regel der Mitte der Gesell-



schaft angehören. Kunden kommen oft in die Geschäftsstellen, wenn sie Fragen haben. Das liegt sicher auch daran, dass wir eher im ländlichen Raum vertreten sind. Im bayerischen Pfaffenhofen etwa haben wir einen Berater, der vor zwölf Jahren von der örtlichen Sparkasse zu uns kam. Er hat sein Büro direkt gegenüber der Bank, und es geschieht häufiger, dass Kunden bei der Sparkasse eine Überweisung tätigen und für die Anlage dann zu ihm kommen.

Sie bieten aber doch sicherlich auch Videoberatungs-Tools? Schon wegen der Corona-Pandemie und der damit verbundenen Kontaktbeschränkungen.

Benz: Ja, wir nutzen Snapview und MS Teams. Das haben wir schon vor Corona angeschoben, die Pandemie beschleunigte aber den Entscheidungs- und Ausrollprozess. Wir digitalisieren derzeit den gesamten Beratungsprozess. Die Videoberatung ist bereits sehr gut angekommen und wird vor allem von jüngeren Partnern intensiv genutzt. Einige Berater waren in den letzten sechs Monaten zu 100 Prozent digital unterwegs. Die Älteren werden von uns in diesem Jahr noch stärker befähigt.

»Wir konzentrieren uns nicht nur auf Allfinanz-Vertriebe wie die Bonnfinanz.«

Eugen Bucher, Blackfin Capital

Werden Sie auch einen Robo-Berater anbieten?

Benz: Das müsste mein Kollege Claus Gillen beantworten, der für das Produktmanagement zuständig ist. Aber vielleicht stellt uns Blackfin einen Robo zur Verfügung?

Herr Bucher?

Bucher: Wir führen tatsächlich Gespräche,

KURZ-VITA: Eugen Bucher

Eugen Bucher startete 1990 als Berater bei MLP, wo er von 1995 bis 2006 im Vorstand saß. Danach gründete der Jurist den Finanzberater Formaxx und war sieben Jahre dessen Vertriebsvorstand. Zudem ist er Gründer der Defino und der 1Blick GmbH. Zu Jahresbeginn stieß er zu Blackfin Capital.

ohne dass ich Namen nennen kann. Es ist durchaus vorstellbar, dass ein Robo zukünftig den Beratungsprozess unterstützt.

Noch einmal zum Produktmanagement: Was ändern Sie im Detail?

Benz: Da wir uns stärker als Mehrfachagent positionieren möchten, bauen wir bei Versicherungen die Kooperationen neben der Zurich aus. Diese ist im Bestand führend, bei Neuabschlüssen erreichen andere Gesellschaften fast 50 Prozent. Dazu gehören der Volkswahlbund, die LV1871 oder im Sachbereich die VHV. Das ist aber erst der Anfang, wir sprechen mit weiteren Produktgebern. Es geht aber nicht darum, mehr Gesellschaften anzubinden, sondern zu schauen, wer für welche Bereiche gute Lösungen bietet. Ziel ist, in jedem Bereich mehrere Versicherer zu haben, die unsere Qualitätskriterien erfüllen. Auch bei Fonds setzen wir neben der DWS verstärkt auf andere Anbieter. Bereits jetzt stammen rund 25 Prozent der Fonds in den Kundendepots von anderen Gesellschaften. Ein weiterer wichtiger Bereich, den wir ausbauen werden, sind nachhaltige Produkte.

Herr Bucher, erfüllt die Bonnfinanz bislang die Erwartungen der Blackfin?

Bucher: Ja, gemessen an der aktuellen Situation sind wir mit der Entwicklung zufrieden. Die ersten wichtigen Etappen wurden erfolgreich abgeschlossen. Der Vorstand und das ganze Team der Bonnfinanz stellen die Weichen für die nächsten strategischen Schritte hin zu einer noch besseren Zukunft des Unternehmens.

Benz: Ich kann sagen, dass wir bei den Provisionserlösen 2020 über dem Vorjahr liegen. Bei Baufinanzierungen und bei Kapitalanlagen haben wir überproportionale Zuwächse im Vergleich zu Lebenspolizen.

Herr Bucher, Herr Benz, vielen Dank für das Gespräch.

JENS BREDENBALS **FF**