

FG Finanz-Service: Kontinuität im Sinne des Kunden



Von **Gerhard Ziegler**, Vorstand der FG Finanz-Service AG

Faire Partnerschaft, ein umfassendes Produktportfolio, schlüssige infrastrukturelle Konzepte und verlässlicher Service sind die Essentials für jeden erfolgreichen Finanzberater. Dies, verbunden mit der Unabhängigkeit von Produktgebern, hat die FG Finanz-Service AG zu einem erfolgreichen Full-Service-Dienstleister im Allfinanz-Vertrieb rund um die Themen Absicherung und Vermögensaufbau gemacht. 1981 in Heilbronn zunächst als GmbH gegründet, 1991 in eine AG umgewandelt, verfügt die FG Finanz-Service AG heute über 35 Direktionen im deutschsprachigen Raum. Bis heute haben sich mehr als 600 Geschäftspartner der FG Finanz-Service AG angeschlossen. Aktuell erwirtschaftet das Unternehmen gemeinsam mit den Vertriebspartnern jährlich mehr als 650 Mio. € Neugeschäft, mit Provisionserlösen von über 35 Mio. €. Dieser Erfolg beruht auf schwäbischer Solidität, modernem Management und strikter Kundenorientierung. Die Umsetzung der Unternehmensphilosophie zeigt sich in den

bedarfsgerechten Vertriebskonzepten und der modernen Form des Vertriebspartner-Coachings.

Der Allfinanzansatz von FG Finanz-Service unterstreicht, dass Verlässlichkeit und Zukunftsorientierung in der Zusammenarbeit mit den Vertriebspartnern höchste Priorität haben. Dadurch wird die zentrale Herausforderung in der heutigen Finanzberatung zur täglichen Praxis: Erhalt und Absicherung von Vermögenswerten sowie der Aufbau einer soliden und stabilen Alterssicherung. Allfinanz-Konzepte sind hierbei isolierten Produktvertriebsschienen vom Ansatz, aber auch von der Kundenakzeptanz her, deutlich überlegen. Im Verbund mit einer starken und stabilen Gemeinschaft sind die Vertriebspartner keine Einzelkämpfer. Die Form der Kooperation bei der Lösung von Problemen unterstreicht die Unternehmensphilosophie des Unternehmens: Die Wahrnehmung von Kundeninteressen steht im Mittelpunkt jeder einzelnen Handlung. Schnelligkeit, Klarheit, Zuverlässigkeit und Transparenz sichern das frühzeitige Erkennen von zukünftigen Herausforderungen. Dies zeigt sich unter anderem in der IT-Infrastruktur sowie beim Einsatz modernster Vertriebssoftwarelösungen. Mit dem Programm

„Mein Office“ hat die FG Finanz-Service AG erst kürzlich einen weiteren Meilenstein zur professionellen Betreuung von Kunden und Geschäftspartnern gesetzt. Doch auch auf der Produktebene ist die FG Finanz-Service AG Vorreiter innovativer Konzepte. Vor allem bei den sich abzeichnenden hohen Schwankungen an den globalen Finanzmärkten, geprägt durch Rückschläge, die das Resultat einer politisch unsicheren Lage im Nahen Osten sind, wird es die Aufgabe des Finanzberaters sein, das Vermögen seiner Kunden auf viele Säulen zu verteilen, um Rückschläge besser abfedern zu können. Die FG Finanz-Service AG hat dazu seit Ende 2005 die Produktpalette um Hedgefonds erweitert und setzt mit dem HI Varengold CTA Hedge neue Maßstäbe bei der Betreuung, denn dieser Fonds zeichnet sich durch seine Krisenstabilität und breite Streuung über Aktien, Renten, Währungen und Rohstoffprodukte aus. Hedgefonds und speziell der HI Varengold CTA Hedge streben eine unabhängig von der Entwicklung der Finanzmärkte, durch den Einsatz innovativer Handelstechniken, jährlich positive Rendite an. So dient der HI Varengold CTA Hedge als eine Art Versicherung für Portfolios und ist dennoch sehr renditestark. Bei der Entscheidung dieses Produkt mit in die Produktpalette aufzunehmen, hat die FG Finanz-Service AG über den großen Teich geschaut und sich näher mit den Methoden der amerikanischen Universitäten beschäftigt. Bei der detaillierten Betrachtung wurde ersichtlich, wie es diese finanzstarken Institute schaffen konnten über Jahre hinweg zweistellige Renditen zu erwirtschaften und das ohne große Schwankungen. Denn Yale, Harvard, usw. haben schon vor Jahren erkannt, dass eine Beimischung von Hedgefonds sich sowohl von Rendite- als auch von Risikogesichtspunkten positiv auf ein Portfolio auswirkt. Das ist natürlich auch der Grund, warum hier Hedgefondsquoten von bis zu 30% gehalten werden. Der HI Varengold CTA Hedge ist in zweierlei Hinsicht interessant für die Geschäftspartner der FG Finanz-Service AG, denn die Anlageklasse der Hedgefonds war in der Vergangenheit nur den sehr vermögenden Kunden vorbehalten, die mehr als 10 Mio. € investieren konnten. Mit dem neuen Konzept und dem rechtlichen Rahmen, der durch die Überarbeitung des Investmentmodernisierungsgesetz 2004 geschaffen wurde, können Interessenten des HI Varengold CTA Hedge schon ab 1.000 € investieren und das ohne Bedenken bezüglich der Investitions- und Steuersicherheit. Auch hinsichtlich der Einkommensarten für den Geschäftspartner hat die FG Finanz-Service AG mit dem HI Varengold CTA Hedge eine neue Dimension geschaffen:

Für den Geschäftspartner besteht erstmals die Möglichkeit, dauerhaft sowohl an wachsenden Beständen als auch an den Gewinnen des Fonds zu partizipieren. Als einziger und erster BaFin regulierter Fonds in Form eines Sondervermögens vergütet der HI Varengold CTA Hedge dem Vertriebspartner neben dem Agio und der Bestandspflege einen laufenden Anteil an der Gewinnbeteiligung und schafft somit die Grundlage für ein passives, langfristiges Einkommen.

Volle Leistung für deutlich mehr Profit

Ihre Vorteile bei der Zusammenarbeit mit Rhion:

- Exzellente Technik
- Schnellste Prozesse
- Modernste Produktwelt
- Ein hohes Servicelevel
- Ein dynamisches Courtagemodell
- Selbstbestimmte Entwicklungsmöglichkeiten

Jetzt informieren und Partner werden.
Sprechen Sie uns an!

Rhion
VERSICHERUNGEN

Rhion Versicherung AG

RheinLandplatz · 41460 Neuss
Telefon 02131 6099 - 6633 · Telefax - 611
info@rhion.de · www.rhion.de