



Fotos: H.J. Buchholz

Die Unternehmensgründer und Vorstände der SRQ FinanzPartner AG: **Jörg Steinbach**, **Thomas Richter** und Vorstandschef **Claus Quahl** (v. li.)

Vertriebsporträt SRQ FinanzPartner AG

„Sicherheit – Rendite – Qualität“

Im zweiten Jahr nach Gründung hat sich die unabhängige SRQ FinanzPartner AG, Berlin, mit **Finanzplanung für vermögende Kunden** markant positioniert. Die Newcomer haben Ehrgeiz und ambitionierte Ziele.

S, R und Q – wird ein Finanzberater gefragt, welche Begriffe er mit diesen drei im Alphabet benachbarten Buchstaben verbindet, heißt es nicht selten: Sicherheit, Rentabilität und Qualität. Ein gutes Omen, dachten sich die Gründer der SRQ FinanzPartner AG, Berlin, denn ihre Namen beginnen mit eben diesen Initialen: **Jörg Steinbach**, **Thomas Richter** und **Claus Quahl** als Vorsitzender bilden den Vorstand des im Frühjahr 2003 ins Leben gerufenen Unternehmens.

Der Hintergrund: Damals schloss die Allianz die Advance Bank Gruppe, mit einem Schlag waren 200 qualifizierte Bankkaufleute freigesetzt – ein geeignetes Reservoir an Know-how, aus dem die versierten Finanzexperten schöpfen konnten. Besonders wichtig war und ist der SRQ FinanzPartner AG dabei die

Unabhängigkeit. Durch ihre Kapitalstruktur soll der Vertrieb in seiner Geschäftspolitik unbeeinflusst von Absatzinteressen anderer Gesellschaften oder Gruppierungen des Finanzmarktes agieren. Daher sind externe Mehrheitsbeteiligungen nicht vorgesehen. Das gezeichnete Eigenkapital der Gesellschaft beträgt 1,2 Millionen Euro und liegt derzeit ausschließlich in den Händen des Managements und der Finanzpartner.

SRQ besitzt zudem eine BaFin-Lizenz als Finanzdienstleistungsinstitut und bietet ganzheitliche Vermögensberatung. „Unser Anspruch erlaubt keine Beratung light. 2004 haben wir einen Gesamtumsatz von 108 Millionen Euro erzielt und Assets in Höhe von

208 Millionen Euro unter Verwaltung“, erläutert Steinbach. „Unser Anspruch ist es, uns im Markt einen Namen für eine qualifizierte, persönliche und technisch professionell unterstützte Kundenberatung aufzubauen“, sekundiert Vorstandschef Quahl. Dies werde über eine produktneutrale und vernetzte Finanzplanung mit Kapitalanlage- und Wertpapierdepotberatung, Risiko-, Vorsorge- und Vermögensmanagement sowohl auf Provisions- wie auch auf Honorarbasis verwirklicht.

Langjährige Markterfahrung

Derzeit sind insgesamt 71 Mitarbeiter für die SRQ FinanzPartner AG im Einsatz, davon 66 selbstständige Finanzpartner. Standorte sind in Berlin, Süddeutschland, Saar, Rhein/Main und Hamburg/Hannover. Der Mitarbeiterstamm – allesamt gelernte Bankkaufleute – kann auf eine erfolgreiche bis zu fünfzehnjährige Markterfahrung in der Beratung vermögender Privat- und Geschäftskunden zurückblicken.

„Bis Ende 2006 planen wir, über acht Regionalzentren und 120 Berater zu verfügen“, formuliert Vorstand Richter das mittelfristige Expansionsziel. Um- sichts regiert bei der Auswahl neuer Be-

Facts zu SRQ

- **Gründung:** 2003
- **Umsatz:** 108 Millionen Euro (2004)
- **Verwaltete Assets:** 208 Millionen Euro (2004)
- **Vorstand:** Claus Quahl (Vorsitzender), Thomas Richter, Jörg Steinbach
- **Vorsitzender des Aufsichtsrats:** Wilhelm Weingarth
- **Mitarbeiter:** 71, davon 66 im Vertrieb

ater. „Rund 80 Prozent unser Neuzugänge kommen auf Empfehlung unserer eigenen Mitarbeiter“, präzisiert Vorstandschef Quahl. Darüber hinaus wird das Vertriebsunternehmen vom Düsseldorf Personaldienstleister DIS AG bei der Vorauswahl unterstützt.

Ein umfangreiches Qualifikationsprogramm für die Berater ist Pflicht. Dieses umfasst sowohl Fragen des Geschäftsaufbaus (Business- und Marketingplan, Kundenbeziehungsmanagement) und der Kundenberatung (Beratungsstrategie, Finanzplanung oder Steuerthemen), wie auch klassische Kommunikationsthemen (Argumentation, aktives Zuhören, Visualisierung). „Dies hilft insbesondere bisherigen Private Bankern beim Schritt in die unabhängige Selbstständigkeit mit Rückdeckung“, unterstreicht der Aufsichtsratsvorsitzende **Wilhelm Weingarth**, der als ehemaliger Vorstandssprecher der Advance Finanzplanung AG Ende 2003 zum SRQ-Gründertrio stieß.

Bei den Produkten verfolgt die SRQ FinanzPartner AG ein Outsourcing-Partnerkonzept und legt dabei Wert auf eine breite Palette hochwertiger Finanzprodukte. Bei Lebensversicherungen zählen dazu unter anderem Allianz, Hamburg-Mannheimer und Skandia zu den Partnern. Vergleichs- und Abwicklungsverfahren finden über die Plattform des Maklerpools ASG statt. Geschlossene Fonds werden über eFonds24 vermittelt.

Vermögende Kunden im Visier

Im B2B-Geschäft verfügt SRQ mit der DirektAnlageBank in München über einen verlässlichen Partner. 90 Prozent des Wertpapiergeschäftes wird über die Bayern abgewickelt. „Bei der Vermögensverwaltung kooperieren wir mit der Credit Suisse und Vontobel“, sagt SRQ-Vorstand Steinbach.

Das Zielgruppenkonzept setzt auf Kunden ab 200.000 Euro Vermögensbestand (ohne Immobilien) oder 75.000 Euro Jahreseinkommen. „Wir holen den Kunden ab, wenn er 40 Jahre alt ist und betreuen ihn dann lebenslang – einschließlich seiner Erben“, skizziert Vorstandschef Quahl das Grundkonzept.

Kontakt

SRQ FinanzPartner AG
Tautenzienstraße 7 b/c
10789 Berlin
Tel.: 030 – 856213-0
Fax: 030 – 856213-21
E-Mail: zentrale@srq-online.de
Info-Hotline: 0800 – 7740800 (frei)
Internet: www.srq-online.de

INTERVIEW

„Wir brauchen Rechtssicherheit“

SRQ-Vorstandschef **Claus Quahl** wehrt sich gegen die geplante Umsatzsteuerpflicht auf Provisionen mit rechtlichen Mitteln.

Cash: Bis vor kurzem drohte ab 1. Juli 2005 die Umsatzsteuerpflicht für Provisionen. Ihre Reaktion darauf?

Quahl: Nach deutschem Umsatzsteuergesetz waren Provisionen für die Vermittlung von Krediten und Kapitalanlagen stets steuerfrei. Wir haben in einem Schreiben Ende April die Europäische Kommission angerufen und die Einleitung eines Vertragsverletzungsverfahrens verlangt, sofern Deutschland nicht von der geplanten Umsatzsteuerpflicht auf Provisionen bei Untervermittlern wieder Abstand nimmt.

Cash: Warum dieser Vorstoß in Brüssel?

Quahl: Derzeit suchen viele Vertriebe und Maklerpools nach Wegen, wie sie durch andere Strukturen und Geschäftsmodelle einer Steuerpflicht auf Provisionen entgehen können. Das sind unzureichende Reaktionen auf die offenkundige Pflichtverletzung des Staates. Wenn dieses Problem nicht grundsätzlich geklärt wird, stehen weite-



Claus Quahl, SRQ

ren Verstößen Tür und Tor offen. Die Unternehmen der Finanzbranche brauchen Rechtssicherheit

Cash: Wie argumentieren Sie gegen die verschobene, aber noch immer geplante Regelung?

Quahl: Der Bundesfinanzhof und das -ministerium BMF setzen sich nach unserer Auffassung sowohl über EU-Recht als auch über das deutsche Umsatzsteuergesetz hinweg. Denn dort, wo die jetzt umzusetzende 6. Mehrwertsteuer-Richtlinie eine Steuerfreiheit vorsieht, haben die Mitgliedsstaaten der EU nach der Rechtsprechung des EuGH eben nicht nur die Befugnis einer Steu-

erbefreiung, sondern sind dazu auch verpflichtet. In Deutschland kann eine Steuerpflicht normalerweise nur durch ein Gesetz eingeführt werden.

Cash: Ist die Gefahr einer rückwirkenden Regelung gebannt?

Quahl: Nein. Es existiert zwar ein BMF-Schreiben vom 13. Dezember 2004. Aber der Satz, dass „es nicht zu beanstanden sei“, wenn Finanzämter vor 1. Juli 2005 keine Umsatzsteuer auf Provisionen von Untervermittlern erhoben haben, stellt es ihnen eben frei, ob sie davon Gebrauch machen. Finanzgerichte sind zudem nicht an BMF-Schreiben gebunden und können prüfen, ob die darin geäußerte Rechtsauffassung zutreffend ist.

Cash: Wie beurteilen Sie Ihre Erfolgsaussichten?

Quahl: Unser Schreiben liegt bereits beim zuständigen Kommissar. Ferner gibt es Gespräche mit Verbänden und anderen Gesellschaften der Branche, die dieses Thema ebenfalls grundsätzlich behandelt sehen wollen.

Zu den Dienstleistungen von SRQ zählt folgerichtig auch reine Honorarberatung, schließlich sind nicht zuletzt mehrere Certified Financial Planner (CFP) im Unternehmen beschäftigt.

Die Kundenakquisition läuft zu großen Teilen über Empfehlungen. Kundenveranstaltungen und Maßnahmen mit Produktpartnern. Und auch bei der IT-Lösung macht SRQ keine Kompromisse: „Da wir kein optimales Produkt auf dem Markt gefunden haben, haben wir die Customer-Relationship-Management-Lösung von Microsoft erworben und nach unseren Vorstellungen anpassen lassen“, erläutert Steinbach. Der vernetzte IT-Ansatz ermöglicht es, flexibel mit produktpartnorientierten Programmen wie Market-Maker oder Finanzplanungstools wie Elaxy zu arbeiten.

SRQ hat sich zudem verpflichtende Qualitätsstandards für Kunden- und Unternehmensprozesse gesetzt. Dazu zählen der Beratungsprozess (Inhalt, Umfang, Vernetzung und Technikeinsatz), der Empfehlungsprozess (Auswahl und Bewertung von Produktempfehlungen) sowie der Betreuungsprozess (Dauer, Intensität und Service).

„Wir sehen unser Alleinstellungsmerkmal im Wettbewerb in unserer Objektivität, Qualität und Kundennähe. Unsere Unabhängigkeit, die offene Produktplattform, das Profil unserer Berater, die Leidenschaft für Qualität und die besondere Nähe durch persönliche und dauerhafte Ansprechpartner bürgen dafür“, bringt es Quahl auf den Punkt. Das Motto der SRQ lautet folglich: „Das Feedback unserer Kunden ist die Richtschnur unseres Handelns.“ ol