

## SRQ-FinanzPartner AG trotz der schwierigen Kapitalmarktlage

Stabile Umsatzentwicklung mit Steigerungen in mehreren Bereichen / ganzheitlicher Beratungsansatz zahlt sich aus

Trotz der Finanzmarktkrise und der damit einhergehenden Zurückhaltung vieler Kapitalanleger erreichte die SRQ FinanzPartner AG in Berlin, ein deutschlandweit tätiges unabhängiges Beratungsunternehmen, im vergangenen Jahr eine weitgehend stabile Absatzentwicklung mit Steigerungen in mehreren Bereichen. So erhöhten sich die gesamten Umsätze aus dem Neugeschäft um ein Prozent auf 346,3 Millionen Euro. Die Absatzsteigerung beruht auf der Vermittlung von Investmentfonds und anderen Wertpapieren sowie auf dem Verkauf von Versicherungen. Vor allem der Versicherungsbereich, der noch einen vergleichsweise geringen Anteil am gesamten Absatz des Unternehmens aufweist, stieg mit einer Rate von 77 Prozent. Der Umsatz aus geschlossenen Fonds und ähnlichen Beteiligungsformen hingegen ging 2008 etwas zurück.

Die SRQ FinanzPartner AG betreute Ende 2008 ein gesamtes Kundenvermögen in Höhe von 1,09 Milliarden Euro. Es stieg im Vergleich zum Vorjahr um knapp vier Prozent. „Stellt man in Rechnung, dass das Depotvolumen durch die marktbedingten Rückgänge um etwas mehr als zehn Prozent gesunken ist, wiegt die Steigerung des gesamten Kundenvermögens umso stärker. Darin spiegelt sich auch unser ganzheitlicher Beratungsansatz wider, der je nach Kundensituation und Kundenplanung neben Wertpapieren immer auch nichtbörsennotierte Beteiligungen und Versicherungslösungen einschließt“, erläutert SRQ-Vorstandsvorsitzender Claus Quahl die Ergebnisse des vergangenen Jahres.

Die Zahl der Kunden, die von den 108 SRQ-Finanzpartnern betreut werden, stieg um 21 Prozent auf nunmehr 10.333. Der kräftige Zuwachs der Kunden beruht auch auf der Gewinnung neuer umsatzstarker Partner, vor allem aus dem Bereich der Filialbanken. „Wir verzeichnen jede Woche mehrere Anfragen von Anlageberatern in Banken, die aus ihrem Angestelltenverhältnis in die Selbständigkeit wechseln wollen“, stellt Quahl fest. Als Folge der Bankenkrise habe sich der Zustrom von Interessenten weiter verstärkt. „Die Gründe sind meist die gleichen: Die Bankkaufleute wollen ihre Kunden unabhängig beraten, ohne dabei auf firmeninterne Umsatzvorgaben Rücksicht nehmen zu müssen. Deshalb sehen wir uns mit

unserem unabhängigen und ganzheitlichen Beratungsansatz bestärkt“, fügt der Vorstandsvorsitzende hinzu. Im Durchschnitt weist jeder Kunde ein betreutes Vermögen von 101.760 Euro auf. Davon entfallen im Mittel 77.500 Euro auf Wertpapierbestände.

„Wir werden auch unter den derzeit schwierigen Finanzmarktbedingungen organisch wachsen, wobei wir von der Krise der Banken profitieren. Bis Ende 2010, das ist unsere zweite Wachstumsphase seit der Gründung des Unternehmens im Jahr 2003, wollen wir 150 Berater unter dem Dach der SRQ FinanzPartner AG vereinen“, erläutert Quahl die Planungen. Bei der Auswahl der Berater sind eine abgeschlossene Ausbildung als Bankkaufmann und mehrjährige Erfahrungen in der Kundenberatung die entscheidenden Kriterien. Im Gegenzug bietet das Unternehmen als unabhängiger Finanzdienstleister mit Bafin-Lizenz nach Paragraph 32 Kreditwesengesetz ein umfassendes Backoffice für die Beratung und Abwicklung sowie umfangreiche fachliche Unterstützung.

„Die SRQ-Finanzpartner haben sich in der schwierigen Kapitalmarktphase nicht versteckt, sondern sind auf ihre Kunden zugegangen und haben ihnen die Situation erklärt. Das wird von den Anlegern honoriert. Daher rechnen wir auch in diesem Jahr, das sicherlich noch bis zum dritten Quartal schwierig bleiben wird, mit einer erneuten Umsatzsteigerung“, gibt Claus Quahl einen Ausblick.

Quelle: Klaus Morgenstern, Pressearbeit SRQ