

Die Synergie Finanz Partner GmbH (SFP)

Ihr Sprungbrett in die souveräne Selbstständigkeit – Gestalten Sie Ihre Zukunft im Finanz- und Versicherungsmarkt



Georg Gerhardt,
Geschäftsführender Gesellschafter und Partner



Jürgen Keilbach,
Gesellschafter und Partner

Es gibt in Deutschland viele Pools und Verbunde für Versicherungs- und Finanzberater, braucht es da noch einen weiteren Maklerverbund?

Georg Gerhardt: Der Finanz- und Versicherungsmarkt befindet sich in stetigem Wandel. Für engagierte Berater eröffnet er beeindruckende Perspektiven – wenn die Rahmenbedingungen stimmen. Aber: Häufig verhindern bei den bekannten Pools und Verbunden starre Strukturen, intransparente Vergütungsmodelle oder das Verfolgen fremdbestimmter Zielvorgaben eine wirklich selbstbestimmte und nachhaltige Selbstständigkeit. Genau hier setzt die Synergie Finanz Partner GmbH (SFP) an – mit einem einzigartigen Modell, das Beratern und Maklern ein echtes unternehmerisches Zuhause bietet. Unsere Vision ist klar: Wir schaffen ein Umfeld, in dem eigenverantwortliches Handeln, partnerschaftliche Zusammenarbeit und nachhaltiger Erfolg im Mittelpunkt stehen.

Transparenz, Mitbestimmung und der unternehmerische Erfolg jedes einzelnen Partners

Was war die zentrale Motivation hinter der Gründung der Synergie Finanz Partner GmbH und wie spiegelt sich diese in Ihrem Geschäftsmodell wider?

Jürgen Keilbach: Viele Makler haben bei der Frage „Bekomme ich einen fairen Anteil von der erzielten Vergütung für meine Dienstleistung, oder werde ich nur mit einem Teil abgespeist? Welche Kick-backs gibt es noch, von denen ich nichts weiß?“ zumindest ein flaes Bauchgefühl. Die SFP entstand aus dem tiefen Bedürfnis, etwas Grundlegendes zu verändern. Unsere Gründer, die zusammen über 100 Jahre Berufserfahrung verfügen, legen großen Wert auf echte Transparenz gegenüber den Partnern der SFP. Die Antwort auf die Sorgen der Makler lautet: Absolute Offenheit. Unsere Partner erhalten vollständigen Einblick in Abrechnungen, Eingangsvergütungen und Kostenstrukturen – jeder Euro ist nachvollziehbar. Doch das ist nur ein Teil der Partnerschaft. Wir setzen auf Beteiligung statt Bevormundung. Jeder Partner kann sich aktiv in die Unternehmensentwicklung einbringen – sei es in strategischen Fragen, durch Ideenaustausch oder praktisches Feedback. Denn wir sind überzeugt: Echte Partnerschaft lebt vom Mitgestalten.

Dann ist die Synergie Finanz Partner GmbH wie eine Einkaufsgemeinschaft zu sehen?

Jürgen Keilbach: Ein zentraler Vorteil der SFP ist die Bündelung von Vertriebskraft. Ähnlich wie bei bekannten Einkaufs-

genossenschaften bündeln wir die Nachfrage unserer Partner. Dadurch erzielen wir bei Produktgebern – seien es Versicherungen, Investmentgesellschaften oder Finanzierungspartner – besonders attraktive Konditionen. Davon profitieren nicht nur unsere Berater, sondern auch deren Kunden. Cross-Selling im Netzwerk – ein weiterer wichtiger Mehrwert der Synergie Finanz Partner GmbH. Viele Berater verfügen nicht in allen Bereichen über die nötige Expertise oder Zulassung, beispielsweise im Bereich § 34f oder § 34i GewO. Innerhalb unseres Netzwerks stehen Ihnen kompetente Spezialisten zur Seite, mit denen Sie gemeinsam Ihre Kunden umfassend betreuen können. Die Provisionen werden dabei transparent geteilt. So entsteht ein echtes Win-Win-Win: für Ihre Kunden, für Sie als Berater und für unsere Experten.

Wie kann die Idee der Partnerschaft mit dem Erfolg des Einzelnen in Einklang gebracht werden?

Georg Gerhard: Bei der Synergie Finanz Partner GmbH verstehen wir Partnerschaft als die Grundlage für nachhaltigen Vertriebs Erfolg – nicht nur als kurzfristige Aktion. Das bedeutet für uns mehr als wirtschaftliche Vorteile: Wir schaffen eine vertrauensvolle Atmosphäre und fördern eine Community von Gleichgesinnten. In regelmäßigen Online-Meetings, Ideenschmieden und Fortbildungsveranstaltungen ermöglichen wir den Austausch auf Augenhöhe – kollegial und lösungsorientiert. Dabei legen wir großen Wert auf Weiterbildung, die über reines Produktwissen hinausgeht. Kommunikation, Kundenorientierung und Vertriebsmethodik sind für uns Schlüsselfaktoren, die im festen Weiterbildungsplan verankert sind. So verbinden wir die Stärken der Gemeinschaft mit der individuellen Entwicklung jedes Partners und schaffen so ein Umfeld, in dem persönlicher Erfolg und partnerschaftliches Miteinander Hand in Hand gehen.

Butter bei die Fische: Wie fair teilen Sie Kosten und Provisionen mit Ihren angebondenen Partnern?

Georg Gerhard: Unsere Partner erhalten 90 % der eingehenden Vergütung. Die verbleibenden 10 % decken die Aufwendungen der SFP und sind auf maximal 50.000 Euro pro Jahr begrenzt. Durch die Einkaufsgemeinschaft sind diese 90 % in der Regel mehr als die bisherigen 100 %. Ab diesem Punkt gehen sämtliche weiteren Vergütungen vollständig an den Berater. Zusätzlich fällt eine monatliche Pauschale von 300 Euro netto für Vergleichs- und Beratungstools, Plattformen sowie Softwarelösungen an. Auch hier profitieren unsere Partner von der Einkaufsgemeinschaft, da wir die Tools bzw. deren Nutzung im Bündel günstiger zur Verfügung stellen können. Fairness ist für uns nicht nur ein Versprechen, sondern gelebte Praxis: Auch nachträgliche Sonder- oder Superprovisionen werden quotengerecht an die Partner weitergegeben. Klare Abgrenzung: Wir möchten keine Multi-Level-Marketing-Partner oder Strukturvertriebe, vielmehr bieten wir Aussteigern aus dem Bereich eine echte Partnerschaft.

Oft ein Problem: Wie handhaben Sie den Kundenschutz in Ihrem Modell?

Jürgen Keilbach: Die Kundenbeziehung bleibt dauerhaft in der Hand unserer Partner. Gemäß § 93 HGB verbleibt der Kundenbestand bei den Partnern. Das bedeutet, dass sie ihr Lebenswerk auch im Falle von Krankheit, Ruhestand oder Nachfolge ganz nach ihren Vorstellungen veräußern oder übertragen können. So schützen wir sowohl die Kunden unserer Partner als auch deren unternehmerische Zukunft gleichermaßen.

Was ist das Ziel der Gründer bei der Entwicklung der SFP?

Georg Gerhard: Die vier Gründer bringen über 100 Jahre Erfahrung im Vertrieb, in der Beratung und im Management mit. Sie haben die SFP gegründet, um Beratern ein Zuhause mit Mitbestimmung, Ertrag und Perspektiven zu bieten. Wer diese Philosophie teilt und ein unternehmerisches Zuhause sucht, ist herzlich eingeladen, unser Netzwerk zu stärken und sein eigenes System mitzugestalten.



v. l. n. r.: Georg Gerhardt, Sven Kipper, Jürgen Keilbach, Mathias Englert



Kontakt

Synergie Finanz Partner GmbH
Friedrich-Ebert-Straße 48/50
55286 Wörrstadt
Tel. 06732 / 600 865 6
info@sfp.gmbh
www.sfp.gmbh