

Sonderdruck der **Telis Finanz AG**





TELIS FINANZ: Unternehmensberater für den privaten Haushalt

Interview mit **Klaus Bolz**, Vorsitzender des Vorstandes der TELIS FINANZ AG

AssCompact: Herr Bolz, die TELIS FINANZ setzt auf ein ganz bestimmtes Beratungskonzept. Können Sie uns dieses bitte kurz vorstellen.

Klaus Bolz: In der Beratung kommt unser Konzept, das sogenannte TELIS-System, zum Einsatz. Das läuft wie folgt ab: Vor der Datenerhebung stellen wir unseren Kunden das Unternehmen und unsere umfangreichen Dienstleistungen vor. Bei Interesse des Kunden nehmen wir die Finanzdaten des Privathaushalts in einen Erfassungsbogen auf. Zusammen mit seinen Produktempfehlungen schickt der Berater den Erfassungsbogen in unsere Regensburger Konzernzentrale. Dort werden die Daten und die Produktempfehlungen zentral erfasst. Mit der zentralen Erfassung nehmen wir dem Berater Arbeit ab. Zudem kann der Berater sofort auf die gesamten Daten zugreifen.

Für den Kunden erstellen wir dann ein dreiteiliges Finanzgutachten, das der Financial-Planning-Methode entspricht. Die drei Teile des Gutachtens werden tagesaktuell an die Berater zurückgeschickt. In den Kanzleien der TELIS FINANZ findet dann die Beratung selbst statt. Das dreiteilige Finanzgutachten dient dabei als Leitfaden für die mindestens drei Beratungsgespräche. Im ersten Gespräch, Finanzgutachten Teil A, spricht der Berater mit dem Kunden über seine Ausgaben und Einnahmen sowie über seine existenzgefährdenden Risiken. Gemeinsam wird eine Finanzstrategie zur Senkung der Haushaltskosten entwickelt. Im zweiten Gespräch zum Finanzgutachten Teil B wird das wichtige Thema Alterseinkommenssicherung besprochen. Dann werden anhand des Gutachtens C die Wünsche und Ziele des Kunden sowie der Schutz erworbener Werte thematisiert. TELIS-Berater begreifen sich dabei als Unternehmensberater für den privaten Haushalt. Und dazu liefern wir vielfältige After-Sales-Services, die nach den Beratungsgesprächen einsetzen.

AC Sie setzen dabei auf einen stark automatisierten Prozess.

KB Ja. Das TELIS-System hilft den Beratern, mit automatisierten Prozessen Mehrwert zu schaffen. Die zentrale Dateneingabe und -verwaltung hat für den Berater wesentliche Vorteile. So sind zum Beispiel die Anträge schon formuliert und bereits heute sind über 50% der Anträge Online-Anträge. Bis Ende 2009 werden die Online-Anträge bei 90% liegen. Darüber hinaus werden alle wichtigen Finanz-Termine durch ein vollautomatisches Wiedervorlagesystem für unsere Berater von der TELIS-Zentrale aus koordiniert. Wir haben übrigens unsere EDV seit 1992 selbst entwickelt: Das ist eine unbedingte Stärke der TELIS.

AC Fallen im Beratungsprozess bereits Kosten für den Kunden an?

KB Die Beratungen sind selbstverständlich kostenlos. Die Datenerfassung und -auswertung beziehungsweise der Druck des dreiteiligen Finanzgutachtens kostet einmalig 86 €. Dank dieser Schutzgebühr können Kunden, TELIS-Berater und wir sicher sein, dass es der Kunde ernst meint. Übrigens werden 85% von denen, deren Daten wir erfassen, Kunden. Und wir bieten darüber hinaus unseren Kunden spätestens nach 24 Monaten die Aktualisierung ihrer Finanzdaten an. 64% unserer 90.000 Haushalte nehmen diese Dienstleistung regelmäßig in Anspruch. Die Kosten für die Datenaktualisierung sind im Übrigen schon in den 86 € enthalten.

AC Die Vertragsdichte bei Ihren Kunden ist hoch. Können die Berater aus diesen Beständen leben?

KB Wir haben eine Vertragsdichte von durchschnittlich 6,8 Verträgen pro beratenem Haushalt. Ein Berater betreut bei uns durchschnittlich 300 Haushalte, also insgesamt zirka 2.000 Verträge. Davon kann er sehr gut leben und gleichzeitig ist gewährleistet, dass er sich um jeden Kunden immer noch persönlich kümmern kann. Der TELIS-Berater kann wesentlich mehr Haushalte betreuen als ein Berater, der beim Kunden



die Beratung durchführt, weil unsere Kunden zu uns in die Kanzleien kommen. So kann der Berater die Vorbereitung und Durchführung der Beratung EDV-gestützt effektiver gestalten und zudem erspart er sich Anfahrtszeiten. Im Markt wird viel Neuaquise betrieben. Wir sehen uns eher als Service-Finanz für unsere Kunden.

AC *Wie unterstützen Sie die Qualifikation der Berater?*

KB Wir bilden durchschnittlich 100 Berater jährlich zum Versicherungsfachmann/-frau (IHK) aus. Dabei übernehmen wir einen Großteil der Kosten. Sie sehen, die EU-Vermittlerrichtlinie ist für uns kein Problem. Dies ist aber nur eine Grundausbildung. Nach einem Assessment-Center können sich unsere Berater entweder in der Management-Ausbildung zu Führungskräften weiterbilden oder sich zum Financial Consultant (IHK) ausbilden lassen und in der Folge das Studium zum Financial Planner (EBS) aufnehmen. Die Kosten werden sowohl beim Financial Consultant wie auch beim Financial Planner voll übernommen.

AC *Sie haben Wachstumspläne und wollen neue Berater für Ihr Haus gewinnen. Teilweise generieren Sie diese aus der Ausschließlichkeit, Sie sprechen aber auch Makler an. Was passiert denn bei dem Eintritt bei der TELIS mit deren bisherigen Kunden?*

KB Hier gibt es drei Möglichkeiten. Unser neuer Kooperationspartner kann seinen Bestand behalten und seine Kunden mit dem TELIS-System weiter betreuen. Oder er übergibt seinen Bestand zur Betreuung an uns. Dabei erhält der neue Berater auch weiterhin die Bestandspflege- und die Dynamikprovision. Und wenn er ausscheiden sollte, kann er seinen Bestand selbstverständlich auch wieder mitnehmen. Als dritte Möglichkeit bieten wir ihm den Kauf seines Bestandes an. Dafür zahlen wir 30% über dem marktüblichen Betrag. Wenn wir mit der Zusammenarbeit beginnen, sichern wir die neuen Berater mit einem Start-Programm in den ersten zwölf Monaten finanziell gut ab und übernehmen auch die Büromiete und weitere Kosten. Darüber hinaus gibt es die Möglichkeit, dass eine Firma unter ihrem eigenen Namen weiter arbeitet. TELIS FINANZ versteht sich auch als Franchise-System. Wir schütten zwei Drittel der Provision aus und ein Drittel ist für das Konzept, die Administration und die Abwicklung. Dies ist eine faire Geschichte.

AC *Gibt es eine Zielgröße für die Anzahl der Berater?*

KB Wir haben zurzeit sehr viele Anfragen. Unsere Herausforderung besteht eher darin, die Berater auszuwählen, die zu uns und dem TELIS-System passen. Unser Ziel ist es, jährlich jeweils 15% neue Berater in das TELIS-System zu integrieren. So können wir zugleich planvoll wie organisch weiter wachsen.

AC *Für wie viele Finanzdienstleister ist am Markt Platz?*

KB Für eigenständige Finanzdienstleister wird es nicht einfacher. Steigende Kosten, höhere Ansprüche an die EDV, die Ausbildung für Berater, Veränderungen auf der Haftungsseite und in der Provisionshöhe – das alles erfordert höchst effektives Arbeiten. Gerade, was die Effektivität angeht, haben wir mit dem TELIS System eine professionelle Lösung.

AC *Das Image von Vertriebsstrukturen ist am Markt bisher nicht das Beste.*

KB Das Image ist in den letzten zehn Jahren merklich besser geworden. Vor wenigen Wochen wurde der TELIS FINANZ AG das TÜV-Zertifikat für „Beratungsqualität“ verliehen. TÜV SÜD hat uns damit bestätigt, dass wir seine strengen Kriterien voll erfüllen. Die Fachkompetenz unserer Berater erzielte die Note 1,6, die Nachbetreuung unserer Mandanten wurde mit 1,8 bewertet. Die Gesamtnote für Kundenzufriedenheit liegt bei 1,7. Darauf sind wir ganz besonders stolz.

AC *Was wäre Ihrer Meinung nach der schlimmste Fehler, den ein Unternehmen wie Ihres zum jetzigen Zeitpunkt machen könnte?*

KB Es gilt vor allem Management-Fehler zu vermeiden, die zu einer finanziellen Schieflage führen. Nur finanziell gesunde Unternehmen können als eigenständige Unternehmen die gewaltigen Herausforderungen bewältigen, vor denen der Finanzdienstleistungsmarkt in Deutschland steht. Dabei ist eine hohe Eigenkapitalquote von zentraler Bedeutung: Unsere liegt bei 35%.

AC *Herr Bolz, vielen Dank für das Gespräch.* ■

Die TELIS im Profil

Die TELIS FINANZ AG ist ein unabhängiges Finanzdienstleistungsunternehmen mit Sitz in Regensburg. Über 500 Finanzberater arbeiten für die TELIS FINANZ und beraten Privathaushalte in allen Bereichen der Finanz- und Vermögensplanung. Diese sind bundesweit in 125 Kanzleien, in denen die Beratungsgespräche stattfinden, aktiv. 150 Mitarbeiter sind in der Konzernzentrale des Unternehmens beschäftigt. Die TELIS FINANZ AG, die am 31. Mai 2008 mit dem Zertifikat „TÜV SÜD-geprüfte Beratungsqualität“ ausgezeichnet wurde, betreut und verwaltet für ihre Kunden – rund 90.000 Haushalte – über 600.000 Verträge aus den Bereichen Finanzen, Vorsorge und Vermögen. Dabei werden durchschnittlich 6,8 Finanzverträge für die beratenen Privathaushalte betreut. Das Jahr 2007 hat das Unternehmen mit einem Rekordergebnis abgeschlossen. Die Gesamterlöse stiegen um 19,7% auf 72,5 Mio €.



Mehr Wert erzielen:

**Für Ihre Karriere,
für Ihre Mitarbeiter,
für Ihre Kunden!**



Wir suchen erfolgreiche Führungskräfte und Unternehmer aus der Finanzdienstleistung.

Sie sind nachweislich sehr erfolgreich in der Finanzdienstleistung tätig?

Sie leisten mehr als Andere und sind bereit, neue Wege zu gehen?

Dann sollten Sie Kontakt zu uns aufnehmen.

Mehr Wert für Ihre Karriere durch:

- Unser einzigartiges TELIS-System®
- Garantie-Programme zur Integration von Beratern und Finanz-Vertrieben
- Großzügige finanzielle Unterstützung beim Aufbau einer Direktion
- Professionelle Unternehmensberatung für den privaten Haushalt

Mehr Wert für Ihre Kunden und Ihre Mitarbeiter durch:

- Einen TÜV-zertifizierten Analyse-, Beratungs- und Betreuungprozess
- Beratung in der Kanzlei zu fest vereinbarten Terminen
- Innovative Serviceleistungen für Mandanten und Finanzberater
- Leicht zu bedienende IT-Tools für Mandanten und Finanzberater

Gern stellen wir Ihnen alle Möglichkeiten einer Zusammenarbeit in einem persönlichen Gespräch vor.

Telefonische Hotline: **0941 6022-999** oder per Mail: **karriere@telis-finanz.de**

Weitere ausführliche Informationen finden Sie unter: **www.erfolg-mit-telis.de**



TELIS FINANZ AG:
TÜV-zertifizierte Beratungsqualität

TELIS FINANZ®
Aktiengesellschaft