

# Vertragsdichte / 10<sup>plus</sup>

*Ein Rekordergebnis erzielte das Regensburger Beratungsunternehmen TELIS FINANZ im Geschäftsjahr 2009. Warum das so war und wie sich das laufende Geschäftsjahr entwickelt, darüber sprach finanzwelt mit Klaus Bolz, Vorstandsvorsitzender der TELIS FINANZ AG.*



Klaus Bolz

**finanzwelt:** In einem schwierigen Marktumfeld nochmals den Umsatz gesteigert. Wie war dies möglich?

**Bolz** › Wir sind davon überzeugt, dass wir die guten Ergebnisse des Jahres 2009 vor allem unserem Beratungskonzept, dem TELIS-System®, verdanken – ein strukturiertes System, das unsere Berater durch aufeinander aufbauende Beratungsschritte unterstützt. Schrittweise, nachhaltig und nach den Grundsätzen des Financial Planning führen wir die von uns betreuten Haushalte damit zur ganzheitlichen Beratung. Mit dieser Systematik haben wir Erfolg. Allein in den letzten zwei Jahren haben von uns beratene Haushalte im Durchschnitt mehr als 10 Verträge über TELIS FINANZ abgeschlossen. Vertragsdichte 10<sup>plus</sup> ist bei uns gelebte Beraterwirklichkeit.

**finanzwelt:** Macht sich die Krise gar nicht bei Ihnen bemerkbar? Auch TELIS

FINANZ muss doch Sparten haben, die vom Kunden eher gemieden werden, oder?

**Bolz** › Es mag sein, dass Produktverkäufer möglicherweise von einzelnen Sparten abhängig sind. Dank der Ganzheitlichkeit unseres Systems sind unsere Unternehmensberater für den privaten Haushalt davon nicht betroffen. Auch wir haben Verunsicherung bei den Kunden gespürt. Für uns bedeutete das mehr Beratungsbedarf, mehr Beratungsanlässe und mehr Geschäftsmöglichkeiten.

**finanzwelt:** Ihr Konzept basiert auf innovativen EDV-Lösungen und somit auf bestmöglichem Service für Ihre Berater. Worin unterscheidet sich Ihr Serviceangebot von dem anderer Vertriebe?

**Bolz** › Wir sehen es als unsere Aufgabe, unseren Beratern mehr aktive Beratungszeit zu verschaffen. In den letzten Jahren hat sich der administrative Aufwand für Vermittler

ständig erhöht. Während vor circa zehn Jahren ein Vermittler 80 % seiner Zeit für die Beratung nutzte und 20 % für administrative Tätigkeiten, hat sich das Verhältnis heute umgekehrt. Hinzu kommen beispielsweise der steigende Druck auf die Vergütung und längere Haftungszeiten. Das alles macht es dem Vermittler nicht unbedingt leichter. Mit unseren Dienstleistungen, automatisierten Prozessen und innovativen EDV-Lösungen bleibt unseren Beratern mehr Zeit für das Wichtigste: die Beratung ihrer Kunden.

**finanzwelt:** Wie lange dauert es, bis ein solches System vertriebsunterstützend angeboten werden kann und was kostet es in etwa?

**Bolz** › Das TELIS-System® entwickeln wir seit der Gründung des Unternehmens vor 18 Jahren permanent weiter. Von Vergleichsprogrammen und Rechenkernen abgesehen, ausschließlich im eigenen Haus. Das dafür nötige Investitionsvolumen kann man nicht beziffern. Zumal der Wert der Menschen, die hinter dem Fortschritt und der Innovationskraft dieser Systeme stehen, definitiv keine finanzielle Größe ist. Das System hat wenig mit Investitionsvolumina und viel mit gewachsener Erfahrung, technischer Innovation, personeller Kontinuität und Offenheit für die Bedürfnisse der Kunden und der Berater zu tun.

**finanzwelt:** Was unternehmen Sie, damit Sie ihren Wettbewerbsvorsprung gegenüber anderen Marktteilnehmern halten können?

**Bolz** › Unser Selbstverständnis war es nie, uns über unsere Positionierung im Markt zu definieren. Wer permanent auf potenzielle Wettbewerber blickt, kann die eigene Orientierung leicht verlieren. Und nach den Bedürfnissen und Wünschen der Kunden und Berater gestalten wir die Zukunft des TELIS-Systems®! ■

*Das Gespräch führte Marc Oehme*