

Der unabhängige Insider-Report des Kapitalmarktes für Vermittler, Anleger, Banker, Berater und Anbieter

TELIS: Rekordergebnis zum Jubiläum beflügelt Finanzvertrieb

Wenn die Rede vom Finanzmarkt ist, erwartet niemand mehr richtig positive Nachrichten zu hören. Umso erfreulicher ist es, dass Erfolgsgeschichten auch heute noch und das mit Rekordzahlen weiter fortgeschrieben werden können. Als Alternative zur abhängigen Allfinanzberatung mit sechs Beratern im Finanzvertrieb und drei Mitarbeitern im Backoffice startete vor 25 Jahren in Regensburg die **TELIS FINANZ Vermittlung AG**, die sich heute zum größten unabhängigen Finanzdienstleister in Deutschland zählt. In einem Vierteljahrhundert Unternehmensgeschichte wuchs aus einem Start-up und der Idee des Gründers und heutigen Aufsichtsratsvorsitzenden **Klaus Bolz** ein Konzern mit mehr als 2.000 Beratern, Maklern und Kooperationspartnern sowie 265 Mitarbeitern im Backoffice der Konzernzentrale in Regensburg, der unverändert steile Zuwächse verbucht. 2016 wurden 102 Mio. € Gesamterlöse von TELIS erwirtschaftet. Auch im laufenden Geschäftsjahr 2017 liegen die Regensburger, deren Geschicke seit 2016 Dr. **Martin Pöll** als Vorstandsvorsitzender der Unternehmensgruppe und Vorstandsmitglied der TELIS FINANZ verantwortet, mit derzeit +16 % gegenüber dem Vorjahreszeitraum ein weiteres Mal auf Rekordkurs. *„Unsere Vision der professionellen Unternehmensberatung für den privaten Haushalt zu allen relevanten Finanzthemen hat sich durchgesetzt“*, bringt Bolz ein Vierteljahrhundert Unternehmensgeschichte in einem Satz und mit einem gewissen Stolz auf den Punkt.



Während oftmals bei Firmengründungen ein langer Atem notwendig ist, startete TELIS direkt fulminant los: *„Unser Konzept einer ganzheitlichen Beratung und Betreuung, das zu einer im Marktvergleich überdurchschnittlich hohen Vertragsdichte für den Berater führt und den Mandanten zu mehr Sicherheit, mehr Zeit und mehr Geld verhilft, stieß von Beginn an auf eine hohe Nachfrage. Die Erfahrung lehrte uns schnell, dass ein Mehr an laufenden Verträgen pro Haushalt immer auch ein Mehr an Mandantenbindung bedeutet. Die Cross-Selling-Möglichkeiten für Berater vervielfältigten sich damit“*, erklärt Bolz, der damit in eine Marktlücke stieß: *„Von TELIS FINANZ wird das ‚Unternehmen privater Privathaushalt‘ – und nichts anderes ist ein Privathaushalt letztlich – analysiert, nach Wünschen und Zielen gefragt, beraten und betreut, und zwar ein Leben lang.“*

Als weitsichtigen und damit prägenden Schritt erwies sich für TELIS, dass Klaus Bolz und seine Weggefährten **André Bolz**, **Eugen Hahn** und **Freddy Singer** frühzeitig eine eigene EDV- und IT-Welt entwickelten. IT-Spezialist Dipl. Informatiker **Jürgen Schwab** stärkte auf diese Weise die bisherige Expertise mit seiner **GWVS mbH** und lieferte von da an maßgeschneiderte EDV- und IT-Lösungen für das junge Unternehmen, womit man im Markt eine Vorreiterrolle einnahm, die sich bis heute bezahlt macht. Der sich auch hier widerspiegelnde Gedanke einer hohen Serviceorientierung wurde – nachdem bereits die Beratungsqualität zertifiziert worden war – im Jahr 2011 mit der Auszeichnung **TÜV SÜD** geprüfte Servicequalität der TELIS-Zentrale von Dritter Seite bestätigt. Aktuell werden von der TELIS-Firmengruppe, deren unveränderter Leitsatz die Unabhängigkeit in Kapital, Produkt und Prozess sowie die Eigenständigkeit ist, 1.450.000 laufende Verträge privater Haushalte und kleiner bis mittlerer Betriebe betreut. Welche weiteren Strategien und Ziele die TELIS FINANZ verfolgt und wie entgegen dem Markttrend der Vertriebsaufbau voranschreitet, dies erfahren Sie im 'k-mi'-Interview mit TELIS FINANZ AG-Vorstand Dr. Martin Pöll in unserem beiliegenden Special 'TELIS FINANZ: 25 Jahre unabhängige Finanzdienstleistung'.

'k-mi'-Fazit: Ein Vertrieb ohne professionelle Serviceleistungen ist heute undenkbar. TELIS FINANZ hat dies frühzeitig erkannt und bis heute mit innovativen Tools und Konzepten immer weiter optimiert, um so den Vermittlern und Maklern die Bausteine sowie den zeitlichen Freiraum zu verschaffen, die in Summe erst eine kundenorientierte Beratung ermöglichen.

Auszug aus 'k-mi' 48/17 vom 01.12.2017

Ihr direkter Draht ... (Mo.-Do. 15-18 Uhr, Fr. 9-12 Uhr)



02 11 / 66 98 - 164
Fax: 02 11 / 69 12 - 440
e-mail: kmi@kmi-verlag.de
... für den vertraulichen Kontakt

Impressum

markt intern Verlagsgruppe – **kapital-markt intern** Verlag GmbH, Grafenberger Allee 30, D-40237 Düsseldorf. Tel.: +49 (0)211 6698 199, Fax: +49 (0)211 6912 440. www.kmi-verlag.de. Geschäftsführer: Dipl.-Kfm. Uwe Kremer, Rechtsanwalt Gerrit Weber, Dipl.-Ing. Günter Weber. Gerichtsstand Düsseldorf. Handelsregister HRB 71651. Vervielfältigung nur mit Genehmigung des Verlages.

kapital-markt intern Herausgeber: Dipl.-Ing. Günter Weber. Chefredakteur: Redaktionsdirektor Dipl.-Kfm. Uwe Kremer, Redaktionsdirektor Rechtsanwalt Gerrit Weber. Redaktionsbeirat: Dipl.-Ing. Dipl.-Oen. Erwin Hausen, Rechtsanwalt Dr. Axel J. Prümm, Christian Prüßing M.A., Dipl.-Vwt. Dr. Ludger Steckelbach, Rechtsanwalt Harald L. Weber M.A., LL.M. Druck: Theodor Gruda, www.gruda.de. ISSN 0173-3516

TELIS FINANZ: 25 Jahre unabhängige Finanzdienstleistung

'k-mi'-Interview mit Dr. Martin Pöll

(Vorstandsvorsitzender der TELIS FinancialServices Holding AG und Vorstand der TELIS FINANZ AG)

'k-mi': Seit einem Vierteljahrhundert ist TELIS fester Bestandteil des Finanzdienstleistungsmarktes. Was unterscheidet dieses Unternehmen von anderen Vertriebsgesellschaften?

Dr. Pöll: TELIS war mir bereits vor meinem Wechsel aus der Versicherungswirtschaft im Jahr 2013 als Qualitätsführer, als ein Unternehmen mit bestem Image und hoher Qualität, mit großem Eigenkapitalstamm, hoher Rentabilität, einer überragenden Marktposition und vor allem Unabhängigkeit bereits bekannt. Die besonderen Vorteile kann ich heute kurz und präzise zusammenfassen: Mehr Zeit, mehr Sicherheit, mehr Geld – für Kunden und Berater! Diese Einzigartigkeit im Zusammenspiel mit der Solidität überzeugt mich, die Zukunft der TELIS aktiv mit zu gestalten.



Die TELIS zählt sich als den größten unabhängigen Finanzdienstleister in Deutschland. Lässt sich in einem schwierigen und gesättigten Marktumfeld überhaupt noch weiteres Wachstum generieren?

TELIS konnte 2016 mit Gesamterlösen in Höhe von 102 Millionen Euro abschließen. Damit haben wir das Vorjahresergebnis um zwölf Prozent übertroffen und das erfolgreichste Geschäftsjahr der 25-jährigen Unternehmensgeschichte geschrieben. Die Konzentration auf den Kunden, die Nutzung der Chancen der Digitalisierung sowie die Sicherung der Beratungsqualität haben sich im Geschäftsjahr 2016 einmal mehr ausgezahlt. Das Jahr 2017 steht dem in nichts nach und macht es sogar noch deutlicher – im Vergleich zum Vorjahr ist der Umsatz erneut um 16 Prozent angestiegen! Auch beim Berateranbau sind wir erfolgreich unterwegs. Das Nettowachstum liegt hier bei 12 Prozent in diesem Jahr (Oktober 2017 zu Oktober 2016). Die positive Entwicklung und die Dynamik setzen sich also fort.

Ihr Vertriebsgeheimnis, wie Sie den gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen so erfolgreich trotzen, müssen Sie uns bitte genauer erklären.

Zu unserem Grundsatz zählt, die Wünsche und Ziele unserer Kunden in das Zentrum all unseres Tuns zu stellen. Unsere eigens entwickelte EDV-Technik ist der zweite Erfolgsfaktor: Innovative EDV-Tools, wie der Vollmaklerauftrag oder elektronische Anträge, Beratungsprotokolle und Unterschriften sowie automatische Terminerinnerungen sind einige Beispiele. So schaffen wir es, Arbeitsabläufe sehr effizient zu gestalten und Prozesse in der Beratung und im Verkauf immer wieder neu zu erfinden.

Folgen Sie bei TELIS einer Unternehmensphilosophie, die Ihre Strategien und Ziele untermauert?

Einen großen Stellenwert in der Firmenphilosophie der TELIS nimmt die Zufriedenheit und Anerkennung der Mitarbeiter und Berater ein. Für uns bilden Professionalität, Verantwortung und Mehrwert die inneren Leitplanken, nach denen gelebt wird und die unser Arbeiten und Denken gemeinsam in die richtige Richtung bewegen. Bei TELIS verfolgen wir eine gemeinsame Mission, die Unternehmensberatung für den privaten Haushalt nach dem **TELIS-System®**. Erklärtes Ziel hierbei ist, einen wirtschaftlichen Vorteil von 10 Prozent des Nettoeinkommens eines Jahres für jeden privaten Haushalt zu realisieren. Dieses Einsparpotenzial zu heben, ist auch künftig der erste, wichtige Schritt zu mehr Zukunftssicherheit bei unseren Mandanten, denn die private Vorsorge und die Risikoabsicherung sind unabdingbar.

Ihr direkter Draht ...



02 11 / 66 98 - 164

Fax: 02 11 / 69 12 - 440

e-mail: kmi@kmi-verlag.de

... für den vertraulichen Kontakt

Impressum

markt intern Verlagsgruppe – **kapital-markt intern** Verlag GmbH, Grafenberger Allee 30, D-40237 Düsseldorf. Tel.: +49 (0)211 6698 199, Fax: +49 (0)211 6912 440. www.kmi-verlag.de. Geschäftsführer: Dipl.-Kfm. Uwe Kremer, Rechtsanwalt Gerrit Weber, Dipl.-Ing. Günter Weber. Gerichtsstand Düsseldorf. Handelsregister HRB 71651. Vervielfältigung nur mit Genehmigung des Verlages.

kapital-markt intern Herausgeber: Dipl.-Ing. Günter Weber. Chefredakteur: Redaktionsdirektor Dipl.-Kfm. Uwe Kremer, Redaktionsdirektor Rechtsanwalt Gerrit Weber. Redaktionsbeirat: Dipl.-Ing. Dipl.-Oen. Erwin Hausen, Rechtsanwalt Dr. Axel J. Prümm, Christian Prüßing M.A., Dipl.-Oec. Curt Jürgen Wulle. Druck: Theodor Gruda, www.gruda.de. ISSN 0173-3516

Wie sehen Ihre Pläne für die "Unternehmensberater für den privaten Haushalt" und für den Vertriebsaufbau aus?

Wir verfügen bei TELIS über alle Voraussetzungen, am Markt der Finanzdienstleistung erfolgreich agieren zu können. Unsere Zielsetzung für 2017 lag zum einen im Ausbau der Beraterzahl durch unser Konzept zur Gewinnung von Assistenten. Gerade junge Menschen, die Möglichkeiten suchen, sich im Beruf – aus einer aktuell nicht zufriedenstellenden Position – in Zukunft erfolgreich und mit sehr guten Einkommensmöglichkeiten zu entwickeln, die motiviert und ehrgeizig sind, werden an unser System herangeführt und dann zu Unternehmensberatern für den privaten Haushalt ausgebildet. Zum anderen sind für uns all jene aus der Branche interessant, die fokussiert auf den Kunden, eine qualitativ hochwertige Dienstleistung erbringen möchten und die Karrierechancen mit und ohne Führungsaufgaben für sich nutzen wollen. Eines ist klar: Wer in der Finanzdienstleistungsbranche arbeitet, trägt Verantwortung, ist gefordert und verfügt über eine Menge an Möglichkeiten – bei TELIS FINANZ sind sie nahezu grenzenlos!

Was ist unter Ihrem Konzept zur Gewinnung von Assistenten zu verstehen, und was bietet TELIS den bereits Erfahrenen aus der Branche?

Mit dem TELIS Assistentenkonzept nutzen unsere Führungskräfte eine erprobte und strukturierte Vorgehensweise für erfolgreichen Teamaufbau und neues Wachstumspotenzial. Wir stellen umfangreiche Unterlagen für die Kontakt- und Ausbildungsphase sowie eine eigens entwickelte Web-App für Neueinsteiger zur Verfügung. Mit letzterer können unsere neuen Assistenten an jedem Ort, zu jeder Zeit mit ihrem Smartphone auf einfache und spielerische Art an ihrer Karriere arbeiten, Kontakte generieren, Gespräche trainieren, sich Ziele setzen und sich über viele weitere hilfreiche Funktionen motivieren. Am Ende winkt mit dem "Unternehmensberater für den privaten Haushalt" ein Beruf mit Perspektiven – mit anerkanntem IHK-Abschluss, dem Status als Unternehmer im Unternehmen mit freier Arbeitszeiteinteilung und unlimitierten Verdienstmöglichkeiten sowie Aufstiegsmöglichkeiten als Berater und Führungskraft. Ebenso strukturiert und bedarfsgerecht aufgebaut ist unser Brancheninsiderkonzept. Auch hier stehen von der Kontaktphase, über die Verhandlungsphase bis zur Entscheidung zur Mitarbeit professionelle Unterlagen und Tools zur Verfügung. Mit individuellen Startprogrammen und Lizenzseminaren erleichtern wir zusätzlich den Einstieg der Branchenkenner in unser TELIS-System®. Jeder Berater erhält bei TELIS einzigartige Unterstützung zur Konzentration auf sein Kerngeschäft, mit finanzieller Sicherheit, einem umfangreichen, ganzheitlichen Beratungskonzept und abgestimmten EDV-Konzepten und -Tools. Das TELIS-System® ist logisch strukturiert für eine lebensbegleitende Rund-um-Beratung und erleichtert durch innovative Technik die Kundenberatung und -betreuung. Wir gehen sogar noch einen Schritt weiter und machen jeden Berater zum alleinigen Ansprechpartner aller Verträge eines Haushaltes – mit dem TELIS-Vollmaklerauftrag! Dank elektronischer Übertragung der Verträge in den Beraterbestand wird sogar eine weit überdurchschnittliche Vertragsdichte Realität.



Dr. Martin Pöll

TELIS FINANZ tritt als unabhängig und eigenständig auf. Auf was beziehen Sie sich dabei?

In der Finanzdienstleistung keine Selbstverständlichkeit, für uns aber seit einem Vierteljahrhundert Grundvoraussetzung und Erfolgsgarantie: Unsere Unabhängigkeit und Eigenständigkeit in Kapital, Produkt und Prozess. Welche Produkte wir aufnehmen, wie wir beraten, in was wir investieren – das alles bestimmen wir selbst. Damit bieten wir unseren Mitarbeitern langfristig gesicherte Arbeitsplätze in der Konzernzentrale in Regensburg – und unseren Beratern echte Zukunftsperspektiven. Für uns stehen die Zeichen weiter klar auf Wachstum: Im vergangenen Jahr ist viel erreicht worden und die Voraussetzungen ideal für den Weg in Richtung "Vision 2020". Der rasante technische Fortschritt, die Anforderungen an Qualifikation und die zunehmende Digitalisierung stellen uns täglich vor Herausforderungen. Bei TELIS haben wir es allerdings immer geschafft, diese als Chancen zu begreifen und für unseren Erfolg zu nutzen. Unsere eigens entwickelte EDV- und IT-Landschaft zum Beispiel lebt und wächst mit den Anforderungen. So sind wir immer einen Schritt voraus. Den vor einem Vierteljahrhundert eingeschlagenen Weg werden wir auch unter meiner Führung nicht verlassen und die Qualität der Beratung sowie die Fokussierung auf den Kunden, dessen Ziele, Wünsche und Anforderungen in den Mittelpunkt unserer Bemühungen einer lebensphasenübergreifenden Betreuung stellen. Finanzdienstleistung bleibt für uns auch in Zukunft eine Aufgabe, die Menschen für Menschen erbringen. Wir werden deshalb alle Informationen so bereitstellen, dass der qualifizierte Berater seine Kunden für Absicherung und Vorsorge begeistern kann und sich seine Freude am Beruf und seine Motivation erhält.

In Europas größter Informationsdienst-Verlagsgruppe...

...erscheinen die wöchentlichen Branchenbriefe:

steuerberater intern
immobilien intern
umsatzsteuer intern
Ihr Steuerberater
steuer@ip GmbH intern
EXCLUSIV (Schweiz)



Bank intern
kapital-markt intern
finanztip
versicherungstip
investment intern
inside track (USA)