



INGO LINN, Vorstandsvorsitzender der EFS-AG, begrüßt die Gäste im Bad Ischler Kongresshaus

Der Kunde im Fokus der Beratung – ein Erfolgsfaktor der EFS-AG

Die Euro-Finanz-Service AG, kurz EFS-AG, befindet sich weiter auf Erfolgskurs. Vertriebs- und Produktpartner des Unternehmens informierten sich auf einer Fachtagung über künftige Aktivitäten. Im Fokus: eine kundenspezifische Beratung sowie die Aus- und Weiterbildung.

Über 600 Vertriebspartner und viele Produktpartner fanden sich kürzlich in Bad Ischl ein. Der Anlass: Die EFS-AG hatte zu einer ihrer beiden jährlichen Fachtagungen geladen, die traditionell in dieser „kaiserlichen“ Umgebung stattfindet.

Bevor der Blick nach vorn gerichtet wurde, ließ es sich Ingo Linn, Vorstandsvorsitzender der EFS-AG, nicht nehmen, das erfolgreiche Jahr 2015 gebührend zu präsentieren: Es wurde eine Umsatzsteigerung von über elf Prozent erzielt. „Prozentzahlen können das Gesamtbild verwässern, denn es ist einfach, von einem geringen Niveau aus eine Steigerung von 20 oder 30 Prozent zu erreichen“, sagte Linn, betonte dann aber, dass die erzielte

Steigerung von elf Prozent auf dem bereits exzellenten Jahr 2014 basiert. Sein Fazit: „Dies untermauert eindrucksvoll den Bedarf an einer neutralen Beratung und den herausragenden Konzepten der EFS-AG und verhalf uns erneut zu einem Rekordjahr.“

Und 2016? Für das Unternehmen fing das Jahr sehr viel versprechend an. Der Vorstandsvorsitzende verwies besonders auf das hohe Engagement des Vertriebs, das sich auch in der Stückzahlen-Steigerung von mehr als sechs Prozent niederschlägt. Linn bestärkte die Vertriebspartner, den eingeschlagenen Weg fortzusetzen: sich um jeden einzelnen Kunden bemühen, weiterhin um sein Vertrauen ringen und den Kunden immer in den Mit-

telpunkt der Beratung rücken. Linn: „Der Kunde von heute braucht einen kompetenten Ansprechpartner, da sich auch die Bankenlandschaft immer mehr verändert.“

Seit gut zehn Jahren liegt ein starker Fokus der EFS-AG auf der Ausbildung. „Wir haben viel Zeit und Geld in dieses zukunftsweisende Thema investiert und sind sehr stolz auf unsere erreichten Ergebnisse“, betonte GBV Justo J. Santos. Die Zahl der Vertriebspartner steigt stetig durch den organischen Wachstum und die exzellente Ausbildung. Bemerkenswert ist das erreichte Qualitätsniveau: eine der letzten Prüfungen zum Versicherungsagenten überzeugte mit einer Bestheherquote von 100 Prozent.

Neben der Ausbildung zum Versicherungsagenten bildet die EFS-AG Vertriebspartner zum Vermögensberater aus. Der Höhepunkt der Ausbildung wird mit dem akademischen Finanzdienstleister erreicht. Entsprechend geehrt wurden daher jene Kandidaten, die diese Prüfungen mit Auszeichnung bestanden hatten.

„Wir stehen für eine neutrale Beratung, die alle Themenfelder abdeckt, und dafür ist eine umfangreiche Ausbildung das Fundament“, betonte Santos. Außerdem nimmt die kon-

tinuierliche Weiterbildung der Vertriebspartner einen besonderen Stellenwert bei der EFS-AG ein.

Seniordirektor Daniel Reisinger berichtete über die Marktentwicklungen und wie sich die EFS-AG im laufenden Jahr aufgestellt hat. „Wir sind auf ein erfolgreiches Jahr 2016 eingestellt und freuen uns auf die kommenden Herausforderungen.“

Ebenfalls auf der Agenda der Teilnehmer stand ein Besuch der Partnermesse sowie ein Vortrag von Dirk

Herrmann, in dem deutlich wurde, wie wichtig der Faktor Mensch gerade in dieser schnelllebigen Zeit ist und bleibt.

Abgerundet wurde der Tag durch einige hochkarätige Beförderungen: Christoph Fürpaß, Patrick Göschl und Gerhard Pözl wurden zum Vertriebsdirektor ernannt. Ein ganz besonderer Moment war jedoch die Ehrung des 16. Direktors der EFS-AG: Wolfgang Schanung erhielt für seine besonderen Leistungen die Ernennung zum Direktor.



WOLFGANG SCHANUNG



JUSTO J. SANTOS, DIRK HERRMANN UND INGO LINN