

19.02.2019 - 08:45 Uhr

EFS AG-Vorstand Ingo Linn mit Wachstumsprognose für 2019

Mainz (ots) - Die Euro Finanz Service AG aus Mainz sieht eine ihrer maßgeblichen Aufgaben darin, ihre Kunden bei der finanziellen Absicherung für das Alter zu unterstützen.

Ingo Linn zieht im Interview mit der Journalistin Dr. Manuela Diehl Bilanz und gibt einen wirtschaftlichen Ausblick für 2019.

Herr Linn, geben Sie uns doch bitte einen kurzen Rückblick auf das Jahr 2018. Wie hat sich die EFS AG im vergangenen Geschäftsjahr entwickelt?

Ingo Linn:

Wir sind sehr zufrieden. Die EFS AG konnte das operative Geschäft im Jahr 2018 weiter steigern. Sowohl der Zuwachs an Neukunden, besonders jedoch an neuen Vertriebspartnern hat unsere positive Entwicklung geprägt. Uns freut natürlich, dass ein verstärktes Interesse an einer Zusammenarbeit mit der EFS AG vorhanden ist. Wenn man den Trend im Versicherungsvertrieb anschaut, dann erkennt man hier einen deutlichen Rückgang.

Dass wir weiter qualifizierte Vertriebspartner gewinnen können, liegt an unserem gesamten Paket, welches wir unserem Vertrieb zur Verfügung stellen.

Dr. Manuela Diehl:

Was meinen Sie mit einem Gesamtpaket?

Ingo Linn:

Wir wollen zufriedene Vertriebspartner und eine langfristige Zusammenarbeit mit ihnen. Dafür bieten wir unseren Vertriebspartnern leistungsstarke Voraussetzungen.

- Qualifizierte Ausbildungskurse - extern und intern
- IHK-Sachkundeprüfung für Versicherungsvermittler, Finanzanlagenvermittler und Immobiliendarlehensvermittler
- Breites Spektrum von leistungsstarken Produkten und namhafte Partnergesellschaften
- Vernünftige Honorierung
- Optimale Unterstützung im Verwaltungsablauf
- Digitalisiertes Vertriebsinformationssystem

Unsere Vertriebspartner nutzen unsere Dienstleistung kostenneutral.

Dr. Manuela Diehl:

Wie sind Sie mit den gesetzlichen Änderungen von 2018 umgegangen? Ich denke da an die Umsetzung der EU-Datenschutz-Grundverordnung (EU-DSGVO) und die Europäischen Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD).

Ingo Linn:

Wir konnten die vom Gesetzgeber gestellten Aufgaben, sei es DSGVO oder IDD, erfüllen. Unser vorsorgliches Interesse zu diesen Themen führte dazu, dass wir rechtzeitig und konzentriert diese Prozesse umsetzen konnten. Es ist uns wichtig, dass unsere Vertriebspartner frühzeitig informiert sind und umgehend die erforderlichen Unterlagen zur Verfügung haben. Um erfolgreich zukünftige Aufgaben anzugehen, ist es entscheidend, dass unsere Vertriebspartner die erforderlichen Qualifikationen besitzen.

Dr. Manuela Diehl:

Sprechen Sie damit die Umsetzung der Europäischen Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD) an, die unter anderem auch die Weiterbildungspflicht für Vermittler regelt?

Ingo Linn:

Ja, genau. Wir begrüßen diese Weiterbildungspflicht. Für die EFS AG ist es selbstverpflichtend, diese Richtlinie für unsere Vertriebspartner fest im Fokus zu haben, weil unsere Tätigkeit ein hochqualifizierter Beruf ist.

Wie ich eben schon sagte, wollen wir, dass jeder unserer Vertriebspartner diese Qualifikationen besitzt und deshalb unterstützen wir sie auch auf dem Weg der ständigen Weiterbildung.

Dr. Manuela Diehl:

Wie sieht das konkret aus?

Ingo Linn:

Wir investieren intensiv in die Aus- und Weiterbildung. Die einzelnen Qualifikationsnachweise, wie dem zum Versicherungsvermittler nach § 34d GewO, zum Finanzanlagenvermittler nach § 34f GewO und zum Immobiliendarlehensvermittler nach § 34 i GewO sind in Lehrgängen innerhalb der EFS AG mit Beteiligung eines Ausbildungsträgers organisiert. Unsere Vertriebspartner müssen dazu nicht an weit entfernte Ausbildungsorte reisen, sondern führen diese Kurse in den Vertriebsbüros vor Ort durch. Die vorgeschriebene Weiterbildungspflicht koordinieren wir für unseren Vertrieb intern. Alle durchgeführten Seminare, insbesondere mit unseren Partnergesellschaften, werden zeitlich erfasst und der Vertriebspartner kann zu jeder Zeit seinen Weiterbildungsstand einsehen. Somit erhält unser Vertriebspartner einen klaren Überblick und am Jahresende eine Gesamtaufstellung zur Vorlage bei der IHK!

Dr. Manuela Diehl:

Gibt es in diesem Jahr neue gesetzliche Vorgaben?

Ingo Linn:

Letztes Jahr hat uns der Gesetzgeber nicht vergessen. Wir denken, dass er das auch in diesem Jahr nicht tun wird. Man kann nur abwarten, welche Maßnahmen nun noch folgen werden.

Dr. Manuela Diehl:

Wie möchte sich die EFS AG 2019 weiterentwickeln? Welche Innovationen sind geplant?

Ingo Linn:

Der Ausbau unseres Vertriebspartnernetzes steht auch 2019 im Vordergrund. Gerade Regionen, in denen wir noch nicht vertreten sind, rücken dabei in unseren Fokus. Bei der Eröffnung neuer Bürostandorte werden wir konkrete und umfassende Unterstützung leisten. Wir sehen dort große Chancen, uns mit unserem besonderen Serviceangebot zu etablieren.

Außerdem steht bei uns die Digitalisierung im Vordergrund. Die Digitalisierung ist für uns Weiterentwicklung. Sie ermöglicht es uns, Arbeitsprozesse zu beschleunigen, effektiver zu gestalten, den Vertrieb für die Beratung seiner Kunden und die Betreuung seiner Strukturen besser, schneller und umfassender auszustatten.

Dr. Manuela Diehl:

Haben Sie dazu konkrete Pläne?

Ingo Linn:

Ja, wir haben uns entschieden, ein eigenes System zu programmieren. In 2019 werden wir bereits ein Vertriebspartnerportal starten, durch das wir im ersten Schritt alle Daten, die unser Vertrieb in seiner Vermittlertätigkeit erhebt, automatisch in unsere Systeme einfließen lassen werden. Damit werden wir

bereits den administrativen Aufwand unserer Partner drastisch reduzieren. Im 2. Halbjahr 2019 kommt dann der zweite Schritt, der es ermöglicht, den gesamten Datenaustausch mit den einzelnen Partnergesellschaften voll automatisiert abzuwickeln. Das bedeutet, sämtliche Anträge werden komplett automatisiert, papierlos mit digitaler Unterschrift online bearbeitet. Die Weiterentwicklung unserer Digitalisierung wird auch in 2019 unsere besondere Aufmerksamkeit haben. Ziel ist es, 2020 unser Kundenportal eröffnen zu können.

Manuela Diehl:

Sie sprechen die Kunden an. Können Sie uns zum Schluss dazu noch einen kurzen Ausblick für 2019 geben?

Ingo Linn:

Die Perspektiven der EFS AG sind es, eigene Konzepte zu entwickeln und anzubieten, die wir für unsere Kunden individuell erstellen. Unsere Kunden können darauf vertrauen, lebensbegleitende Versicherungs- und Finanzprodukte mit hoher Flexibilität zu erhalten, die auf ihre Bedürfnisse abgestimmt sind. Darum ist uns unsere Unabhängigkeit und transparente Arbeitsweise sehr wichtig.

Manuela Diehl:

Vielen Dank für das Gespräch.

Pressekontakt:

Journalistin
Dr. Manuela Diehl
Nürnbergerstraße 13
10789 Berlin
030 2133431

Original-Content von: EFS Euro-Finanz-Service Vermittlungs AG, übermittelt durch news aktuell
Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.de/pm/121214/4196956> abgerufen werden.