

EFS: Unabhängigkeit schafft Krisensicherheit für Anleger



Interview mit **Ingo Linn**,
Vorstandsvorsitzender der EFS Euro-Finanz-Service AG

AssCompact: Herr Linn, Sie sind Vorstandsvorsitzender der EFS AG in Deutschland. Nach dem unerwarteten Ableben des Erfinders der Allfinanz-Idee, Otto Wittschier, stehen Sie nun auch in Österreich an der Spitze der Unternehmensgruppe. Welche Pläne haben Sie für die Zukunft der EFS AG?

Ingo Linn: Die Euro-Finanz-Service AG hat seit ihrer Gründung in Deutschland im Jahr 1996 eine beeindruckende Entwicklung hinter sich. Wir sind damals mit 77 Mitarbeitern gestartet, heute sind es fast 3.000. Mit zirka 125.000 Kunden haben wir über 250.000 Verträge vermittelt. Wir arbeiten derzeit in Europa in 95 Büros mit etwa 3.000 Vertriebspartnern zusammen.

Diese Entwicklung war nur möglich, weil sich das Konzept des unabhängigen und objektiven Finanzberaters bewährt hat. Mein Mentor Otto Wittschier hat es zudem wie kein anderer verstanden, Menschen zu begeistern, und hat so ein ganz exzellentes Management- und Verkaufsteam auf die Beine gestellt, das für unsere Kunden und die EFS AG eine tolle Arbeit geleistet hat und auch in Zukunft leisten wird. Was unsere Pläne für die Zukunft betrifft, so lassen sich die sehr klar formulieren: Wir wollen in den nächsten Jahren ähnlich stark wachsen wie zuletzt. Dieses Ziel haben wir auch in unserer „Agenda 2012“ festgelegt. Dieses Wachstum bezieht sich sowohl auf die Zahl zufriedener Kunden als auch auf die Ausweitung der Länder, in denen wir tätig sein wollen.

AC Was ist das Erfolgsgeheimnis der EFS AG?

IL Das Wichtigste ist die Geradlinigkeit unserer Geschäftspolitik. Unsere Unternehmensphilosophie wird vom Gedanken der Unabhängigkeit von einzelnen Anbietern getragen. Das ermöglicht uns die objektive Auswahl unserer Partner nach eigenen Qualitätskriterien. Wir stellen uns so auf die Seite unserer Kunden, denen wir ausnahmslos qualitativ hochstehende und individuell an ihre Bedürfnisse angepasste Finanzlösungen anbieten wollen und können. Unsere Vermittler punkten so durch größtmögliche Objektivität bei ihrer Beratungstätigkeit.

AC Herr Linn, können Sie unseren Leserinnen und Lesern etwas über die Struktur der EFS AG in Österreich erzählen?

IL Sechs Jahre nach Deutschland, im Jahr 2002, wurde die Euro-Finanz-Service AG in Österreich mit Sitz in Salzburg gegründet. An der Spitze stehen mit mir mein Vorstandskollege Thomas Schnöll, drei Prokuristen sowie fünf Direktoren im Vertrieb!

Ich erzähle Ihnen das deshalb, weil unsere Unternehmenspolitik nicht am grünen Tisch entsteht, sondern die gesamte Führungsebene mit einbezieht. Durch die breite Meinungsfindung ist sichergestellt, dass die Bedürfnisse unserer Vertriebsmitarbeiter in alle Entscheidungen einfließen. Letztlich sind sie es ja, die direkt beim Kunden sind und somit den Pulsschlag des Marktes und



der Menschen sehr genau fühlen. So können wir auch sehr rasch auf Veränderungen, auf Wünsche und Bedürfnisse unserer Kunden reagieren.

AC *In welchen Punkten unterscheidet sich die EFS AG von anderen Vertrieben? Mit anderen Worten: Was ist das Besondere an Ihrem System und Ihrer Philosophie?*

IL Für unsere Kunden steht an oberster Stelle die Unabhängigkeit und Objektivität in der Beratung. Wir sind von keinem einzelnen Anbieter abhängig. Das gibt uns die Freiheit, die Bedürfnisse unserer Kundinnen und Kunden in den Mittelpunkt zu stellen.

AC *Wie nehmen Sie die Vertriebslandschaft in Österreich wahr, worin sehen Sie die großen Chancen für Ihr Unternehmen?*

IL Ich sehe die Vertriebslandschaft in Österreich sehr positiv, wie auch in anderen europäischen Ländern, in denen wir tätig sind, weil in Zukunft die Beratungstätigkeit eines unabhängigen Vermittlers mehr denn je gefragt sein wird. Auch die Einzigartigkeit der beruflichen Perspektiven innerhalb der Finanzdienstleistungsbranche – insbesondere innerhalb der EFS AG – wird immer interessanter. Das belegt unser Mitarbeiterwachstum, das ich eingangs schon erwähnt habe. Die Zahl der Vermittler ist in nur zwölf Jahren auf das Vierzigfache angewachsen. Das macht uns, wie Sie sich denken können, sehr stolz.

AC *Immer mehr einzelne Vermögensberater oder Mitarbeiter anderer Finanzdienstleistungs-Vertriebe schließen sich dem Erfolgsmodell der EFS AG an. Worauf führen Sie das zurück, was macht Ihr Unternehmen so attraktiv für andere?*

IL Die Finanzdienstleistungsbranche zieht nach wie vor Menschen an, die eine vernünftige berufliche Heimat mit Aufstiegsmöglichkeiten, persönlicher Selbstverwirklichung und persönlichem Erfolg und natürlich mit hervorragenden Einkommensmöglichkeiten suchen. Was den Zulauf aus anderen Vertrieben betrifft, so stellen wir immer wieder fest, dass sowohl eine qualifizierte Ausbildung/Einarbeitung, als auch eine fachliche und menschliche Betreuung, und vor allen Dingen eine unternehmerische Unabhängigkeit von großer Bedeutung sind.

Erfahrene Menschen, die in Strukturvertrieben tätig waren und zu uns kommen, können einschätzen, was theoretisch versprochen und praktisch gehalten wird. Und hier stelle ich immer wieder fest, dass mir diese Mitarbeiter bestätigen, dass das, was die EFS AG ihnen bietet, sie auch tatsächlich erleben.

AC *Warum würden Sie auch anderen empfehlen, bei der EFS AG anzufangen?*

IL Da gibt es eine ganze Reihe von Punkten. Wir haben die Argumente für eine Mitarbeit in unserem Unternehmen einmal aufgelistet und ich möchte nur einige wenige herausgreifen! Wenn ein neuer Mitarbeiter bei uns seine Tätigkeit beginnt, erhält er generell eine kostenfreie Ausbildung. Während dieser Zeit steht ihm ein persönlicher Coach zur Seite. Das verschafft Sicherheit.

Weitere starke Argumente für unsere EFS sind eine leistungsorientierte Vergütung und karrierebezogene Vorteile, wie

- Abschlussprovision
- Leistungsvergütung
- Dynamikprovision
- Bestandspflegeprovision

Darüber hinaus bieten wir unseren Mitarbeitern und Führungskräften:

- Unfallversicherung
- Berufsunfähigkeitsversicherung
- Hinterbliebenenabsicherung
- Direktorenrente

Wir tun sehr viel, damit unsere Vertriebsmitarbeiter Karriere machen können und finanziell abgesichert sind. Wenn ich jetzt bei dem ein oder anderen Leser von AssCompact Interesse geweckt haben sollte, lade ich Sie sehr gerne zu einem Informationsgespräch ein. Ich bin sicher, dass der Funke der Begeisterung unseres Teams sehr schnell überspringen wird.

AC *Wodurch unterscheiden Sie sich von einem Maklerpool oder einem Ein-Produkt-Vertrieb?*

IL Aufgrund unserer Philosophie und unserer Strategie betreuen wir unsere Mitarbeiter komplett unternehmerisch und bieten alles, was eine große Struktur braucht.

Das Thema Ein-Produkt-Vertrieb erklärt sich von allein, da bekanntermaßen die EFS AG über eine Vielzahl von Produktpartnern verfügt. Die Partnergesellschaften stellen uns jeder für sich ihre gesamte Produktpalette zur Verfügung. Nur wenn ich über Alternativen im Produktsegment verfüge, ist eine individuelle Beratung beim Kunden gewährleistet. Nur so ist ein echter wirtschaftlicher Vorteil für unsere Kunden zu erzielen.

AC *Wir danken Ihnen für das Gespräch!* ■



**DAS VAV BUSINESS PAKET –
SICHERHEIT RUND UM IHR
UNTERNEHMEN**