



GESCHÄFTSBERICHT 2024

”

Wir sind nach wie vor davon überzeugt, dass die Kombination zwischen dem menschlichen Berater und einer digitalisierten Arbeitsumgebung das ideale Umfeld für die Beratung von Kunden darstellt und auch in den kommenden Jahren darstellen wird.

Klaus Bolz
Vorsitzender des Aufsichtsrates



GESCHÄFTSBERICHT 2024

INHALT

Berichte aus dem Konzern

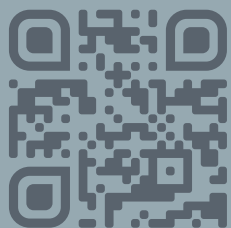
Bericht des Aufsichtsrates	05
Bericht des Vorsitzenden des Vorstandes	11
Bericht aus der Konzernzentrale	19

Vertriebswege

TELIS FINANZ Vermittlung AG	25
DEMA Deutsche Versicherungsmakler AG	29
Deutsches Maklerforum AG	33

Konzerndetails

Kurzbilanz	37
Gewinn- und Verlustrechnung	38
Konzern-Kennzahlen	38
Konzern-Organigramm	39



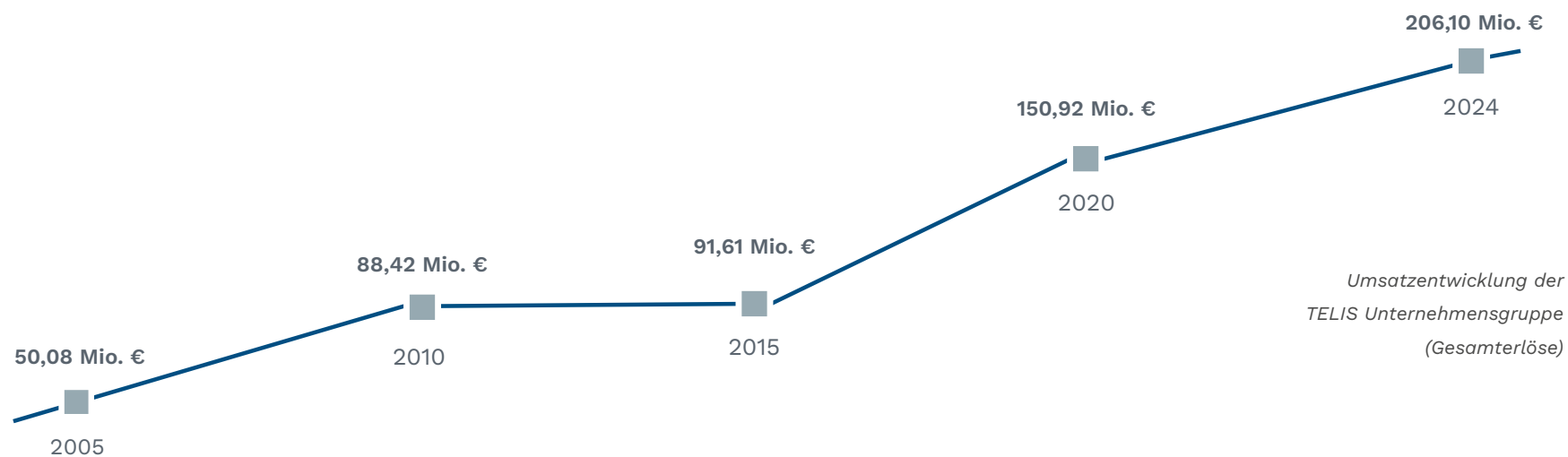
Geschäftsbericht 2024 als PDF

Gender Disclaimer:

Die im Text gewählte männliche Form bezieht sich immer zugleich auf weibliche, männliche und diverse Personen.
Auf eine Mehrfachbezeichnung wird zugunsten einer besseren Lesbarkeit verzichtet.

BERICHTE AUS DEM Konzern

BERICHT DES VORSITZENDEN DES AUFSICHTSRATES
DER TELIS UNTERNEHMENSGRUPPE AG





Klaus Bolz

Vorsitzender des Aufsichtsrates



Ein herzliches Dankeschön

liebe Aktionäre,

liebe Vorstandsmitglieder,

liebe Geschäftsführer und Führungskräfte,

liebe Mitarbeiter in Verwaltung und Beratung,

liebe Partner in allen Vertriebswegen,

liebe Unternehmensberater für den privaten Haushalt,



*Gemeinsame
Identität
stärken*

TELIS Unternehmensgruppe

für die privaten Haushalte war 2024 wieder ein Jahr, in dem es ganz besonders darauf ankam, die laufenden Kosten zu senken, um mehr Luft zu bekommen für die Absicherung der geschaffenen Werte und existenzgefährdender Risiken, für die aktuelle Einkommenssicherung und auch zum Auf- und Ausbau von Vermögenswerten und einer gesicherten Altersversorgung.

Getreu unserem Motto „**Mehr Geld, mehr Zeit, mehr Sicherheit**“ steht unser Mandant im Fokus unserer

Bemühungen. Die Ziele und Wünsche unserer Kunden sind unser Auftrag und unsere Zielstellung – seit mehr als drei Jahrzehnten.

DREI Vertriebswege der TELIS Unternehmensgruppe - DER Schlüssel zum Erfolg

Für die TELIS Unternehmensgruppe war das Jahr 2024 das erfolgreichste in einer Historie, die sich im September 2025 zum 33. Mal jährt! Mit den verschiedenen Vertriebswegen unter dem Dach unserer Konzernmutter, TELIS, DMF und DEMA, sind wir bei Kunden aller Alters- und Einkommenschichten präsent und schaffen es, Beraterinnen und Beratern das notwendige Rüstzeug für die langfristige und intensive Beratung unserer Kunden mit auf den Weg zu geben. Genau diese Vielfalt ist es, die die wesentliche Grundlage für unseren Erfolg darstellt.

In unserer TELIS sind es die Unternehmensberater für den privaten Haushalt, die mit der TELIS-Ellipse die umfassende Beratung ihrer Mandanten sicherstellen.

Rundum besser beraten – dieses Versprechen prägt die Zusammenarbeit unserer Maklerinnen und Makler mit den Kunden in der Deutsches Maklerforum AG, unserer DMF.

Mit unserer DEMA Deutsche Versicherungsmakler AG sind wir als Makler für Makler seit 1993 Spezialist für das Sachversicherungsgeschäft und für maßgeschneiderte Dienstleistungen.

Aufbruch in die nächste Wachstumsphase

Die letzten zehn Jahre unserer Unternehmensgruppe waren von starkem, weit über dem marktdurchschnittlichen Wachstum geprägt: allein seit dem Jahr 2017 haben wir unseren Umsatz mehr als verdoppelt, gleiches gilt für die Anzahl unserer Berater. Wir erinnern uns alle noch gerne daran, als wir das erste Mal die magische Grenze von 100 Millionen Euro an Umsatzerlösen erzielt hatten – und uns sofort danach auf eine Verdopplung als neue Zielstellung geeinigt hatten.

Und auch nach dem Erfolgsjahr 2024 bleiben wir dieser guten Tradition treu – und damit unserem Pfad ständigen und nachhaltigen Wachstums in allen Bereichen. Wir haben uns wieder viel vorgenommen:

- Unser Rekordergebnis mit einem Umsatzwachstum auf über 200 Millionen Euro spornt

uns an, in den nächsten Jahren weiter mit gleichbleibender Geschwindigkeit zu wachsen und damit zu Beginn der 2030er Jahre unseren Umsatz erneut zu verdoppeln.

- Unsere Vertriebe werden sich darauf konzentrieren, weiter Menschen für das Berufsbild des Unternehmensberaters für den privaten Haushalt und des Maklers zu finden, diese zu binden und auszubilden und in unsere erfolgreichen Teams zu integrieren. Wachstum heißt auch und insbesondere das Wachstum an Beraterinnen und Beratern.
- Bereits jetzt haben wir für die kommenden Jahre ein Investitionsvolumen im Bereich der IT von fast 15 Millionen Euro freigegeben. Wir sind nach wie vor davon überzeugt, dass die Kombination zwischen dem menschlichen Berater und einer digitalisierten Arbeitsumgebung das ideale Umfeld für die Beratung von Kunden darstellt und auch in den kommenden Jahren darstellen wird. Der Faktor Mensch ist nicht zu ersetzen, gleichzeitig erfordert die Komplexität der heutigen Beratung eine hocheffiziente technische Unterstützung.

Änderungen in den Gremien

Dieser Aufbruch in die nächste Wachstumsphase und die immer komplexer werdenden Rahmenbedingungen für Finanzdienstleistungen haben den Aufsichtsrat bewogen, die wichtigen strategischen Themen und Aufgabenbereiche des Aufsichtsrates zu definieren und für jedes dieser Themen eine Person zu benennen, die dieses Thema innerhalb des Aufsichtsrates koordiniert und verantwortet.

Um das für die gesamte TELIS Unternehmensgruppe einheitlich, effizient und ohne Kommunikationsverluste zu gewährleisten, ist eine Besetzung der Aufsichtsräte aller Unternehmen der TELIS-Gruppe mit denselben Personen nötig.

Der Aufsichtsrat hat daher der Hauptversammlung vorgeschlagen, dies bei der künftigen Aufstellung der Gremien zu berücksichtigen. Nach dieser Hauptversammlung im Mai 2025, die über die Entlastung für das Geschäftsjahr 2024 beschlossen hat, verfügen alle Aktiengesellschaften innerhalb der TELIS Unternehmensgruppe über einen einheitlichen Aufsichtsrat.

In diesem Zusammenhang danke ich ganz herzlich meinen alten Weggefährten Eugen Hahn, Oliver Heidler und Dr. Wolfgang Lindheim, deren Amtszeiten mit

dieser Hauptversammlung enden, für ihre langjährige operative Tätigkeit im Unternehmen und auch im Aufsichtsrat und das seit Gründung der TELIS.



Von links nach rechts: Dr. Matthias Eckermann, André Bolz, Klaus Bolz, Klaus Bätge, Dietmar Bläsing, Dr. Christian Bielefeld

Ich selbst habe mit Ende dieser Hauptversammlung im Mai 2025 mein Amt als Aufsichtsratsvorsitzender niedergelegt. Die Hauptversammlung hat mir den Titel Ehrenvorsitzender des Aufsichtsrates der TELIS Unternehmensgruppe verliehen.

Ich freue mich sehr und fühle mich geehrt, dass mir dieser besondere Titel eines Ehrenvorsitzenden verliehen wurde. So bleibe ich dem Unternehmen nicht nur als Hauptaktionär, sondern in dieser besonderen Rolle auf Dauer verbunden.

Nach fast 33 Jahren als Gründer, Vorstandsvorsitzender und Aufsichtsratsvorsitzender des Unternehmens war und ist mir daran gelegen, das Unternehmen nun vollständig in die Hände der nächsten Generation zu geben. Deshalb wird mein Sohn André meinen Platz im Aufsichtsrat einnehmen und somit den Generationenwechsel auch in der Gründerfamilie Bolz vollziehen.

Nach diesen zahlreichen Wechseln muss der Aufsichtsrat teilweise neu aufgestellt werden. Deshalb habe ich der Hauptversammlung vorgeschlagen, dass der Aufsichtsrat aller Unternehmen künftig aus folgenden Personen besteht:

- Klaus Bätge
- Dr. Christian Bielefeld
- Dietmar Bläsing
- André Bolz
- Dr. Matthias Eckermann

Die Hauptversammlung hat diesem Vorschlag zugestimmt.

Änderungen in der Satzung

Neben einer Änderung in der Satzung, die sich auf die Zahl und die Wahlperioden der Aufsichtsratsmitglieder bezieht, haben wir einen weiteren wichtigen Schritt in der Kultur unserer Unternehmensgruppe vorgenommen.

Die Hauptversammlung hat zugestimmt, die bisherige Firma TELIS FinancialServicesHolding AG zu ändern in **TELIS Unternehmensgruppe Aktiengesellschaft**. So werden wir unser Unternehmen zukünftig kurz **„TELIS Unternehmensgruppe“** nennen.

Ich halte diesen Schritt für richtig und wichtig, um unsere gemeinsame Identität für alle Vertriebs-

wege noch einmal zu betonen und unseren Fokus für unsere Aufgaben zu schärfen – nämlich allen Beraterinnen, Beratern und Führungskräften bestmögliche Voraussetzungen für die Ausübung ihrer Tätigkeit im Dienste des Endkunden zur Verfügung zu stellen.

Organisation von Besprechungen, Abstimmungen und Entscheidungen

Der Aufsichtsrat hat gemäß Gesetz und Satzung auch im abgelaufenen Geschäftsjahr 2024 seine Aufgaben pflichtgemäß wahrgenommen und den Vorstand laufend beraten und überwacht.

Regelmäßig – einmal wöchentlich – berichtet der Vorsitzende des Vorstandes dem Vorsitzenden des Aufsichtsrates zu allen wichtigen aktuellen Themen. Einmal monatlich stimmt sich der Vorstandsvorsitzende mit dem ständigen Ausschuss des Aufsichtsrates ab, zu allen strategischen und wichtigen aktuellen Projekten. Und einmal je Quartal findet die Sitzung des Wirtschaftsausschusses des Aufsichtsrates zusammen mit dem Vorstand und dem Wirtschaftsprüfer statt, zur Kontrolle und

Überwachung der laufenden wirtschaftlichen Entwicklung. Wo immer möglich, werden alle Routinegespräche, Beratungen und Abstimmungen in Form von Präsenzveranstaltungen durchgeführt. Zusätzlich finden bei Bedarf telefonische und videotelefonische Abstimmungen innerhalb des Aufsichtsrates bzw. zwischen dem Aufsichtsrat und dem Vorstand statt.

Entscheidungen des Aufsichtsrats werden in der Regel im Rahmen der Präsenzsitzungen getroffen. In Ausnahmefällen, insbesondere bei Terminvorläge, auch im schriftlichen Umlaufverfahren.

Die Jahres- und Konzernabschlussprüfung

Die SLP Treuhand GmbH, Wirtschaftsprüfungsgesellschaft mit Sitz in Regensburg, hat den aufgestellten Konzernabschluss 2024 einschließlich des Lageberichts geprüft und einen uneingeschränkten Bestätigungsvermerk erteilt.

Die Abschlussunterlagen und die Prüfungsberichte standen allen Mitgliedern des Aufsichtsrates

rechtzeitig zur Verfügung. Wir haben die Dokumente geprüft und über den Jahresabschluss in der Sitzung am 28.05.2025 beraten. Der Aufsichtsrat hat sich nach eigener Prüfung der Unterlagen dem Testat der Abschlussprüfer angeschlossen. Damit ist der Jahresabschluss der TELIS Financial-ServicesHolding AG zum 31. Dezember 2024 festgestellt. Die Bilanzsumme erreicht nunmehr 152,1 Millionen Euro. Vorstand und Aufsichtsrat schlagen vor, den im Jahresabschluss ausgewiesenen Bilanzgewinn wie folgt zu verwenden: Ausschüttung einer Dividende von EUR 5,90 auf jede dividendenberechtigte Stückaktie.

Dank und Anerkennung

Am Ende des Geschäftsjahres blickt der Aufsichtsrat mit Dankbarkeit und Anerkennung der erreichten Ergebnisse auf ein weiteres erfolgreiches Geschäftsjahr zurück.

Zugleich im Namen meiner Kollegen in den Aufsichtsräten bedanke ich mich bei allen Vorständen und Geschäftsführern, bei allen Führungskräften, Mitarbeitern, Beratern, Maklern sowie bei allen

Kooperationspartnern für ihren unermüdlichen Einsatz, der uns als Unternehmensgruppe wieder zu einem sehr guten Ergebnis geführt hat. Wir haben einmal mehr gesehen, dass Zusammenhalt und Vertrauen die beste Voraussetzung für eine ausgeglichene Bilanz von beruflichem Einsatz und bester Lebensqualität bieten.

TELIS ist ein Konzern voller Chancen.

Chancen für jeden Einzelnen.

Chancen für unsere exklusiven, marktführenden Geschäftsmodelle in allen drei Vertriebswegen. Wir werden weiter gemeinsam wachsen. Allen, die daran auch im laufenden Jahr engagiert mitwirken, wünsche ich größtmögliche Zufriedenheit und beste gemeinsame Erfolge.



Klaus Bolz
Vorsitzender des Aufsichtsrates



BERICHTE AUS DEM **Konzern**

**BERICHT DES VORSITZENDEN DES VORSTANDES
DER TELIS UNTERNEHMENSGRUPPE AG**



Dr. Martin Pöll

Vorsitzender des Vorstandes
der TELIS Unternehmensgruppe AG



***Wachstum und Wertschöpfung –
diese Begriffe werden es sein,
die wir noch bewusster in den
Köpfen aller verankern werden.***

WACHSTUM UND WERTSCHÖPFUNG – der Weg in die Zukunft

**Sehr geehrte Damen und Herren,
liebe Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter,
liebe Kooperationspartnerinnen und -partner,**

2024 war ein Jahr mit besonderen wirtschaftlichen Herausforderungen. Sowohl im Sinne unserer Kunden als auch im Sinne unserer Berater waren wir gefordert, in allen Vertriebswegen Sicherheit und Stabilität zu bieten. Trotz dieser schwierigen Rahmenbedingungen ist es uns erneut gelungen, das beste Ergebnis in der Unternehmensgeschichte der TELIS Unternehmensgruppe zu erzielen. Die Menschen wollen heutzutage nicht nur eine Beratung – sie erwarten maßgeschneiderte Lösungen und einen Partner, der sie zuverlässig durch unsichere Zeiten begleitet.

Dazu kommen technologische Entwicklungen wie künstliche Intelligenz, die die Finanzbranche nachhaltig beeinflussen. Die Geschwindigkeit dieser Transformation ist für viele eine Herausforderung, aber sie ist auch eine enorme Chance. Wir sind das Thema von Beginn an strategisch angegangen und haben investiert. Wer jetzt mutige Schritte geht, wird langfristig belohnt.

UNSER Erfolg – Vertrauen, Menschlichkeit und Innovation

Ein familiär geprägtes Unternehmen wie die TELIS Unternehmensgruppe zu führen, bedeutet vor allem Verantwortung. Verantwortung für die Generationen, die vor uns das Fundament gelegt haben, für diejenigen, die es aktuell festigen sowie für diejenigen, die in Zukunft darauf aufbauen.

Unsere nahezu 33-jährige Erfolgsgeschichte ist kein Zufall, sondern das Resultat harter Arbeit, eines klaren Wertekompasses und langfristigen Denkens. Unsere Berater in allen Vertriebswegen tragen mit ihrer unermüdlichen Arbeit und ihrem Engagement maßgeblich dazu bei, dass wir so erfolgreich sind. Sie alle sind Unternehmer, die es geschafft haben, ihr Unternehmen über Jahrzehnte hinweg auf Kurs zu halten. Dabei ist der persönliche Kontakt zu ihren Kunden entscheidend. Diese Beständigkeit und der Wille, generationsübergreifend Werte zu wahren, machen uns aus. Gleichzeitig spornt uns das an, uns stetig weiterzuentwickeln und nicht stehen zu bleiben. Die Kontinuität, mit der wir agieren, ist etwas Besonderes!

Unser Erfolg basiert auf drei Säulen:

Vertrauen, Menschlichkeit und

Innovationskraft.

Vertrauen, weil unsere Kunden wissen, dass wir für Stabilität stehen, selbst in turbulenten Zeiten. Unsere Berater begleiten ihre Kunden meist ein Leben lang – auch in bewegten oder schwierigen Zeiten.

Menschlichkeit, weil wir verstehen, dass Geschäfte nicht zwischen Unternehmen und Kunde, sondern zwischen Menschen stattfinden.

Und **Innovationskraft**, weil wir kontinuierlich in neue Technologien und Prozesse investieren, um nicht nur Schritt zu halten, sondern den Markt auch aktiv mitzugestalten. Unsere Berater sind der entscheidende Baustein in diesem Gefüge – sie schaffen die Brücke zwischen ihren Kunden und dem Finanzwissen, basierend auf echter Beratung und nicht auf Verkaufsgesprächen.

VERÄNDERUNG – Chance, nicht Bedrohung

Bei all dem sehen wir die Veränderungen im Markt nicht als Bedrohung, sondern als Chance. Unser Ziel ist es, in den nächsten Jahren unsere digitale Transformation noch weiter zu beschleunigen.

Dabei geht es uns in erster Linie darum, Abwicklungsprozesse so effizient und schnell zu gestalten wie möglich. **Der Fokus bleibt weiterhin auf der Beratung von Mensch zu Mensch.** Technologiegestützte Beratung gewinnt an Bedeutung und gleichzeitig bleibt die persönliche Kompetenz unserer Berater die Basis für Beratungsgespräche. Der Schwerpunkt liegt klar darauf, verantwortungsvoll zu wachsen und gleichzeitig einen positiven Beitrag zur Gesellschaft zu leisten – mit unserem Kunden im Fokus all unserer Bemühungen.

Das Rentenpaket und die Ausrichtung unseres Gemeinwesens zur Altersabsicherung sorgt auch im kommenden Jahr für weitere Diskussionen. Die Bedeutung staatlicher Förderung wird immer wichtiger. Darüber hinaus stehen wir vor weiteren wirtschaftlichen Herausforderungen, die durch

den Regierungswechsel und die damit verbundenen Unsicherheiten verstärkt werden. Diese Entwicklungen erfordern eine sorgfältige Analyse und Anpassung unserer Strategien, um den neuen Gegebenheiten gerecht zu werden. Ungeachtet der zukünftigen Ausgestaltung steht fest: Die private Vorsorge wird in ihrer Bedeutung weiterwachsen und ein unverzichtbarer Baustein der Altersvorsorge sein. Nun kommt es darauf an, die Chancen für die Verbraucher auszubauen und das Beratungsangebot zu stärken – auch hier gilt: **Chance, nicht Bedrohung.**

EIGENSTÄNDIGKEIT – weiterhin das Fundament unseres Unternehmens

Seit der Gründung im Jahr 1992 setzen wir dabei konsequent auf unsere **Eigenständigkeit in Produkt, Kapital und Prozess.** Sie ist fester Bestandteil unserer Erfolgsstrategie, auf deren Basis auch künftig die Weichen gestellt werden. Noch heute liegt der Konzern in den Händen der Gründer sowie der Mitarbeiter im Außen- und im Innendienst, so dass wir ohne Kapitalbeteiligung

außenstehender Dritter unsere Entscheidungen allein zum Nutzen unserer Mandanten und Kunden treffen können. Unsere Eigenkapitalausstattung ermöglicht es uns dabei, ohne Fremdkapital zu agieren – was uns völlig eigenständig im Kapital macht. Unsere Gründer unterstützen den Vorstand im Aufsichtsrat bei allen Entscheidungen und tragen mit ihrer jahrzehntelangen Erfahrung dazu bei, Entscheidungen zwar fundiert und am Markt orientiert, aber auch schnell und agil zu treffen. Und mit unserem Aktienbeteiligungsprogramm tragen wir Sorge dafür, dass die Kollegen im Außen- und Innendienst auch weiterhin Teilhaber des Unternehmens sein und an unseren Erfolgen partizipieren können.

Eigenständig sind wir auch weiterhin im Prozess und nutzen jede Möglichkeit, Arbeitsabläufe selbst zu entwickeln, von Dritten unabhängig zu machen und damit ganz im Sinne von Berater und Kunde zu optimieren. Als bestes Beispiel dient unsere volldigitale Beratungsstrecke mit den dahinterliegenden Services in unserer Konzernzentrale in Regensburg – eine markteinmalige Verknüpfung von Technik, menschlicher Beratung und zertifizierter Dienstleistung!

Und mit über 300 Produktpartnern, der Möglichkeit der Auswahl aus tausenden Produkten durch den Berater im Sinne des Mandanten oder Kunden sowie der Stellung als Makler in unserer DEMA Deutsche Versicherungsmakler AG leben wir Eigenständigkeit, Tag für Tag!

Statt zeitraubender Kommunikation garantieren unsere kurzen Entscheidungswege schnelles Handeln in wichtigen Momenten – insbesondere beim Thema Investitionen. Unsere Position als größtes eigenständiges Finanzdienstleistungsunternehmen in Deutschland haben wir in den letzten Jahren nicht nur erfolgreich gehalten, sondern sogar ausgebaut. Alle strategischen Pläne sind darauf ausgerichtet und jede Entscheidung fällt unter diese Prämisse. Unsere Ergebnisse des Rekordjahres 2024 geben unserer Strategie auch für die Zukunft recht – mit dem elften Rekordjahr in Folge haben wir unsere Erlöse erneut gesteigert und damit die Nachhaltigkeit und den Erfolg unseres Geschäftsmodells erneut eindrucksvoll unter Beweis gestellt.

WACHSTUM und WERTSCHÖPFUNG – Klarheit in unseren Zielen

Auf die hinter uns liegenden 10 Erfolgjahre der TELIS Unternehmensgruppe blicken wir mit großer Dankbarkeit und Demut, aber auch mit großem Stolz über das Erreichte und unseren gemeinsamen Weg. Und für die kommende Dekade stellen wir uns jeden Tag die Frage, was uns die Zukunft bringt, wie wir uns die kommenden 10 Jahre vorstellen und welche Pfeiler unsere gemeinsame Entwicklung tragen.

- Der Rückblick erinnert uns an zwei geradezu magische Momente: das Durchbrechen der Schallmauer von 1.000 Vermittlern in der Unternehmensgruppe sowie das Überschreiten der Schwelle von 100 Millionen Euro an Umsatzerlösen! Unser jetziges Rekordergebnis mit einem Umsatzwachstum auf über 200 Millionen Euro spornt uns an, in den nächsten Jahren weiter mit gleichbleibender Geschwindigkeit zu wachsen und damit zu Beginn der 2030er Jahre unseren Umsatz und die Zahl unserer Vermittler erneut zu verdoppeln!

- Unsere Vertriebswegeleitungen werden sich darauf konzentrieren, weiter Menschen zu finden für den Beruf in der Finanzdienstleistung, diese zu binden und auszubilden und in unsere erfolgreichen Teams zu integrieren. Wachstum heißt auch und insbesondere das Wachstum an Beraterinnen und Beratern, Maklerinnen und Maklern! Der Beruf in der TELIS Unternehmensgruppe bietet spannende Perspektiven, da er nicht nur fachliche Weiterentwicklung bietet, sondern auch ein leistungsorientiertes Umfeld und vielfältige Karrierechancen. Wie in den letzten 10 Jahren werden wir auch in den kommenden 10 Jahren nicht müde werden, dieses Wachstum immer und immer wieder zu betonen und zu fokussieren!
- Unser Investitionsvolumen für die kommenden Jahre in die IT-Weiterentwicklung im zweistelligen Millionen Euro-Bereich sucht im Markt seinesgleichen. Die Digitalisierung, vor allem der Einsatz von KI, verändert die Branche maßgeblich. Sie kann dabei helfen, Risiken präziser

zu analysieren, Schäden schneller zu regulieren und Prozesse zu automatisieren. Gleichzeitig wird damit Vorsorge getragen für den zu erwartenden Mangel an Fachkräften und gegen eine schädliche Kostenentwicklung. Aber – und das ist uns strategisch besonders wichtig – die Technik kann den menschlichen Kontakt nicht ersetzen. Bei aller Effizienz, die uns Technologien ermöglichen, bleibt der persönliche Austausch der entscheidende Faktor für den Aufbau einer Kundenbeziehung. Wir werden also in den kommenden Jahren in Technologien investieren, die unsere Vermittler unterstützen, ohne das Zwischenmenschliche zu verlieren. Es geht darum, die Stärke beider Welten zu vereinen – und weiter zu wachsen.

- Unsere - neben dem Wachstum – vordringliche Aufgabe wird darin bestehen, die Wertschöpfung zu verbessern. Und dies bei allen unseren Stakeholdern, bei denen wir mittel- und langfristig den Mehrwert noch weiter erhöhen werden:
- Der **Kunde**, stets im Mittelpunkt unserer Bemühungen, wird von Technologie und Weiterentwicklung der Beratung profitieren. Sein umfassender Schutz, die Sicherung seiner Altersvorsorge und der Aufbau seines Vermögens sind unsere vordringliche Aufgabe, wir werden den Informationsfluss vom und zum Kunden noch weiter ausbauen und ihm neue, innovative Möglichkeiten bieten, die der Markt bisher nicht kannte.
- Unsere **Berater** profitieren, auch und gerade in den kommenden Jahren, vom Ausbau unserer technologischen Basis, die ihnen ermöglichen wird, noch effizienter und

effektiver zu beraten und damit die Qualität der Kundenbetreuung weiter zu erhöhen. Innovative Produktkonstruktionen, moderne Aus- und Weiterbildungskonzepte und vertriebliche Anreizsysteme sorgen für eine weiter steigende Vertragsdichte, eine anhaltend hohe Loyalität der Kunden und marktführende Verdienstmöglichkeiten.

- Unsere **Aktionäre** – und damit unsere Unternehmensgruppe selbst – werden profitieren, der Wert der TELIS Unternehmensgruppe wird weiter steigen, weil wir Wachstum und Wertschöpfung in einer nie dagewesenen Sinfonie miteinander vereinen. Und weil wir uns nicht zu schade sein werden, jedes Projekt, jede Investition und jeden Schritt in unserer Entwicklung an der Frage zu messen: Führt die geplante Maßnahme zu einer Steigerung des Umsatzes und gleichzeitig zu einer Erhöhung der Wertschöpfung bei Einhaltung der vorgesehenen Kosten?

Wachstum und Wertschöpfung – diese Begriffe werden es sein, die wir noch bewusster in den Köpfen aller verankern werden. Zum Wohle unserer Kunden, zum Wohle unserer Berater und zum Wohle unserer Unternehmensgruppe und ihrer Aktionäre!



*Unsere nahezu 33-jährige Erfolgsgeschichte ist kein Zufall,
sondern das Resultat harter Arbeit, eines klaren Werte-
kompasses und langfristigen Denkens.*

Dr. Martin Pöll

Vorsitzender des Vorstandes
der TELIS Unternehmensgruppe AG

DANKE – für UNSEREN GEMEINSAMEN Weg!

Wir danken allen **Beraterinnen und Beratern, allen Maklerinnen und Maklern, allen Assistentinnen und Assistenten** von Herzen für Ihre Motivation, Ihre Leidenschaft, Ihren Fleiß und Ihre außergewöhnliche Disziplin! Vielen Dank!

Ein herzliches Dankeschön geht an meine **Kollegen aus den Vorständen** für die erfolgreiche, angenehme und bereichernde Zusammenarbeit! Das Jahr 2024 mit seinen vielen, vielen Herausforderungen hat uns mehr als je zuvor zu einem Team zusammengeschweißt und mir, mit fast 10 Jahren an der

Spitze unserer Unternehmensgruppe, deutlich gemacht, welch unlimitierte Schaffenskraft in einem Team steckt, in dem sich jeder voll einbringt – und so manches Mal über seine Grenzen hinauswächst!

Herzlichen Dank an alle **unsere Führungskräfte, an alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Innendienst** in der Konzernzentrale in Regensburg. Der Spirit, den wir gemeinsam leben, ist einmalig – Offenheit, Bekenntnis zu unseren Werten und gleichzeitig Mut zur Veränderung, die uns gemeinsam auszeichnen!

Herzlichen Dank auch an **unsereen Aufsichtsrat**, der uns zu jeder Zeit in diesem Erfolgsjahr mit ganzer Kraft, Erfahrung und Rat unterstützt hat.

Ein herzliches Dankeschön an alle **unsere Produktpartner**, die im ständigen Dialog mit uns die Leistungen und Angebote für unsere Kunden stetig verbessern.

Danke an Sie alle für Ihr Vertrauen, die stetigen Vorschläge und Ihr Engagement!

”

*Größtes eigenständiges
Finanzdienstleistungs-
unternehmen in
Deutschland.*

Eigenständig in Produkt,
Kapital und Prozess.

74

NPS-BEWERTUNG

der Kunden zu Ihrem Berater

Auf in UNSERE GEMEINSAME Zukunft!

Das Jahr 2025 und die Folgejahre werden die erfolgreichsten Jahre unserer Unternehmensgeschichte sein. Der Glaube an uns selbst, die riesigen Wachstumschancen, die sich im Markt bieten, unsere Diversifikation durch die Vertriebswege TELIS, DMF und DEMA sowie unser einmaliger Fortschritt in der Digitalisierung werden uns zu ganz neuen Ufern bringen. Mit Wachstum und Wertschöpfung werden wir nicht nur gerüstet sein für die Herausforderungen der Zukunft – nein, wir werden die Lokomotive des Fortschritts in der Finanzdienstleistung sein.

Unser Ziel ist es, dass in zehn Jahren kein Weg mehr an der TELIS Unternehmensgruppe vorbeiführt. Die Menschen sollen bei allen Themen rund um Finanzen und Vermögen an uns denken und uns als führendes Unternehmen wahrnehmen, das Innovation mit Tradition verbindet, das Wachstum und Wertschöpfung für alle bereithält, die mit dem Unternehmen verbunden sind. Wir wollen aber vor allem als vertrauenswürdiger Partner für unsere Kunden gesehen werden, der Verantwortung übernimmt.

Die Welt verändert sich rasend schnell und die Fähigkeit, flexibel zu bleiben und sich auf das Wesentliche zu konzentrieren, ist entscheidend. Frühzeitig an die Zukunft denken und rechtzeitig mit der Altersvorsorge beginnen, denn eine solide finanzielle Basis ist entscheidend für ein sorgenfreies Leben im Alter. Gleichzeitig ist es aber wichtig, berufliche Zufriedenheit und die eigenen Karrierechancen nicht aus den Augen zu verlieren. Die TELIS Unternehmensgruppe bietet spannende Perspektiven, da sie nicht nur fachliche Weiterentwicklung bietet, sondern auch ein leistungsorientiertes Umfeld und vielfältige Karrierechancen.

**Viel Erfolg – in unserer starken Gemeinschaft!
Alles Liebe und Gute für Sie und Ihre Familien!**



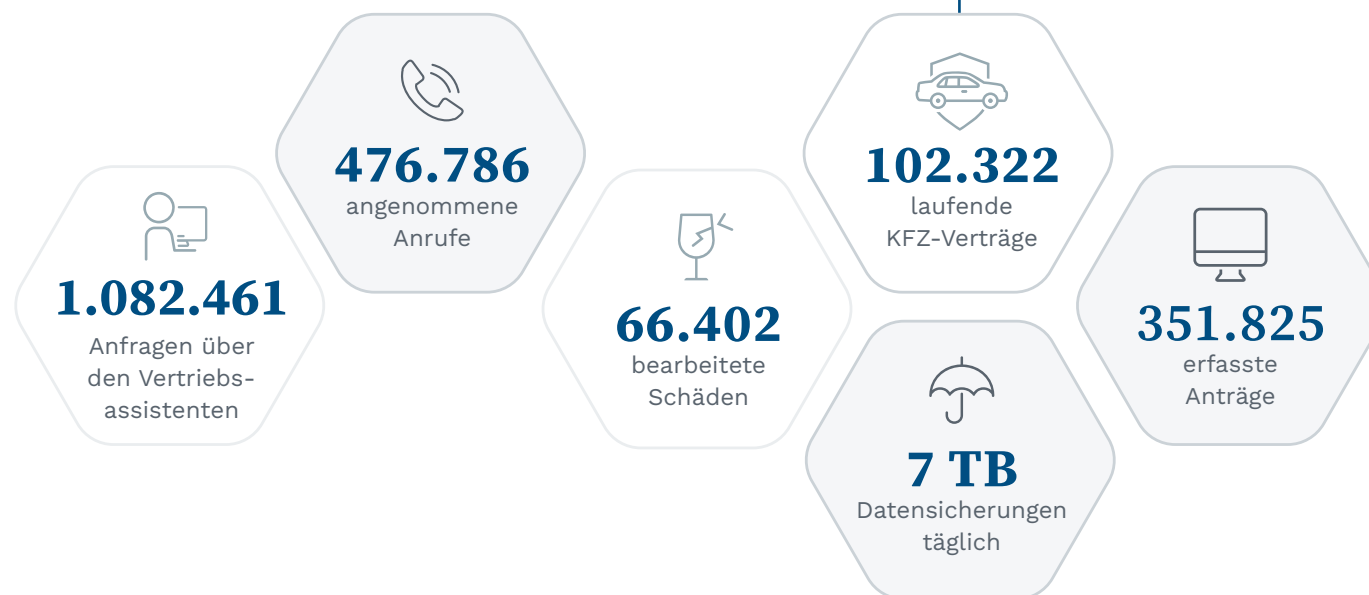
Dr. Martin Pöll

Vorsitzender des Vorstandes
der TELIS Unternehmensgruppe AG

BERICHT AUS DER Konzernzentrale

BERICHT DES VORSTANDES DER
TELIS UNTERNEHMENSGRUPPE AG

SERVICEZAHLEN
AUS DEM INNENDIENST
im Geschäftsjahr 2024





Dr. Stefanie Alt
Vorstand der
TELIS Unternehmensgruppe AG

”

*Gemeinsam nehmen wir
die Zukunft in die Hand:
entschlossen, kollegial
und voller Energie.*

DIE ZUKUNFT SELBST IN DIE HAND NEHMEN – unsere Reise in eine neue Arbeitswelt

Die Finanzdienstleistungsbranche befindet sich mitten im Umbruch. Technologische Innovationen, insbesondere Digitalisierung, Künstliche Intelligenz und Automatisierung, führen nicht nur zu neuen Systemlandschaften, sondern verändern grundlegend die Erwartungen von Beratern, Maklern, Mandanten und Kunden. Die Art, wie beraten, kommuniziert und entschieden wird, befindet sich im Wandel. Diese Bewegung fordert die Finanzdienstleistungsbranche heraus – und bietet zugleich enorme Chancen.

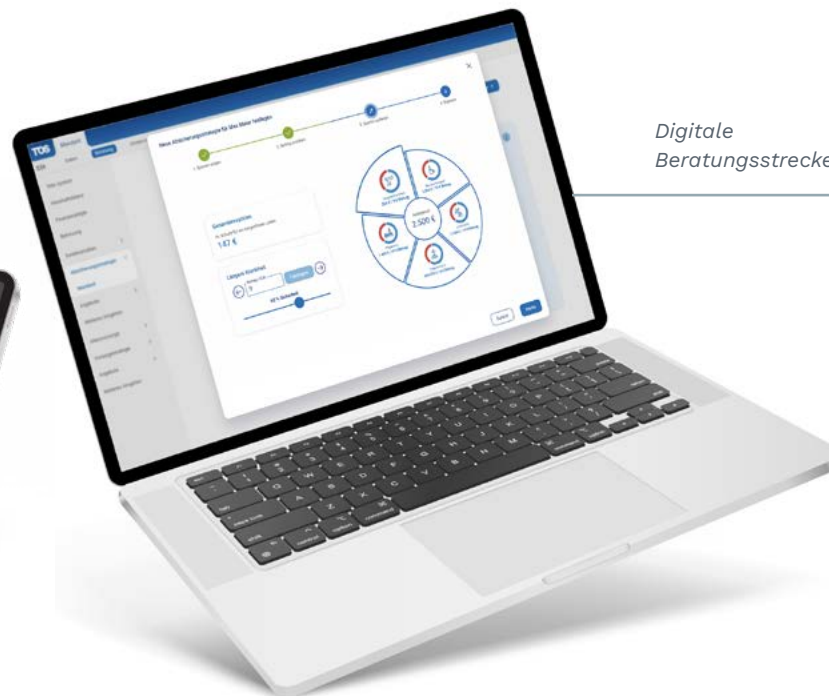
Passgenaue digitale Tools für mehr Effizienz und ein interaktives Beratungserlebnis

Viele Aufgaben, die früher einen hohen administrativen Aufwand beansprucht haben, können heute automatisiert oder digital unterstützt werden. Dadurch entstehen Freiräume: für strategisches Denken, eine noch individuellere Beratung und kreativen Service. Genau diese Potenziale nutzen wir, um unsere Dienstleistung noch moderner, effizienter und kundenorientierter zu gestalten.

Digitale
Unternehmenspräsentation



Digitale
Beratungsstrecke



Und dabei bleibt der Mensch stets im Mittelpunkt. Wir wenden digitale Prozesse nicht zum Selbstzweck an, sondern schaffen Platz für persönliche Begegnung, passgenaue Beratung und nachhaltige Beziehungen.

Bereits seit der Unternehmensgründung ist die konsequente Digitalisierung unserer Geschäftsprozesse auf allen Ebenen ein zentrales Element unserer Unternehmensstrategie. Wir entwickeln und betreiben digitale Lösungen, die unsere Berater und Makler in allen Phasen ihrer Tätigkeit bestmöglich unterstützen.

Ob in der Terminvorbereitung, im Kundengespräch oder in der Nachbereitung – unsere Tools schaffen Struktur, sichern Qualität und bieten ein interaktives Beratungserlebnis. Unsere Systeme sind von Grund auf entlang der konkreten Anforderungen unserer Vertriebsprozesse konzipiert und damit praxisnah, flexibel und zukunftssicher zugleich. Sie sind das Herzstück unserer Dienstleistung. Deshalb investieren wir kontinuierlich in deren Verbesserung, um unseren Kunden, Mandanten, Beratern und Maklern die höchste Qualität und Effizienz bieten zu können.

Unser zentrales Ziel ist es, die digitale Beratung unserer Mandanten und Kunden beständig weiter-

zuentwickeln und die sich ergebenden Chancen aus der fortschreitenden technischen Entwicklung für uns zu nutzen. Zusammen mit der direkten Unterstützung unserer Innendienstmitarbeiter in der Konzernzentrale können sich unsere Berater und Makler mehr denn je auf ihre wichtigste Aufgabe konzentrieren: den persönlichen, individuellen Service für ihre Mandanten und Kunden.

Um die Chancen aus dem sich veränderten Marktumfeld weiterhin konsequent zu nutzen, durchläuft der TELIS-Konzern einen aktiven Wandel – mit klaren Strukturen, flexiblen Prozessen und einer Unternehmenskultur, die den Menschen in den Mittelpunkt stellt.

Eine starke Gruppe: Drei Vertriebswege – ein gemeinsames Ziel

Vielfalt ist neben der eigenen Systementwicklung eine weitere große Stärke des TELIS-Konzerns. Mit drei starken Vertriebswegen vereinen wir das Beste aus allen Welten. **Die Konzernzentrale spielt dabei eine Schlüsselrolle: Sie schafft die Rahmenbedingungen für erfolgreichen Vertrieb, sorgt für reibungslose Prozesse und unterstützt die Weiterentwicklung der Vertriebswege.**

Zukünftig wird unsere Vielfalt durch einen einheitlichen Marktauftritt als TELIS Unternehmensgruppe noch stärker in das Zentrum unseres Selbstverständnisses gerückt – ohne die Eigenständigkeit und Besonderheiten der einzelnen Unternehmen aus dem Blick zu verlieren. Dadurch unterstreichen wir unsere gemeinsame Identität. Die TELIS Unternehmensgruppe steht für eine starke Marke, eine klare Botschaft und ein gemeinsames Ziel: **Wir setzen den Maßstab für herausragende Finanzdienstleistung.**

Es ist ein Weg der Veränderung, den wir gemeinsam gehen, und das Ziel in der Zentrale ist klar:

Alle Kollegen sollen auf die Reise mitgenommen werden. Niemand bleibt zurück.

Jeder Beitrag zählt. Jede Idee, jede Erfahrung, jede Meinung ist wichtig und trägt zum großen Ganzen bei.

Damit der Innendienst in der Konzernzentrale mit dem neuen Umfeld und den neuen Anforderungen Schritt halten kann, bedarf es einer neu ausgerichteten Unternehmenskultur. Jedoch entsteht eine solche nicht auf dem Papier, sondern im gelebten Alltag – durch Kommunikation, gemeinsame Werte und aktives Mitgestalten. Deshalb entwickeln wir unsere neue Innendienstkultur offen und partizipativ: Alle Mitarbeiter sind eingeladen, ihre Vorstellungen und Ideen einzubringen und die Arbeitswelt der Zukunft gemeinsam zu formen.

MITARBEITERZAHLEN

im Geschäftsjahr 2024



295

Mitarbeiter
TELIS Verwaltung GmbH

65

Mitarbeiter
GWVS Gesellschaft
für Wirtschafts- und
Verwaltungsservice mbH

6

Mitarbeiter
TEAM Travel
Event & More GmbH

366

Mitarbeiter gesamt
Innendienst
TELIS Unternehmensgruppe

Veränderungen in der Organisation – und im Miteinander

Um auch künftig den Standard für Qualität und Partnerschaft im Markt zu setzen und unsere neue **Unternehmenskultur** aktiv leben zu können, entwickelt sich der Innendienst in der Konzernzentrale in Regensburg kontinuierlich weiter.

Agilität, Flexibilität und kürzere Entscheidungswege sind hierbei zentrale Bestandteile. Doch technologische und organisatorische Anpassungen allein genügen nicht: Echte Transformation entsteht durch die Menschen, die diese Prozesse täglich mit Leben füllen.

Deshalb basiert unsere Unternehmenskultur in der Konzernzentrale auf gegenseitigem **Vertrauen, Respekt und Zusammenarbeit auf Augenhöhe**. Offenheit für neue Ideen, Mut zur Hinterfragung etablierter Vorgehensweisen sowie eine gelebte Feedbackkultur gehören zu unserem täglichen Selbstverständnis.

Stetiges Lernen als Treiber für Innovation und Wachstum

Die Zukunft gehört denen, die bereit sind, sich ständig weiterzuentwickeln.

In einer dynamischen Welt ist kontinuierliches Lernen nicht nur ein Erfolgsfaktor, sondern eine Grundvoraussetzung. Deshalb investieren wir gezielt in die Weiterbildung des Innendiensts – mit modernen Lernangeboten, individuellen Entwicklungspfaden und gezielter Talentförderung.

Lernen wird nicht als Pflicht verstanden, sondern als Chance: Persönliche Stärken ausbauen, neue Fähigkeiten entwickeln und aktiv an der eigenen Zukunftsgestaltung mitwirken. Fehler werden als wertvolle Weiterbildungsmöglichkeiten betrachtet – denn Innovation entsteht dort, wo auch der Mut zum Umdenken und Experimentieren besteht und gefördert wird. Unser Ziel ist es, eine Lernkultur zu etablieren, in der kontinuierliche Weiterentwicklung selbstverständlich ist. Wir stärken damit nicht nur die individuelle Qualifikation, sondern auch die kollektive Innovationskraft der gesamten Unternehmensgruppe.

Ein gutes Beispiel für einen gelebten und erfolgreichen Wandel ist die agile Transformation unserer IT-Organisation. Neue Rollen, iterative Prozesse und ein verstärktes Projektdenken haben die Umsetzungsgeschwindigkeit deutlich erhöht und unsere Innovationskraft weiter gestärkt. Herausforderungen wurden konstruktiv angenommen, bestehende Routinen reflektiert und gemeinsam neu gedacht. Die Ergebnisse dieser Transformation bestärken uns in unseren nächsten Schritten.





Innendienst Sommerfest 2024



*„Alles in allem bin ich
mit meinem Arbeitsplatz
sehr zufrieden.“*

Mitarbeiter bewerteten diese
Aussage mit 3,8 von 5 Sternen.

An dieser Stelle: Ein herzliches Dankeschön an alle Mitarbeiter

Die TELIS Unternehmensgruppe blickt mit großer Zuversicht nach vorne – getragen von einer starken Gemeinschaft, einer klaren Vision und der Entschlossenheit, die Chancen des Wandels aktiv zu nutzen.

Alle Entwicklungen – ob organisatorische Erneuerung, kulturelle Neuausrichtung oder technologische Innovation – wären ohne das Engagement, den Einsatz und die Offenheit der Kollegen im Innendienst nicht möglich. Ihnen gilt mein besonderer Dank.

Der Einsatz, die Innovationsfreude und Bereitschaft, neue Wege zu gehen, waren die Grundlage für den

bisherigen Erfolg und sind der Schlüssel für unseren gemeinsamen Weg.

**Gemeinsam nehmen wir die Zukunft in die Hand:
entschlossen, kollegial und voller Energie.**

Tag für Tag, Schritt für Schritt – gemeinsam als
TELIS Unternehmensgruppe.

Dr. Stefanie Alt

Vorstand der TELIS Unternehmensgruppe AG
und Geschäftsführung der GWVS mbH



VERTRIEBSWEG

TELIS

BERICHT DES VORSTANDES DER TELIS FINANZ VERMITTLUNG AG



Sven Schöntag
Vorstand der
TELIS FINANZ Vermittlung AG

”

TELISx2 – auf zu neuen Rekorden!

Das Ziel für die kommenden Jahre bis 2028 ist die Verdoppelung der TELIS FINANZ in allen relevanten Geschäftsbereichen. Sei es im Umsatz, bei den Finanzanalysen oder den Mitarbeiterzahlen.

Der erste Schritt zum Erfolg ist eine geeignete Vision! Darauf aufbauend hat sich die TELIS FINANZ auf den Weg gemacht, erneut Geschichte zu schreiben!

Für TELIS heißt es nun #FokusKarriere!

Die Kernbotschaft – und das, was uns bei TELIS ausmacht – bleibt dabei weiter erhalten:

Wir streben nicht nur Wachstum an, sondern verfolgen auch das ehrgeizige Ziel, unsere Geschäftszahlen in den nächsten **5 Jahren zu verdoppeln!** Mit unserem Ziel TELISx2 wollen wir uns selbst übertreffen und neue Standards setzen – unser Blick ist in die Zukunft gerichtet!

Jeder unserer Berater ist einzigartig und befindet sich auf seinem persönlichen Karriereweg. Mit TELISx2 geben wir unseren Beratern ein Ziel an die Hand, das sie in ihren eigenen Zukunftsplan



TELIS
X2

TELIS-Visionscollage

integrieren können. Denn unsere Berater entscheiden selbst, in welchem Bereich sie sich verdoppeln wollen und wie sie TELISx2 für sich und ihr Team umsetzen werden.

Dabei stellen wir unserem Außendienst alle wichtigen Tools bereit und unterstützen ihn als starker Partner bei der Verwirklichung ihrer individuellen Ziele. TELISx2 verbindet und wir sind davon überzeugt, dass wir gemeinsam als Team unser Ziel Wirklichkeit werden lassen!

Dem Kern unserer Beratung seit mehr als 30 Jahren treu – unsere Mandanten im Fokus

Der Fokus während unserer Reise liegt dabei weiterhin, dank unserer ganzheitlichen Beratung nach dem TELIS-System, auf dem Wohl und den Bedürfnissen unserer Mandanten und der Verwirklichung ihrer Träume und Ziele – und das bereits seit 30 Jahren.

Die Bedürfnisse, Wünsche und Ziele unserer Mandanten und Kunden haben für uns immer höchste Priorität, der wir uns stets verpflichten. Dank unserer Eigenständigkeit, der Freiheit in der Produkt-

auswahl und unserem einzigartigen TELIS-System garantieren wir eine ganzheitliche Beratung mit dem alleinigen Fokus auf unsere Mandanten. Gerade in volkswirtschaftlich unsicheren Zeiten können wir so unseren Mehrwert ausspielen und unseren Mandanten zeigen, wie werthaltig unsere Dienstleistung ist.

Ob durch die Einsparung von Kosten im Bereich bestehender Absicherungen, die Fokussierung auf existenzgefährdende Risiken oder auf die Altersvorsorge: Wir sind für unsere Mandanten da und stellen sicher, dass sie ihre individuellen Wünsche und Ziele erreichen werden!

Eine ganzheitliche Beratung bzw. Absicherung ist und bleibt damit unabdingbar und unterstreicht zudem die Wichtigkeit des Beraterberufes für unsere Gesellschaft.

Starke Vertriebspower – für eine Karriere voller Möglichkeiten

Wer den Beruf des Unternehmensberaters für den privaten Haushalt ausübt, trägt Verantwortung, ist gefordert und verfügt gleichzeitig über nahezu grenzenlose Chancen und Möglichkeiten.

Dabei kommt es bei TELIS nicht darauf an, bereits ein Branchenexperte oder Versicherungsprofi zu sein. Mit unseren erprobten Konzepten – für Quereinsteiger und Brancheninsider – garantieren wir jedem einen optimalen Karrierestart bei TELIS.

Hierbei wird unser Außendienst durch unser klares System, bestehend aus systematischen Ausbildungen und Qualifizierungen, bis zum Abschluss als IHK-zertifizierter Unternehmensberater für den privaten Haushalt geleitet!



Brancheneinsteiger



Brancheninsider



Das Ziel vor Augen – die Hausaufgaben sind gemacht!

Wir blicken zurück auf ein Jahr voller Rekorde und somit auch auf das erfolgreichste Geschäftsjahr in der Geschichte der TELIS FINANZ Vermittlung AG. Zeitgleich hat das Jahr 2025 direkt zu Beginn bei genau diesem Punkt angeknüpft und eindrucksvoll gezeigt, welche Steigerungsraten möglich sind!

Unter dem Jahresmotto „**TELISx2: ZUSAMMEN-wachsen**“ werden wir auch in diesem Jahr erneut ein Rekordjahr schreiben, mehr denn je gemeinsame Ziele verfolgen und somit den nächsten Schritt in Sachen TELISx2 gehen!

Bereits jetzt stehen die Jahresmottos der nächsten Jahre fest:

- Im Jahr 2026 werden wir unter dem Motto „**Grenzen verschieben**“ weitere Meilensteine erreichen und Rekorde erzielen!
- 2027 wird unser „**Final Countdown**“ auf dem Weg zum Jahr 2028 sein.

- In diesem heißt es dann „**Gemeinsam Geschichte schreiben**“ und TELISx2 Wirklichkeit werden lassen!

Das ist unser Ziel, unsere Vision!

Mehr denn je glauben wir an die Verwirklichung dieser Ziele und sind davon fest überzeugt!

Sven Schöntag

Vorstand der
TELIS FINANZ Vermittlung AG

 **TELIS FINANZ**
Aktiengesellschaft



VERTRIEBSWEG

DEMA

**BERICHT DES VORSTANDES DER
DEMA DEUTSCHE VERSICHERUNGSMAKLER AG**



Philipp Gruhn

Vorstand der DEMA

Deutsche Versicherungsmakler AG



DER MEHRWERTPARTNER für Makler und Vertriebe

Für Finanzberater ist die Sachversicherung ein wesentlicher und wichtiger Bestandteil in der ganzheitlichen Kundenbetreuung. Wer in diesem Segment erfolgreich tätig sein möchte, profitiert erheblich von der Zusammenarbeit mit einem Servicepartner wie der DEMA.

Seit mehr als drei Jahrzehnten konzentrieren wir uns mit Engagement und Leidenschaft darauf, Maklern mit den geeigneten Dienstleistungen den Rücken freizuhalten, damit sie mehr Zeit für ihre Kernaufgaben haben.

In den vergangenen Jahren haben wir unser Image als „**der Makler für Makler**“ immer weiter gefestigt und unsere starke Marktposition im Bereich exklusiver Deckungskonzepte ausgebaut. Gleichzeitig lag unser Fokus stets auf einem herausragenden Service und auf einfachen Prozessen für unsere Kooperationspartner.

STARKER PARTNER – auch in stürmischen Zeiten

Die Anforderungen an Versicherungsmakler sind in der Vergangenheit kontinuierlich gestiegen: zunehmende Regulierungen, ein steigender Dokumentations- und Verwaltungsaufwand sowie eine zunehmende Komplexität der Produkte und Risikoanalysen.

Das Jahr 2024 war im Bereich der Wohngebäudeversicherung und im Bereich KFZ durch ein sehr volatiles Marktumfeld geprägt. Die Beitragsanpas-



DEMA
Deutsche Versicherungsmakler
Aktiengesellschaft

sungen und Veränderungen in den Geschäftsfeldern, die zu den Kernsegmenten des Produktangebots der DEMA zählen, waren in ihrem Ausmaß historisch. In diesen schwierigen Zeiten konnten wir jedoch unsere Stärken unter Beweis stellen. So haben wir unter anderem für einen großen Wohngebäudebestand mit der Gothaer Sachversicherung einen neuen, renommierten Risikoträger gefunden und konnten damit unseren Kunden weiterhin einen verlässlichen Risikoschutz zu fairen Beiträgen ermöglichen.

*So schnell und einfach wie noch nie –
der Vollmaklerauftrag
per Web-App.*



MARKTFÜHRENDE PRODUKTKONZEPTE – mit stetigen Verbesserungen

Die DEMA, Deutsche Versicherungsmakler AG, hat sich seit über einem Vierteljahrhundert einen Namen als **Spezialist für Bestandsaufbau** und Anbieter von **exklusiven Deckungskonzepten** gemacht.

Ein großer Tätigkeitsschwerpunkt lag im vergangenen Jahr auf der kontinuierlichen Verbesserung bezüglich der versicherten Leistungen als auch der Anpassung dieser Deckungskonzepte. Wir haben es geschafft das Beitragsniveau der gesamten Produktlinie auf einem attraktiven und sehr wettbewerbsfähigen Niveau zu halten, sodass sich unsere Deckungskonzepte immer in den Top-Positionen am Markt bewegt haben. Dabei unterziehen wir unsere Produkte einer auskömmlichen Kalkulation, um langfristige und zuverlässige Lösungen anbieten zu können.

Auch im Jahr 2024 war es unser Ziel, marktführende Leistungen anzubieten, passgenaue Konfektionen zu garantieren und das alles so einfach wie möglich zu gestalten. **Mit Stolz können wir verkünden, dass wir dieses Ziel erfolgreich erreicht haben!**

EINFACHE PROZESSE – durch persönliche Unterstützung

Als **Mehrwertpartner für Makler und Vertriebe** haben wir schon frühzeitig mit der Digitalisierung unserer Geschäftsprozesse begonnen. Bereits im Jahr 2019 wurde unser DEMA-Vollmaklerauftrag vollständig per Web-App digitalisiert. So können unsere Makler noch leichter und in Sekundenschnelle Haushalte, inklusive bestehender Verträge, erfassen und Übertragungen sowie vertragsbezogene, gewünschte Optimierungen dokumentieren. In der Kombination mit unserer Lösung für digitale Unterschriften bieten wir unseren Kooperationspartnern somit die Möglichkeit, vollständig digital zu beraten als auch zu arbeiten.

Die persönliche Unterstützung bleibt jedoch in unseren Händen: Unsere Vertriebsdirektoren, Vertriebsleiter und Maklerbetreuer sind als kompetente und engagierte Ansprechpartner vor Ort, um alle Fragen rund um unsere Produktlösungen, Services oder Prozesse zu klären. Mit dem Angebot einer persönlichen Betreuung, die unsere modernen Online-Services ergänzt, differenzieren wir uns am Markt und positionieren uns als hervorragender Servicedienstleister.

SERVICE FÜR UNSERE PARTNER – dafür stehen wir

Einzigartiger Service – das ist das, was unsere Partner besonders an der DEMA schätzen. Die umfassende Backoffice-Unterstützung, die unser Innendienst täglich liefert, zeichnet uns deutlich gegenüber vielen anderen Marktteilnehmern aus. Als „**Makler für Makler**“ bieten wir eine weitreichende Unterstützung in der Erstellung von Angeboten, der Bestandsübertragung und -optimierung sowie in der Bearbeitung von Schadenfällen durch unser Schadenmanagement.

Am häufigsten ist unser Service im KFZ-Bereich gefragt. Dieses Marktumfeld wird auch im Jahr 2025 ein großes Thema sein. Viele Kunden werden erneut mit Beitragssteigerungen konfrontiert werden und sich hilfeschend an Ihre Versicherungsmakler wenden. Durch unsere Expertise und langjährige Erfahrung in Kombination mit einem hohen Maß an Einfachheit in der Abwicklung, unterstützen wir unsere Partner hierbei. Gemeinsam werden wir auch diese Herausforderung meistern.

NEUES REKORDJAHR – unser Geschäftsmodell kommt an!

2024 war wiederholt ein außerordentlich erfolgreiches Jahr für die DEMA. Mit unseren exklusiven Deckungskonzepten, den bewährt einfachen Prozessen und einem zuverlässigen persönlichen Service konnten wir viele Versicherungsmakler für die DEMA begeistern und somit weiter wachsen.

Zahlreiche aktive Kooperationspartner, aber auch viele Interessenten für unser Angebot haben wir im Jahr 2024 bei regionalen Veranstaltungen, unseren DEMA-Maklerstammtischen, persönlich getroffen. Durch diesen regen Austausch können wir die Bedürfnisse unserer Partner frühzeitig erkennen und berücksichtigen. Das Thema Bestandsübertragungen bleibt, gemeinsam mit unseren exklusiven Deckungskonzepten, nach wie vor ein wesentlicher Wachstumstreiber.

Als strategischer Partner von Versicherungsunternehmen bieten wir Lösungen in einem sich immer schneller verändernden Marktumfeld. Vertriebsorganisationen erkennen zunehmend die Notwendigkeit, das eigene Angebot um Lösungen, beispiels-

weise im Bereich der Bestandsübertragungen und in Ventilbereichen, zu ergänzen. Genau hier hat die DEMA ihre Stärke mit passgenauen, individuellen Lösungen und konnte im Jahr 2024 weitere Partnerschaften anbahnen. Auf diesem Erfolgskurs werden wir auch die kommenden Jahre bleiben und ein weiteres Wachstum verfolgen.



Philipp Gruhn

Vorstand der DEMA
Deutsche Versicherungsmakler AG



DEMA
Deutsche Versicherungsmakler
Aktiengesellschaft



VERTRIEBSWEG

DMF

**BERICHT DES VORSTANDES DER
DEUTSCHES MAKLERFORUM AG**



Vertriebsweg | DMF 

Tino Blumenthal

Vorstand der
Deutsches Maklerforum AG

”

RUNDUM BESSER BERATEN – mit einer klaren Vision und starken Werten

In den vergangenen Jahren hat die Deutsches Maklerforum AG ihre Kompetenz und Innovationskraft immer wieder unter Beweis gestellt. Als Unternehmen des TELIS-Konzerns bieten wir unseren Maklerinnen und Maklern die optimale Grundlage für ihren Erfolg – modernste digitale Tools, eine zukunftsweisende Unternehmenskultur und ein partnerschaftliches Umfeld, das Sicherheit und Wachstum ermöglicht.

DIE BASIS FÜR UNSEREN ERFOLG – eine klare Identität und gemeinsame Werte

2024 war für uns das Jahr des Fortschritts:

Wir haben neben einem neuen Leitbild auch zentrale Werte herausgearbeitet. Diese prägen unser tägliches Handeln, bilden das Fundament für unsere Unternehmenskultur und spiegeln klar und eindeutig wider, was uns ausmacht: Fairness, Menschlichkeit und Disziplin.

Daneben leitet uns unsere neue Vision 2033 in allem, was wir tun: **DMF als einer der führenden unabhängigen Versicherungsmakler in Deutschland und als Maßstab für exzellente Beratungsqualität und herausragenden Kundenservice.** Sie gibt uns nicht nur die strategische Richtung für unsere tägliche Arbeit vor, sondern inspiriert uns alle als motivierendes Selbstbild jeden Tag aufs Neue.

Unser Erfolgssystem:
DMF-Beratungskonzept



KOMPETENZ DURCH WEITERENTWICKLUNG – unsere Ausbildungsrevolution

2024 wurden alle unsere Ausbildungskonzepte grundlegend überarbeitet, damit sie praxisnäher und effektiver sind und in Zukunft noch mehr zu unserem Unternehmenserfolg beitragen. Sowohl die Maklerausbildung, unser Recruitingprozess als auch unser Konzept zur Führungskräfteentwicklung wurden auf die nächste Stufe gehoben. Wir wollen mit diesen Weiterentwicklungen unsere Makler sowohl optimal auf ihre Aufgaben vorbereiten als auch sie zu echten Unternehmern im Maklergeschäft machen – das ist unser Ziel.

Das neue Maklereinarbeitungskonzept führt Neueinsteiger strukturiert an unser Beratungskonzept heran und begleitet sie auf ihrem Weg zu einer erfolgreichen Karriere. Dabei setzen wir auf gezielte Coaching-Elemente und interaktive Lernformate, damit sich das theoretische Wissen unserer Makler auch in der Praxis bewährt.

DIE VORTEILE DER DMF – für unsere Makler

Unsere Makler haben auch in der Zukunft die Möglichkeit, durch unsere Unterstützung, ihre beruflichen Ambitionen selbst zu verwirklichen und ihren individuellen Karriereweg zu gestalten.

Ob durch den Aufbau einer eigenen Makleragentur, einer eigenen Organisation oder durch eine erfolgreiche Einzelunternehmung – DMF bietet unseren Maklerinnen und Maklern das optimale Umfeld für ein individuelles Wachstum. Das DMF-Beratungskonzept bildet dabei die Grundlage. Jede unserer Beratungen folgt einem klaren und strukturierten Ansatz:

1. Im ersten Schritt **analysieren** unsere Maklerinnen und Makler bestehende Absicherungen und **identifizieren** Optimierungspotenziale.
2. Daraufhin ermöglichen sie unseren Kunden eine **Kostenoptimierung** durch ein maßgeschneidertes Preis-Leistungs-Verhältnis.
3. Im letzten Schritt konzentrieren sich unsere Maklerinnen und Makler auf die **Einkommenssicherung und Zukunftsvorsorge** unserer Kunden.

Dieses Konzept richtet sich ausschließlich nach den Wünschen, Bedürfnissen und Interessen unserer Kunden und stellt so eine optimale Beratung sicher – ein echtes Alleinstellungsmerkmal in der Branche.

DIGITALISIERUNG ALS ERFOLGSFAKTOR

Auch im Bereich der Digitalisierung haben wir im Jahr 2024 bedeutende Fortschritte gemacht. Unser DMF-Onlinesystem (DOS) wurde weiter ausgebaut und ermöglicht nun ein noch effizienteres Kunden- und Vertragsmanagement, die Erstellung von digitalen Signaturen und eine verbesserte Videoberatung. Diese Erneuerungen sichern unseren Maklerinnen und Maklern eine flexible und zugleich rechtssichere Arbeitsweise.



+ 25,8 % Umsatzentwicklung

+ 15,4 % Makleranbindung

2024 – Ein Jahr des Wachstums und der Stärkung

Trotz vieler Herausforderungen am Markt konnten wir auch im Jahr 2024 unser Wachstum fortsetzen. Einerseits ist unser Umsatz erneut signifikant gestiegen, andererseits nimmt die Zahl der neuen Makler kontinuierlich zu. Genau diese Erfolge bestätigen den zunehmenden Bedarf an unserer unabhängigen und ganzheitlichen Beratung – insbesondere in wirtschaftlich unsicheren Zeiten.

Unsere Maklerinnen und Makler haben einmal mehr gezeigt, dass sie Chancen erkennen und nutzen. Durch das Zusammenspiel ihres Engagements und ihrer Kompetenzen sowie der verstärkten Nutzung digitaler Beratungsmöglichkeiten, konnte DMF seine Erfolgsgeschichte weiter fortschreiben. Dadurch konnten wir 2024 mit einer Umsatzentwicklung von **plus 25,8 %** und einem Anstieg von registrierten Maklern um **15,4 %** erneut Spitzenleistungen erzielen. Dieser signifikante Anstieg an Versicherungsmaklern, unsere neuen Umsatzrekorde sowie die zunehmende Zahl an Kundenbeziehungen untermauern den andauernden Bedarf nach ganzheitlicher Beratung.

AUSBLICK: UNSERE VISION 2033

Der Markt befindet sich in einem stetigen Wandel. Aus diesem Grund nehmen regulatorische Anforderungen und die Erwartungen unserer Kunden an ihre Makler kontinuierlich zu. Genau hier setzen wir an: Mit der konsequenten Weiterentwicklung unseres Geschäftsmodells, der Verbesserung unserer Ausbildung und der klaren Fokussierung auf unsere Werte, werden wir den zukünftigen Herausforderungen standhalten und weiter wachsen.

Unser Ziel ist ambitioniert: **Bis 2033 wollen wir DMF zu einem der führenden eigenständigen Versicherungsmakler in Deutschland machen.**

Dieses Wachstum erreichen wir durch eine nachhaltige Maklergewinnung, eine konsequente Qualitätssicherung und eine Unternehmenskultur, die auf Vertrauen und Exzellenz basiert.



DMF-Visionscollage

Wir haben die Strategie. Wir haben die richtigen Partner. Und wir haben die Vision. **Gemeinsam gestalten wir die Zukunft der Finanzberatung!**

Tino Blumenthal

Vorstand der Deutsches Maklerforum AG

 **DEUTSCHES
MAKLERFORUM**

KONZERNDetails

Geschäftsjahr 2024



KURZBILANZ

AKTIVA	31.12.2023	31.12.2024	Veränderung
	TEuro	TEuro	TEuro
Anlagevermögen	22.119	21.058	-1.061
Finanzanlagen	28.090	36.900	8.810
Vorräte	416	372	-44
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	40.750	41.413	663
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	40	35	-5
sonstige Vermögensgegenstände	22.914	14.554	-8.360
Wertpapiere des Umlaufvermögens	10.245	10.286	41
Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten	4.549	23.614	19.065
Rechnungsabgrenzungsposten	2.241	2.222	-19
Aktive latente Steuern	1.557	1.694	137
Bilanzsumme	132.921	152.148	19.227

PASSIVA	31.12.2023	31.12.2024	Veränderung
	TEuro	TEuro	TEuro
Eigenkapital	52.284	61.574	9.290
Rückstellungen	9.681	10.702	1.021
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	69	52	-17
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	64.955	71.776	6.821
sonstige Verbindlichkeiten	5.741	7.787	2.046
Rechnungsabgrenzungsposten	191	257	66
Bilanzsumme	132.921	152.148	19.227

KONZERNZAHLEN

GEWINN- & VERLUSTRECHNUNG	2023	2024	Veränderung
	TEuro	TEuro	TEuro
Gesamterlöse	190.647	206.089	15.442
Materialaufwand	136	134	-2
Personalaufwand	22.926	24.325	1.399
sonstige betriebliche Aufwendungen	148.849	152.653	3.804
Ergebnis vor Zinsen, Ertragssteuern und Abschreibungen (EBITDA)	18.736	28.977	10.241
Abschreibungen (ohne Firmenwertabschreibung)	1.130	1.255	125
Ergebnis vor Zinsen, Ertragssteuern, und Firmenwertabschreibungen (EBITA)	17.606	27.722	10.116
Firmenwertabschreibungen	810	826	16
Ergebnis vor Zinsen und Ertragssteuern (EBIT)	16.796	26.896	10.100
Finanzergebnis	722	1.223	501
Ergebnis vor Ertragssteuern (EBT)	17.518	28.119	10.601
Steuern vom Einkommen und Ertrag	6.280	9.160	2.880
Konzernergebnis	11.238	18.959	7.721

KENNZAHLEN	2023	2024	Veränderung
Gesamterlöse <i>in Mio. Euro</i>	190,65	206,09	15,44
Finanz- und Beteiligungsergebnis <i>in Mio. Euro</i>	0,72	1,22	0,50
Jahresüberschuss <i>in Mio. Euro</i>	11,24	18,96	7,72
Anzahl der Aktien <i>in Stück</i>	2.700.000	2.700.000	-
Ergebnis pro Aktie <i>in Euro</i>	4,16	7,02	2,86
Aktienwert <i>in Euro</i>	92,20	92,20	-
Ausschüttung <i>in Mio. Euro</i>	13,23	15,93	2,70
Dividende pro Aktie <i>in Euro</i>	4,90	5,90	1,00
Eigenkapital (bereinigt) <i>in Mio. Euro</i>	52,30	61,57	9,27
Eigenkapitalquote (bereinigt)	39,3 %	40,5 %	1,20 %

KONZERNORGANIGRAMM



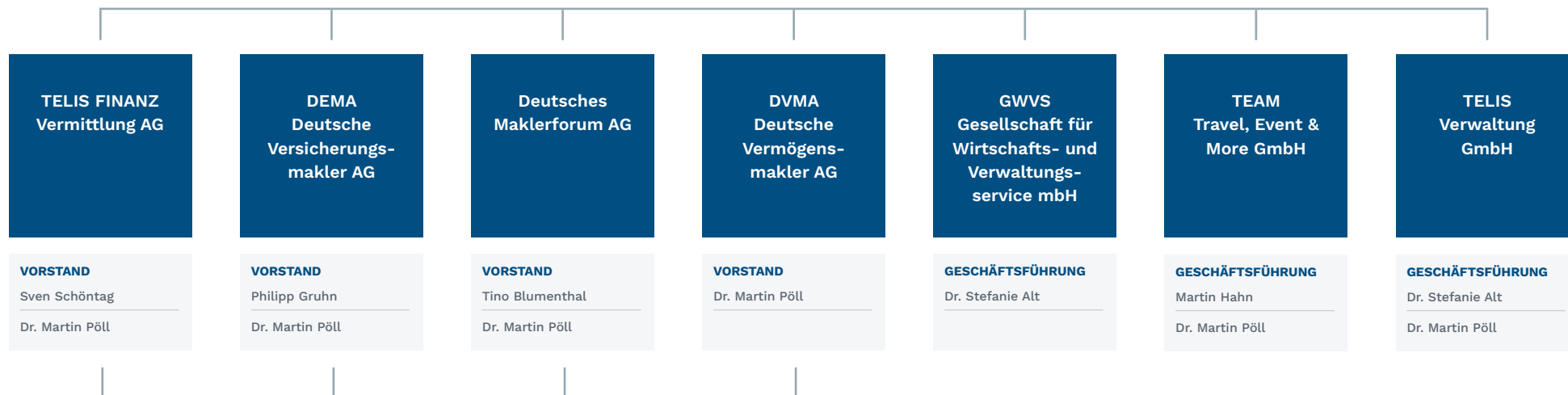
VORSTAND

Dr. Martin Pöll	<i>Vorsitzender</i>
Dr. Stefanie Alt	<i>Vorstand</i>

AUFSICHTSRAT

Klaus Bolz	<i>Ehrenvorsitzender</i>
Klaus Bätge	<i>Vorsitzender</i>
Dietmar Bläsing	<i>stv. Vorsitzender</i>

Dr. Christian Bielefeld	<i>Aufsichtsrat</i>
André Bolz	<i>Aufsichtsrat</i>
Dr. Matthias Eckermann	<i>Aufsichtsrat</i>



AUFSICHTSRAT ALLER AKTIENGESELLSCHAFTEN

Klaus Bolz	<i>Ehrenvorsitzender</i>	Dr. Christian Bielefeld	<i>Aufsichtsrat</i>
Klaus Bätge	<i>Vorsitzender</i>	André Bolz	<i>Aufsichtsrat</i>
Dietmar Bläsing	<i>stv. Vorsitzender</i>	Dr. Matthias Eckermann	<i>Aufsichtsrat</i>

