

tigkeiten, die ihren fachlichen Kompetenzen besonders stark entsprechen. „Das bedeutet, dass bei uns Spezialisten für Akquisition, Administration und Finanzberatung im Team zusammenarbeiten. So umgehen wir gleichzeitig eventuelle individuelle Schwachstellen, die letztlich den Beratungs- und Vermittlungserfolg erheblich beeinträchtigen könnten“, beschreibt Finanzvorstand Voßkübler das Konzept. „Den Clou des arbeitsteiligen Systems bildet die in den Innendienst verlagerte umfassende Finanzanalyse. Damit werden wir den steigenden Qualitätserwartungen der Kunden gerecht, die individuelle Dienstleistungsangebote, große Sicherheit und hohe Investmenterträge verlangen.“

### Komplette Versorgung

Der konkrete Ablauf sieht folgendermaßen aus: Im ersten Arbeitsschritt führen Außendienstmitarbeiter eine Grunddatenerhebung inklusive Sichtung, Vorauswahl und leihweise Übernahme sämtlicher Versicherungs- und Finanzbelege durch. Beim folgenden Schritt analysieren besonders qualifizierte Versicherungsfachwirte, Versicherungskaufleute sowie Bankkaufleute und Sparkassenbetriebswirte die Finanzsituation, um den Wünschen und Verpflichtungen des Kunden gerecht zu werden. Sie berücksichtigen dafür die komplette persönliche Finanz- und Liquiditätssituation des Kunden. Dabei zeigen die Analysten Versorgungsüberdeckungen und -unterdeckungen – falls vorhanden – auf. Eine Preis-Leistungs-Übersicht wird erstellt und ein besseres Konzept für die Zukunft erarbeitet.

„Es ist Ziel der Analyse, dem Kunden – bei besserer Produkt- und Versorgungsqualität – eine erhebliche Haushalts- und Kostenersparnis im Bereich der Finanzdienstleistungen zu verschaffen“, erläutert Nobella-Boss Ofschonka. „Der Zeitaufwand für eine durchschnittliche Kundenanalyse ist nicht unerheblich. Aber für unseren Erfolg ist er notwendig.“

Nachdem die Finanzanalyse erstellt wurde, erfolgt im dritten Schritt die Präsentation der Resultate in einem ausführlichen Kundengespräch. Zuvor

#### Kontakt

Nobella AG  
Heßlerstraße 28  
59065 Hamm  
Tel.: 02381 – 91598 – 0  
Fax: 02381 – 91598 – 39  
E-Mail: info@nobella-ag.de  
Internet: www.nobella-ag.de

## INTERVIEW

# „Der EU weit voraus“

**Cash** sprach mit **Günther Ofschonka**, Vorstandsvorsitzender, und **Roland Voßkübler**, Finanzvorstand, über die EU-Vermittlerrichtlinie und warum es für Berater lohnt, bei der Nobella AG einzusteigen.

**Cash:** Wie läuft das Vertriebsgeschäft?

**Ofschonka:** Strukturelle Defizite führten in der Vergangenheit dazu, dass die Ertragslage vieler Finanzdienstleister anhaltend schwach verlief. Die Nobella AG konnte mit ihrem zukunftsweisenden dreiteiligen Vertriebssystem diesen Trend überwinden. Wir haben unser Kerngeschäft erfolgreich ausbauen können. Den mehrstufigen Vertriebsprozess haben wir so exakt am Markt ausgerichtet, dass er längst etabliert ist. Die Nobella AG verzeichnet über die gesamte Produktpalette um 40 Prozent gestiegene Antragsstückzahlen.

**Cash:** Wie weit sind Sie bei der Umsetzung der EU-Vermittlerrichtlinie?

**Voßkübler:** Die Finanzdienstleistungsbranche befindet sich seit Jahren in einem radikalen Umbruch. Die Nobella AG ist Mitglied im Verband Unabhängiger Finanzdienstleistungsunternehmen in Europa e. V., kurz Votum, und hat sich im Zuge dessen dem Ehrenkodex des Verbandes im Wege einer freiwilligen Selbstverpflichtung unterworfen. Inhaltliche Schwerpunkte sind die Transparenz der Beratung, die Qualifikation der Berater und die Sicherheit des Kunden. Wir empfinden diese Zi-



Günther Ofschonka (links) und Roland Voßkübler

le bereits seit Jahren als selbstverständlich. Wir teilen nicht nur die Ansprüche der EU-Vermittlerrichtlinie, sondern erfüllen sie schon seit Jahren weitestgehend. Unsere Beratung inklusive Information und Dokumentation entspricht den gesetzlichen Vorschriften.

**Cash:** Wie hat sich Ihr Unternehmen entwickelt?

**Ofschonka:** Früher konzentrierte die Nobella AG ihre Tätigkeit schwerpunktmäßig auf den Wirtschaftsraum Nordrhein-Westfalen. Inzwischen verfügen wir dank der qualifizierten und erfolgreichen Arbeit der vergangenen Geschäftsjahre und nicht zuletzt aufgrund des Einsatzes unseres Service-Centers bundesweit regelmäßig über eine ausreichende Anzahl an Kunden- und Beratungsanfragen nebst konkreten Besuchswünschen in den

Bereichen Versicherungen und Finanzierung. Aus diesem Grunde erfolgte eine bundesweite Ausrichtung unserer Kundenberatung.

**Cash:** Die Konkurrenz ist groß. Welche Vorteile bietet die Nobella AG Finanzberatern?

**Voßkübler:** Weil wir die Arbeit im Beratungs- und Verkaufsprozess klar aufteilen, sind wir in der Lage, unsere Mitarbeiter gemäß ihrem individuell vorhandenen Qualifikationsprofil optimal einzusetzen. Das heißt, dass alle Berater bei uns ihre Stärken effizient einsetzen und für ihren Geschäftserfolg nutzen können. Der Mitarbeiter profitiert von der Zeitersparnis, die sich einerseits aus der Inanspruchnahme der zentralen Analyseabteilung und der Nutzung des firmeneigenen Call-Centers zur Kundenterminierung andererseits ergibt.

wird der Außendienstmitarbeiter, der diese vorstellt, in einem Orientierungsgespräch in der Nobella-Analyseabteilung vom maßgeblichen Finanzanalysten über die wesentlichen Inhalte und Problemstellungen der vorliegenden Ergebnisse gecoacht.

Oberstes Ziel: Die Kunden sollen dem Vortrag des Beraters vollumfänglich folgen und den Versicherungs- und Kapitalinvestitionsrat nachvollziehen können. „So schaffen wir es, dass sich

rund 90 Prozent der Kunden dem vorgeschlagenen Vorsorgekonzept anschließen“, beschreibt Voßkübler ein wesentliches Erfolgsgeheimnis.

Das aufwendige Vertriebskonzept der Nobella AG soll nicht nur den Geschäftserfolg fördern. Das Team um Günther Ofschonka und Roland Voßkübler will darüber hinaus einen Beitrag leisten, den Markt der Finanzdienstleistungen noch kundenfreundlicher zu gestalten.