



# GESCHÄFTSBERICHT 2025

”

*Um unsere Wachstumspfade fortzuführen, setzen wir nicht allein auf höhere Kennzahlen, sondern auf echte Wertschöpfung: bessere Prozesse, klarere Strukturen, einen noch leistungsstärkeren Service und eine Beratung, die Menschen langfristig voranbringt.*

**Klaus Bätge**

Vorsitzender des Aufsichtsrats



# GESCHÄFTSBERICHT 2025

## INHALT

### Berichte aus dem Konzern

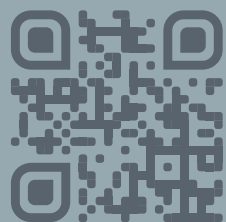
Bericht des Aufsichtsrats	05
Bericht des Vorsitzenden des Vorstands	11
Bericht aus der Konzernzentrale	17

### Vertriebswege

TELIS FINANZ Vermittlung AG	23
Deutsches Maklerforum AG	29
DEMA Deutsche Versicherungsmakler AG	35

### Konzerndetails

Kurzbilanz	41
Gewinn- und Verlustrechnung	42
Konzern-Kennzahlen	42
Konzern-Organigramm	43



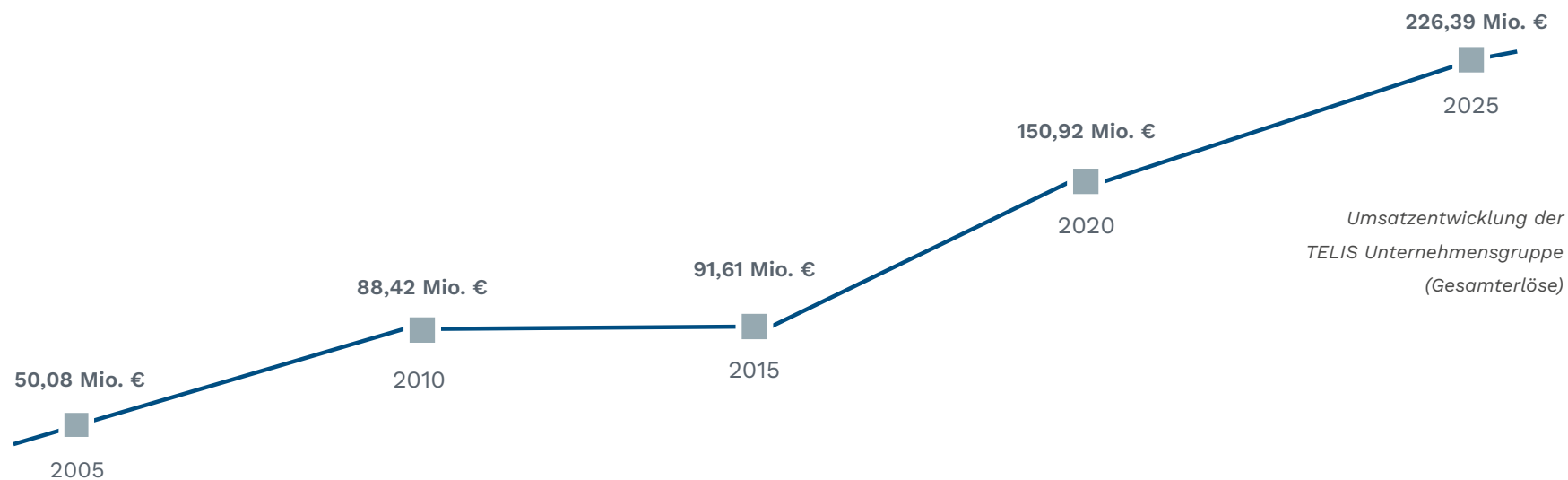
Geschäftsbericht 2025 als PDF

#### 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 AUFSICHTSRATS  
DER TELIS UNTERNEHMENSGRUPPE AG



## EIN HERZLICHES DANKESCHÖN

**Liebe Aktionäre,  
liebe Vorstandsmitglieder,  
liebe Geschäftsführer und Führungskräfte,  
liebe Mitarbeiter in Verwaltung und Beratung,  
liebe Partner und Berater in allen Vertriebswegen,**

das Jahr 2025 hat erneut deutlich gemacht, wie eng wirtschaftliche Entwicklungen mit dem Alltag der Menschen verknüpft sind. Steigende Lebenshaltungskosten, knappe finanzielle Spielräume und eine verhaltene Konsumnachfrage stellten viele private Haushalte vor beträchtliche Herausforderungen. Gleichzeitig verengen sich die Spielräume der staatlichen Kranken- und Rentenvorsorge zunehmend. Umso wichtiger ist ein Partner für die privaten Haushalte, der Orientierung bietet, Sicherheit schafft und Verantwortung übernimmt.

Diesem Anspruch begegnen wir, indem wir unsere Dienstleistungen weiter schärfen: mit noch klare-

ren Strukturen, einer noch persönlicheren Betreuung und Ergebnissen, die unseren Mandanten und Kunden einen echten Mehrwert bieten. Das ist uns vor allem dank der Menschen in Beratung, Vertrieb und Verwaltung gelungen, die täglich Verantwortung übernehmen, zuhören, beraten und den Blick für das Wesentliche behalten. Ihr persönliches Engagement ist der Grundstein für unseren Fortschritt – gestern, heute sowie morgen.

Mit diesem starken Team, unserem hohen Qualitätsanspruch und einem klaren Fokus auf Stabilität und Nähe blicken wir zuversichtlich in die Zukunft.



**Klaus Bätge**  
Vorsitzender des Aufsichtsrats



## Unsere drei Vertriebswege – ein starkes Fundament für maßgeschneiderte Lösungen

Wie schon in den Jahren zuvor hat auch das Geschäftsjahr 2025 gezeigt, dass unsere drei Vertriebswege – TELIS, DMF und DEMA – weit mehr als eine rein organisatorische Gliederung sind. Sie sind die Basis unseres Erfolgs. So entsteht ein Zusammenspiel, das uns einen unvergleichlichen Vorteil liefert: fachliche Tiefe, breite Marktdurchdringung sowie die Fähigkeit, die Lebenssituationen unserer Mandanten und Kunden präzise zu erfassen und passgenaue Lösungen zu entwickeln.

- Die **TELIS FINANZ Vermittlung AG** begleitet private Haushalte mit einem Beratungssystem, das weit über die klassische Finanzberatung hinausgeht – dem TELIS-System®. Jeder Mandant wird dabei individuell, systematisch und ganzheitlich betrachtet, um finanzielle Fragestellungen transparent zu ordnen und fundierte Lösungen zu ermöglichen. Ziel dieser bewährten Herangehensweise ist eine klar ausgerichtete Rundum-Beratung, die langfristige Planung, Risikominimierung und nachhaltige finanziel-



Konzernzentrale Regensburg

- le Sicherheit miteinander verbindet. Effiziente Technologien unterstützen diesen Ansatz und verbessern die Beratung allumfassend. Zusammen mit dem persönlichen Austausch schafft die TELIS FINANZ einen messbaren Mehrwert in Form von Zeitgewinnen, finanzieller Stabilität und verlässlicher Vorsorge – getreu dem Versprechen: Mehr Geld, mehr Zeit, mehr Sicherheit.
- Die **Deutsches Maklerforum AG (DMF)** verbindet Eigenständigkeit mit einem ausgeprägten Sinn für individuelle Lösungen und einem Blick über den Tellerrand hinaus. Unsere Makler geben in herausfordernden Zeiten verlässliche Orientierung und richten ihre Empfehlungen

konsequent an den Bedürfnissen ihrer Mandanten aus. Dank moderner Online-Plattformen, innovativer Vergleichstools und einer breiten Produktvielfalt ermöglicht die DMF eine transparente, objektive und passgenaue Beratung für jede Lebenssituation.

- Die **DEMA Deutsche Versicherungsmakler AG** steht seit vielen Jahren für Stabilität und fachliche Tiefe im Sachversicherungsgeschäft. Sie entwickelt Lösungen, die für Makler zuverlässig, praxisnah und professionell ausgearbeitet sind. Gleichzeitig profitieren auch unsere Vertriebswege TELIS und DMF von diesen umfassenden Gesamtkonzepten.

Gemeinsam bilden diese drei Vertriebswege ein vielfältiges, starkes Fundament, auf dem Lösungen entstehen, die sich harmonisch in Lebensabschnitte, Wünsche und Zukunftspläne einfügen. Und genau diese Vielfalt macht unsere Unternehmensgruppe so widerstands- und zukunftsfähig.

”

*Wir wollen unsere Position als Qualitätsführer am Markt bewusst weiter ausbauen und festigen.*

## Wachstum fortsetzen, Wertschöpfung steigern, Qualitätsführerschaft ausbauen

Wir stehen seit jeher für Entwicklung, unternehmerische Klarheit und eine konsequente Ausrichtung auf Qualität. Das Jahr 2025 hat diesen Weg konsequent fortgeschrieben. Unser Blick richtet sich jedoch nicht nur auf das, was erreicht wurde, sondern insbesondere auf das, was vor uns liegt.

Das Ziel aller drei Vertriebswege ist es, auf Grundlage der starken Geschäftsjahre der Vergangenheit die Wachstumspfade fortzuführen. Dabei setzen wir nicht allein auf höhere Kennzahlen, sondern auf echte Wertschöpfung: bessere Prozesse, klare Strukturen, einen noch leistungsstärkeren Service und eine Beratung, die Menschen langfristig voranbringt. Wir wollen unsere Position als Qualitätsführer am Markt bewusst weiter ausbauen und festigen – im Interesse unserer Mandanten und Kunden ebenso wie im Interesse unserer Berater und Makler.

Eine besondere Stärke mit Blick auf die Zukunft liegt in den **leistungsstarken Deckungskonzepten unserer Tochtergesellschaft DEMA**. Diese exklusiven Gesamtlösungen verschaffen unseren TELIS-

Beratern, DMF-Maklern sowie unseren verbundenen Maklern einen echten Marktvorsprung. Sie verbinden Sicherheit, Effizienz und Vollständigkeit auf eine einzigartige und unvergleichliche Weise. Für viele ist es damit erstmals möglich, Mandanten und Kunden ein Gesamtkonzept zu bieten, das wirklich alles aus einer Hand abdeckt.

Gemeinsam mit dem **Vollmaklerauftrag** schaffen wir für unsere Mandanten und Kunden eine spürbare Entlastung: Er verbindet die Freiheit, aus dem gesamten Markt die passende Lösung zu wählen, mit der Klarheit und Struktur eines einzigen, verlässlichen Ansprechpartners. So können unsere Makler und Berater sämtliche Verträge eines Mandanten oder Kunden effizient, übersichtlich und mit einem umfassenden Blick auf die gesamte Situation betreuen und optimieren.

Diese Grundpfeiler verleihen uns allen eine unvergleichliche Wirkungskraft. Sie eröffnen uns neue Wachstumsmöglichkeiten und werden uns in den kommenden Jahren zu weiteren Bestleistungen führen.



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

## Ein Aufsichtsratsgremium als Impulsgeber – klare Zuständigkeiten, klare Wirkung

Die Neustrukturierung unseres Aufsichtsrats hat sich im Jahr 2025 zu einem echten Erfolgsmodell entwickelt. Durch die deutliche Zuordnung zentraler Themen an erfahrene Experten konnten wir die strategische Führung der TELIS Unternehmensgruppe gezielt festigen:

- **Dr. Matthias Eckermann** bringt Struktur, Klarheit und analytische Tiefe in das Controlling.
- **Dr. Christian Bielefeld** sichert die Weiterentwicklung unserer IT: modern, effizient und zukunftsorientiert.
- **André Bolz** verkörpert mit seiner Vertriebs- erfahrung die Nähe zur Praxis und verbindet Marktbedürfnisse mit strategischer Planung.

- **Dietmar Bläsing** sorgt dafür, dass Personalentwicklung, Bindung und Wachstum Hand in Hand gehen.
- **Klaus Bätge**, als Vorsitzender des Gremiums, übernimmt die Verantwortung für Strategie und Gesamtperspektive auf Markt und Zukunft.

Diese Struktur macht den Aufsichtsrat nicht nur schneller und präziser, sondern verleiht ihm eine Wirkungskraft, die in einem dynamischen Markt- umfeld entscheidend ist. Sie vereint Kompetenz, Übersicht und Klarheit – die Basis einer nachhaltigen und vor allem erfolgreichen Unternehmens- führung.

## Jahres- und Konzernabschlussprüfung

Die SLP Treuhand GmbH, Wirtschaftsprüfungsgesellschaft mit Sitz in Regensburg, hat auch in diesem Jahr den Konzernabschluss **2025** sowie den dazugehörigen Lagebericht geprüft und hierfür erneut einen uneingeschränkten Bestätigungsvermerk erteilt.

Die vollständigen Abschlussunterlagen und Prüfungsberichte wurden dem Aufsichtsrat fristgerecht zur Verfügung gestellt. Auf dieser Basis haben wir die Dokumente eingehend geprüft und den Jahres- und Konzernabschluss in unserer Sitzung am **21.05.2026** ausführlich beraten. Nach sorgfältiger eigener Durchsicht schließt sich der Aufsichtsrat dem Urteil der Wirtschaftsprüfer an.

Damit ist der Jahresabschluss der TELIS Unternehmensgruppe AG zum **31. Dezember 2025** festgestellt. Die Bilanzsumme beläuft sich auf **173,1 Millionen Euro**. Vorstand und Aufsichtsrat schlagen vor, den im Jahresabschluss ausgewiesenen Bilanzgewinn wie folgt zu verwenden: **Ausschüttung einer Dividende von 7,00 Euro auf jede dividendenberechtigte Stückaktie.**

## Organisation der Zusammenarbeit – verlässlich, klar, wirkungsvoll

Auch im Geschäftsjahr 2025 hat der Aufsichtsrat seine gesetzlichen und satzungsmäßigen Aufgaben mit großer Sorgfalt erfüllt. Grundlage dafür ist ein klar strukturiertes Kommunikations- und Entscheidungsmodell, das einen kontinuierlichen, engen Austausch und eine verlässliche Beratung mit dem Vorstand sicherstellt.

Wichtige Themen wurden fortlaufend – einmal wöchentlich – direkt zwischen dem Vorstandsvorsitzenden und dem Vorsitzenden des Aufsichtsrats besprochen, während monatliche Fachabstimmungen mit den zuständigen Aufsichtsratsmitgliedern eine strategische Begleitung wichtiger Schwerpunkte ermöglichten. Ergänzend tagte der Wirtschaftsausschuss regelmäßig gemeinsam mit Vorstand und Wirtschaftsprüfer, um wirtschaftliche Entwicklungen, Kennzahlen und Risiken transparent zu analysieren.

Beratungen und Abstimmungen fanden überwiegend persönlich statt, unterstützt durch digitale Formate für schnelle und flexible Entscheidungen.

Der Aufsichtsrat traf seine Beschlüsse in der Regel in Präsenzsitzungen. Bei zeitkritischen Anliegen erfolgte dies auch im schriftlichen Umlaufverfahren.

Diese moderne, klar geregelte Zusammenarbeit schafft Transparenz, Effizienz und Verlässlichkeit und leistet damit einen wichtigen Beitrag zu einer verantwortungsvollen und zukunftsorientierten Unternehmensführung.

## Danke – für Einsatz, Vertrauen und Zusammenhalt

Das Geschäftsjahr 2025 hat uns einmal mehr gezeigt: Erfolg entsteht nicht durch einzelne Leistungen, sondern durch gemeinsames Handeln. Durch Menschen, die Verantwortung übernehmen, einander vertrauen und ihre persönlichen Stärken in ein großes Ganzes einbringen.

Mein besonderer Dank gilt allen, die diesen Weg mit uns gegangen sind – im Vorstand, in der Geschäftsführung, in der Verwaltung, im Vertrieb, in der Beratung und im Maklerwesen. Sie alle haben dazu beigetragen, dass die TELIS Unternehmens-

gruppe auch im Jahr 2025 ihre Position stärken konnte.

Allen, die sich auch im Jahr 2026 mit Engagement, Expertise und Herz einbringen, wünsche ich im Namen aller Aufsichtsräte ein erfolgreiches Geschäftsjahr, erfüllende Aufgaben und viele Momente, die Mut machen und Freude schenken.

**Klaus Bätge**

Vorsitzender des Aufsichtsrats



# BERICHTE AUS DEM Konzern

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

# BERATUNGSQUALITÄT ALS MOTOR für nachhaltiges Wachstum und Wertschöpfung

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

das Jahr 2025 markierte eine Phase beschleunigten Wandels im Finanz- und Versicherungsmarkt. Angesichts steigender Marktanforderungen rücken insbesondere Anpassungsfähigkeit und eine geradlinige unternehmerische Zielrichtung stärker in den Fokus. Mandanten und Kunden erwarten heute zu Recht mehr als reine Produktangebote.

Gefragt sind stabile Entscheidungsgrundlagen, transparente Vorgehensweisen und eine Beratung, die individuelle Lebenssituationen präzise erfasst und langfristige Perspektiven eröffnet. Gleichzeitig sind Berater und Makler mehr gefordert denn je, diesen Erwartungen auch unter anspruchsvollen Marktbedingungen gerecht zu werden und Orientierung in einer zunehmend komplexen Entscheidungslandschaft zu bieten.

Für die TELIS Unternehmensgruppe war das Jahr 2025 vor allem eines: ein Geschäftsjahr, in dem sich unser Potenzial, unsere Wandlungsfähigkeit und die Güte unseres unternehmerischen Handelns erneut bewährt haben – das dreizehnte Rekordjahr in Folge! Auf dieser Basis werden wir 2026 anknüpfen, unsere Marktstellung weiter festigen und unsere fachlichen sowie organisatorischen Fähigkeiten ausbauen.

**Technologie, die stärkt. Menschlichkeit, die verbindet. Beratung, die überzeugt.**

Erfolg entsteht bei der TELIS Unternehmensgruppe nicht zufällig, sondern durch das bewusste



**Dr. Martin Pöll**  
Vorsitzender des Vorstands  
der TELIS Unternehmensgruppe AG



Zusammenwirken zweier Konstanten, die unsere Arbeit seit über 30 Jahren prägen: **menschliche Kompetenz und der zielgerichtete Einsatz topaktueller digitaler Lösungen.**

In einem Marktumfeld steigender Vielschichtigkeit entsteht eine gute Beratungsleistung vor allem im direkten Austausch. Unsere Berater und Makler erfassen Bedürfnisse, ordnen zugehörige Ausgangslagen ein und entwickeln tragfähige Konzepte, die konsequent auf die Situation unserer Mandanten und Kunden zugeschnitten sind. Dieses menschliche Geschick bildet das Fundament unseres Marktvorsprungs.

Digitale Werkzeuge ergänzen diesen Ansatz systematisch. Sie sorgen für noch mehr Klarheit in Analyse und Struktur, erhöhen die Präzision im Arbeitsalltag und schaffen gezielt Freiräume für ein persönliches Gespräch – dort, wo unsere Beratung ihre besondere Wirkung entfaltet.

Für unsere Mandanten und Kunden ergibt sich aus diesem Zusammenspiel ein prägnanter Vorteil: Sie können sich darauf verlassen, in finanziellen Fragen verständlich begleitet, sicher durch komplexe

Sachverhalte geführt und sowohl fachlich fundiert als auch menschlich verlässlich beraten zu werden.

Seit der Gründung der TELIS Unternehmensgruppe stehen verantwortungsvolles Handeln, langfristiges Denken und die kontinuierliche Weiterentwicklung unseres Beratungsanspruchs im Mittelpunkt und bilden die Grundlage für nachhaltigen Erfolg. Die Sicherung unserer Leistungsfähigkeit basiert auf ausgewogenen Investitionen in moderne Infrastrukturen sowie in die Qualifizierung unserer Berater und Makler.

”

*Der Erfolg der TELIS Unternehmensgruppe entsteht aus dem Zusammenwirken menschlicher Kompetenz und digitaler Stärke.*



## Digital stärker – Technologie als Chance

Der technologische Wandel ist für die TELIS Unternehmensgruppe seit jeher Impuls und strategische Chance zugleich, nicht Risiko. Neue Entwicklungen eröffnen fortlaufend Möglichkeiten, unsere Arbeitsweise weiter zu professionalisieren und gezielt voranzutreiben.

In den kommenden Jahren werden insbesondere drei Faktoren unsere Tätigkeit maßgeblich stärken: **das Internet of Things, generative Künstliche Intelligenz sowie automatisierte Abläufe.**

Sie ermöglichen eine schnellere Aufbereitung komplexer Sachverhalte, eine frühzeitigere Risikoerkennung und fundierte Empfehlungen auf einer belastbaren Datenbasis. Davon profitieren alle Bereiche unseres Unternehmens gleichermaßen.

- **Im Innendienst** führen automatisierte Workflows, digitale Prüfmechanismen und intelligente Dokumentenverarbeitung zu spürbaren Effizienzgewinnen. Vorgänge werden beschleunigt, Fehler reduziert und Kapazitäten für Tätigkeiten geschaffen, die Erfahrung und Fingerspitzengefühl erfordern.

- **Im Außendienst** unterstützen moderne Analyse- und Planungstools mit eindeutigen Visualisierungen. KI-gestützte Vorbereitungsprozesse liefern präzise Ergebnisse für fundierte Entscheidungen, und laufend aktualisierte Daten erleichtern eine vorausschauende Begleitung. So entsteht mehr Raum für das persönliche Beratungsgespräch.
- **Für Mandanten und Kunden** resultiert daraus ein erkennbarer Wertzuwachs: Die Beratung wird noch strukturierter, transparenter und schneller, und bleibt zugleich so persönlich wie seit jeher. Digitale Lösungen erhöhen Verlässlichkeit und Zukunftssicherheit, ohne den zwischenmenschlichen Kontakt zu ersetzen.

Aus Überzeugung investieren wir daher auch 2026 in die Weiterentwicklung unserer digitalen Kompetenzen.

## Eigenständigkeit in Kapital, Produkt und Prozess – ein entscheidender Wettbewerbsvorteil

Die unternehmerische Eigenständigkeit in Produkt, Kapital und Prozess gehört auch im Geschäftsjahr 2025 zu den zentralen Stärken der TELIS Unternehmensgruppe. Seit der Gründung vor über 30 Jahren treffen wir Vorhaben ausschließlich im Interesse unserer Mandanten und Kunden. Diese Freiheit prägt unser tägliches Wirken und befähigt uns, unsere Beratungsleistung selbstbestimmt und zukunftsgerichtet weiterzuentwickeln.

Ein wesentlicher Ausdruck dessen ist unsere Eigenständigkeit - sie ermöglicht objektives Unternehmertum und kurze Entscheidungswege. So investieren wir genau dort, wo ein unmittelbarer Mehrwert entsteht: in effiziente Systemlösungen, digitale Beratungsstrecken, zeitgemäße Infrastrukturen sowie die kontinuierliche Qualifizierung unserer Vertriebspartner und Mitarbeiter im Innendienst.

Ein weiteres herausstechendes Merkmal ist zudem die weitreichende Gestaltungsfreiheit in der Produktauswahl. Mit über 310 Produktpartnern und

mehreren tausend Tarifen verfügen wir über ein außergewöhnlich breit aufgestelltes Finanz- und Versicherungsportfolio. Es versetzt unseren Außendienst in die Lage, Konzepte zu entwickeln, die passgenau, nachvollziehbar und beständig sind.

Diese Eigenständigkeit hat führend zur Stärkung unserer Marktposition beigetragen und bleibt zugleich ein tragender Pfeiler unseres Wettbewerbsvorsprungs.

ÜBER

310

PRODUKTPARTNER

sorgen für weitreichende Gestaltungsfreiheit in der Produktauswahl.

## Wachstum, Wertschöpfung und Beratungsqualität – unsere Ziele für die Zukunft

Nach einem erneut erfolgreichen Geschäftsjahr 2025 blicken wir mit Dankbarkeit auf das Erreichte und zugleich mit Entschlossenheit nach vorn. Für die kommenden Jahre haben wir uns ein klares Zielbild gesetzt: **Wachstum, Wertschöpfung und Beratungsqualität weiter auszubauen und noch enger miteinander zu verknüpfen.**

**Wachstum** verstehen wir dabei nicht allein quantitativ. Neben der Erweiterung unserer Marktpräsenz umfasst es insbesondere die Stärkung organisatorischer Strukturen, die Qualifizierung unserer Berater, Makler und Mitarbeiter sowie die Entwicklung unserer technologischen Basis. So schaffen wir die Voraussetzung für Stabilität und nachhaltige Zukunftsfähigkeit.

Angesichts eines zunehmend fordernden Marktumfelds gewinnt auch **Wertschöpfung** weiter an Relevanz. Für Mandanten und Kunden bedeutet dies moderne Beratungswege, verbesserte Services und transparente Informationen. Für unsere Vertriebspartner und internen Bereiche steht sie für effiziente Arbeitsabläufe, leistungsstarke Systeme

und wirtschaftliche Beständigkeit. Damit ist Wertschöpfung für uns weit mehr als eine finanzielle Kennzahl – sie spiegelt unser langfristig ausgerichtetes Selbstverständnis wider.

Ein zentraler Anspruch bleibt die kontinuierliche **Weiterentwicklung unserer Beratungsqualität.**

Das letzte Jahr hat einmal mehr gezeigt, wie entscheidend fachliche Kompetenz, Transparenz in der Arbeitsweise und der persönliche Kontakt für alle Beteiligten sind. Technologien sorgen für mehr Klarheit, vereinfachen Herangehensweisen und machen vorausschauendes Arbeiten möglich. Getragen wird unsere Dienstleistung jedoch stets von den Menschen, die sie im täglichen Austausch erlebbar machen.



## Danke – für ein starkes Miteinander

Das vergangene Jahr hat eindrucksvoll gezeigt, was wir gemeinsam ausrichten können. Mein besonderer Dank gilt unseren Beratern und Maklern, deren Engagement und täglicher Einsatz unseren Unternehmenserfolg wesentlich prägen.

Ebenso danke ich allen Kollegen in der Konzernzentrale, die mit hoher Professionalität für reibungslose Abläufe und kontinuierliche Weiterentwicklung sorgen.

Mein Dank gilt zudem meinen Vorstandskollegen, unseren Führungskräften, Fach- und Prozessexperten sowie dem Aufsichtsrat für ihre Unterstützung, Erfahrung und ihren Teamgeist.

Nicht zuletzt danke ich im Namen der gesamten TELIS Unternehmensgruppe unseren Produktpartnern für die enge Zusammenarbeit und die stetige Weiterentwicklung gemeinsamer Lösungen.

**Gemeinsam erreichen wir im Jahr 2026 noch mehr.**

A handwritten signature in blue ink that reads "Dr. Martin Pöll". The signature is stylized and written in a cursive script.

**Dr. Martin Pöll**  
Vorsitzender des Vorstands  
der TELIS Unternehmensgruppe AG

”

*Seit unserer Gründung  
treffen wir Vorhaben  
stets im Interesse unserer  
Mandanten und  
Kunden.*



# BERICHT AUS DER Konzernzentrale

**BERICHT DER PROKURISTEN DER  
TELIS UNTERNEHMENSGRUPPE AG**

## AUS ERFAHRUNG GEWACHSEN, DURCH TECHNOLOGIE GESTÄRKT – unser Anspruch an moderne Finanzdienstleistung

Veränderung gehört seit jeher zu unserer Unternehmensgeschichte. Doch selten zuvor war sie so spürbar wie heute. Während digitale Innovationen, KI-gestützte Prozesse und moderne Tools den Arbeitsalltag prägen und erleichtern, bleibt eines unverändert: der Anspruch von Beratern, Maklern, Mandanten und Kunden, mit echter Nähe zum Menschen Orientierung sowie Sicherheit zu bieten. Insbesondere in einer Zeit, die für viele Menschen von Unsicherheit geprägt ist, spielt die Mensch-zu-Mensch-Kommunikation eine immer wichtigere Rolle.

Neue Systeme, intelligente Unterstützungsprozesse und digitale Werkzeuge sind zu zentralen Bestandteilen unserer Arbeit in der Konzernzentrale geworden. Sie erhöhen Effizienz, schaffen Transparenz und ermöglichen eine deutlich strukturiertere und fundiertere Arbeitsweise. Ihr volles Potenzial entfalten diese Anwendungen jedoch erst im Zusammenspiel mit direktem Austausch



**Prokuristen der TELIS Unternehmensgruppe**

von links nach rechts: Dirk Kahle, Ina Dorsch, Manuela Hennig, Patrick Schmidt



und der Fachkompetenz unserer Innendienstmitarbeiter. Präzise Ergebnisse, durchdachte Entscheidungen und ein Service, der spürbar näher an den Bedürfnissen unseres Vertriebs sowie unserer Mandanten und Kunden liegt, können nur dort entstehen, wo digitale Innovationen und persönliche Expertise ineinandergreifen.

Aus dieser Überzeugung heraus verstehen wir moderne Technologie nicht als Ersatz, sondern als strategischen Verstärker unserer Servicekompetenz im Innendienst. Sie hilft uns, komplexe Sachverhalte schneller aufzubereiten, Risiken früher zu erkennen und Handlungsempfehlungen auf einer besonders fundierten Grundlage zu entwickeln. Der persönliche Kontakt ist und bleibt das Herzstück unserer Arbeit: Zuhören, Einordnen, Begleiten. Indem wir ausgeklügelte Technik mit bewährter Kommunikationsstärke verbinden, schaffen wir einen neuen Servicestandard, der noch präziser, effizienter und individueller ist.

Diese systematische Balance bildet die Grundlage dafür, dass die TELIS Unternehmensgruppe auch in Zukunft Orientierung, Sicherheit und Beratungsqualität auf höchstem Niveau bietet.

Anhand messbarer Ergebnisse wird deutlich, welche Effizienzgewinne moderne digitale Lösungen im Innendienst im Jahr 2025 ermöglicht haben:

- **492.046** geführte Telefonate
- **398.405** erfasste Anträge
- **69.444** vollständig bearbeitete Schadenfälle
- **1.112.632** vertriebliche Anfragen

Diese sichtbaren Erfolge bestärken uns darin, den Innendienst so weiterzuentwickeln, dass digitale Unterstützung und menschliches Handeln nicht im Widerspruch stehen, sondern sich gezielt ergänzen. Ziel ist es, künftig noch leistungsfähigere Strukturen zu schaffen, die mit modernen digitalen Systemen eine messbare Entlastung für unsere Berater und Makler bewirken. Gleichzeitig möchten wir ihnen weiterhin den persönlichen Rückhalt geben, den sie für eine hochwertige und persönliche Beratung benötigen.

Genau in diesem Punkt zeigt sich die besondere Stärke der Konzernzentrale in Regensburg: Wir verbinden persönlichen Austausch mit modernster und hochwirksamer Technologie und



schaffen damit einen Service, der in seiner Qualität und Nähe zum Menschen Maßstäbe setzt.

Damit neue digitale Ansätze und bewährte Arbeitsweisen langfristig ineinandergreifen, braucht es Menschen, die diese Entwicklung aktiv gestalten und verantworten. Führungskräfte, Fachexperten, Prozessexperten und alle Innendienstmitarbeiter übernehmen dabei eine wichtige Rolle in der Umsetzung.

Mit **Mut und Innovationskraft** treiben sie Fortschritt verantwortungsvoll voran, mit **Fairness und Vertrauen** sichern sie die Qualität unserer Zusammenarbeit und mit **Verantwortung und Teamgeist** sorgen sie dafür, dass neue Ansätze sinnvoll in unseren Alltag integriert werden.

*Unser Wertekompass – entstanden im gemeinsamen Workshop mit Mitarbeitern aus dem Konzerninnendienst.*

Dieser Wertekompass ermöglicht es allen Mitarbeitern im Innendienst, Bewährtes zu bewahren, technische Weiterentwicklung voranzutreiben und eine Balance dieser beiden Erfolgsfaktoren aufrechtzuerhalten.

Genau darauf zahlt unser gemeinsames Ziel im Innendienst ein: unseren Mandanten, Kunden, Beratern und Maklern auf ihrem Weg die bestmögliche Unterstützung zu liefern.



385

**MITARBEITER IM  
INNENDIENST**

in der gesamten  
Unternehmensgruppe

## **Gemeinsam stark – verlässliche Lösungen für alle Vertriebswege**

Unsere drei Vertriebswege – die TELIS FINANZ Vermittlung AG, die Deutsches Maklerforum AG und die DEMA Deutsche Versicherungsmakler AG – unterscheiden sich in ihren Schwerpunkten, Zielgruppen und Arbeitsweisen. Genau diese Vielfalt macht die Stärke der TELIS Unternehmensgruppe aus und stellt zugleich hohe Anforderungen an die Unterstützung, die unser Außendienst benötigt. Die Mitarbeiter der Konzernzentrale in Regensburg sorgen durch gezielte Zuarbeiten dafür, dass jeder Vertriebsweg genau die Unterstützung erhält, die seinen spezifischen Anforderungen entspricht.

Als organisatorisches Dach schafft unser Backoffice klare Strukturen, verlässliche Abläufe und einen Service, auf den sowohl unser Vertrieb als auch unsere Kunden und Mandanten täglich bauen können. Ob durch präzise fachliche Unterstützung, effiziente Prozessgestaltung, technische Weiterentwicklung oder persönliche Ansprechpartner: Jede Abteilung trägt gezielt dazu bei, die unterschiedlichen Bedürfnisse der einzelnen Vertriebswege bestmöglich abzudecken.

Unabhängig davon, wie unterschiedlich die Vertriebsmodelle ausgestaltet sind, verbindet sie ein gemeinsamer Vorteil: die Kollegen in der Zentrale, die ihre Besonderheiten verstehen, ihre Arbeitsweise kennen und ihre individuellen Prozesse zuverlässig stärken. So entsteht aus Vielfalt nicht nur Stabilität, sondern auch eine gemeinsame Grundlage für nachhaltigen Erfolg innerhalb der gesamten TELIS Unternehmensgruppe.

## **Ein herzliches Dankeschön an unsere Innendienstkollegen**

An dieser Stelle möchten wir uns stellvertretend im Namen aller Führungskräfte herzlich bei allen Kollegen im Innendienst bedanken.

Euer Einsatz prägt weit mehr als einzelne Abläufe oder Projekte. Vielmehr schafft er den Rahmen, in dem unsere gesamte Unternehmensgruppe arbeiten und wachsen kann. Durch eure Verlässlichkeit, euren Blick für Prioritäten und eure Bereitschaft, Herausforderungen konstruktiv anzugehen, sorgt ihr dafür, dass wir als TELIS-Gruppe gemeinsam vorankommen. Ihr seid weit mehr als eine Serviceeinheit:

”

*Ihr seid Impulsgeber,  
Strukturentwickler und  
Möglichmacher.*

*Eure Haltung macht  
den Unterschied.*

Mit Verantwortungsbewusstsein, Teamgeist und einem hohen Anspruch an Qualität bringt ihr Stabilität in komplexe Situationen und Klarheit in Entscheidungen. Euer Beitrag wirkt damit weit über den eigenen Arbeitsbereich hinaus und ist ein wesentlicher Baustein unseres gemeinsamen Erfolgs. Danke dafür!



Visionscollage der TELIS Unternehmensgruppe

## Ein Ausblick in die Zukunft

Die kommenden Jahre werden geprägt sein von weiterem Fortschritt und vielen Chancen. Digitalisierung, Automatisierung und intelligente Systeme werden unsere Arbeitswelt weiter vorantreiben, und wir werden diesen Weg aktiv und selbstbewusst gestalten. Dabei bleibt unser Anspruch unverändert: den Menschen und die Menschlichkeit in den Mittelpunkt zu stellen.

Wir werden Technik und persönliche Nähe noch enger miteinander verbinden, Abläufe weiter optimieren und unsere Servicequalität konsequent weiterentwickeln. Gleichzeitig möchten wir die Unternehmenskultur der TELIS-Gruppe weiter stärken - offen, partnerschaftlich und zukunftsorientiert.

Mit dem Wissen, Einsatz und Zusammenhalt unserer Innendienstkollegen werden wir auch in den kommenden Jahren weitere Maßstäbe setzen und unsere drei Vertriebswege bestmöglich unterstützen.

**Die TELIS Unternehmensgruppe hat viel vor, und wir freuen uns darauf, diesen Weg gemeinsam mit euch zu gehen.**



**VERTRIEBSWEG**

**TELIS**

**BERICHT DES VORSTANDS DER TELIS FINANZ VERMITTLUNG AG**

## TELISx2 – wo andere stoppen, fangen wir erst an

**Was für andere das Ende des Weges ist, betrachten wir als Startpunkt – und genau dieser Anspruch trägt unsere Rekorde. Mit TELISx2 haben wir uns nicht nur ein ambitioniertes Wachstumsziel gesetzt, sondern ein klares Anliegen an uns selbst definiert: Wir wollen bis 2028 scheinbar Unmögliches erreichen und die TELIS in allen relevanten Geschäftsbereichen verdoppeln. Das bedeutet konkret, dass wir noch weitsichtiger denken, entschlossener handeln und gemeinsam großartige Ergebnisse erzielen werden, die weit über das hinausgehen, was viele erwarten.**

Unsere Vision wird genau dort Realität, wo Mut auf Können trifft, wo Entschlossenheit auf konsequentes Handeln stößt und wo eine starke Gemeinschaft den entscheidenden Unterschied macht. Indem wir **im Jahr 2026 Grenzen verschieben**, statt sie einfach zu akzeptieren, stärken wir das Fundament, auf dem wir unsere Erfolgsgeschichte selbstbestimmt und kraftvoll Jahr für Jahr fortschreiben.

TELISx2 bedeutet für uns nicht nur eine Verdoppelung in messbaren Größen. Es ist vielmehr ein Ver-

sprechen, immer einen Schritt weiterzugehen – für neue Rekorde, für nachhaltigen Fortschritt und für eine Zukunft, die wir gemeinsam gestalten. Dabei sehen wir unsere Vision nicht als starr und eindimensional an. Vielmehr stellt sie den Rahmen für das große Ganze dar, in dem sich jeder individuell verwirklichen kann. Unsere Berater gestalten ihren Beitrag zu unserem Ziel entsprechend ihrer persönlichen Ziele, Stärken und Ausrichtungen. Jeder entscheidet selbst, in welchem Bereich er sich verdoppeln möchte und wie er TELISx2 in seiner Karriere verankert.



**Sven Schöntag**  
Vorstand der  
TELIS FINANZ Vermittlung AG



Egal, ob im Mandantenbestand, in der eigenen Expertise oder im Teamaufbau. Jeder Beitrag zählt!

Es ist genau diese individuelle Freiheit, die unser Ziel 2028 so greifbar macht und unseren gemeinsamen Fortschritt antreibt. Wir sind fest davon überzeugt: Wenn jeder Einzelne heute seine Grenzen definiert, verschiebt und erweitert, dann werden wir in zwei Jahren genau das erreicht haben, was aktuell noch unmöglich wirkt.

# 1.306

**AKTIVE BERATER IM  
VERTRIEBSAUSSENDIENST**

der TELIS FINANZ  
im Geschäftsjahr 2025

## **Karriere mit Weitblick – für Träume, die wachsen dürfen**

Eine Karriere im Vertrieb der TELIS FINANZ öffnet Menschen mit ganz unterschiedlichen beruflichen Hintergründen neue Perspektiven. Ob Quereinsteiger oder erfahrener Versicherungs- und Finanzprofi – bei TELIS kann jeder seinen ganz persönlichen Karriere- und Lebensweg einschlagen und genau die Ziele erreichen, die zu den eigenen Vorstellungen passen. Für die einen bedeutet das mehr Freiheit und eine bessere Balance zwischen Beruf und Privatleben, für die anderen den Schritt in die Führungsebene oder mehr finanzielle Sicherheit.

TELIS bietet jedem die Unterstützung, die er für seine persönlichen, beruflichen sowie privaten Ziele benötigt, und stellt dafür moderne Methoden, praxisnahe Ausbildungswege sowie ein Karrieresystem zur Verfügung, das Sicherheit, Transparenz und individuelle Weiterentwicklung vereint.

Etappenweise begleiten wir unsere Berater so bis zum Abschluss als IHK-zertifizierte Unternehmensberater für den privaten Haushalt und schaffen zugleich ein Umfeld, in dem persönliche Träume nicht nur Platz haben, sondern Realität werden können.



## Unsere Mandanten im Mittelpunkt – Beratung mit System, Weitblick und echtem Mehrwert

Bei TELIS stehen zu jeder Zeit unsere Mandanten im Mittelpunkt unseres Handelns.

Unser Anspruch ist es, ihnen eine ganzheitliche und unkomplizierte Lösung für ihre finanziellen Wünsche und Ziele zu bieten – verlässlich, übersichtlich und nachhaltig. Genau dieses konsequente Dienstleistungsverständnis prägt unsere Erfolgsgeschichte seit über 30 Jahren und macht unseren Beratungsansatz so wirkungsvoll.

Die Beratung nach dem TELIS-System® setzt genau dort an, wo es für unsere Mandanten wirklich zählt: bei ihren persönlichen Lebenssituationen, ihren individuellen Zielen und ihrem Zukunftsbild. Auf dieser Grundlage entwickeln wir objektiv passende Lösungen und decken alle relevanten Themenfelder ab – von Absicherung und Altersvorsorge über den Vermögensaufbau bis hin zur Verwirklichung großer wie kleiner persönlicher Projekte. Mit diesem Vorgehen werden selbst komplexe Sachverhalte transparent, verständlich und steuerbar, sodass unsere Mandanten jederzeit sicher und zielgerichtet entscheiden können.

Gerade in Zeiten wachsender finanzieller Unsicherheit und einer immer komplexeren Produktlandschaft zeigt sich, warum die TELIS FINANZ seit Jahren zu den Vorreitern in der Finanz- und Versicherungsplanung zählt: Wir schaffen Orientie-

rung, erkennen individuelle Spielräume und entwickeln tragfähige Strategien, die langfristig Sicherheit geben. Damit begleiten wir unsere Mandanten nicht nur bei einzelnen Entscheidungen, sondern ein Leben lang.

Beratung nach  
dem TELIS-System®





*Das TELIS-Brancheneinsteigerkonzept bietet Chancen für Menschen aus anderen Branchen.*



*Das TELIS-Brancheninsiderkonzept bietet eine neue Heimat für Branchenprofis.*

### **Strukturierte Karrierewege als Grundlage nachhaltigen Wachstums**

Mit bewährten Konzepten, begleitenden Seminaren und strukturierten Ausbildungsplattformen adressiert TELIS im Rahmen des Brancheneinsteiger- und Brancheninsiderkonzepts gezielt sowohl Neueinsteiger als auch erfahrene Branchenprofis.



Brancheneinsteiger



Brancheninsider



TELIS-Visionscollage

**2028 schließlich wird das Jahr, in dem wir gemeinsam Geschichte schreiben.** Unter dem gleichnamigen Jahresmotto verwirklichen wir unsere Vision TELISx2 – nicht als abstraktes Ziel, sondern als messbare Realität. Es wird der Moment sein, in dem die Summe vieler individueller Schritte zu einem außergewöhnlichen gemeinsamen Erfolg zusammenwächst. Dieser Erfolgsplan führt uns letztendlich über die Zielgerade. Jeder Jahresabschnitt hat seinen eigenen Fokus, seine eigene Bedeutung.

**TELISx2 ist unser gemeinsamer Anspruch. Und wir sind entschlossen, ihn Wirklichkeit werden zu lassen.**

**Sven Schöntag**  
Vorstand der TELIS FINANZ Vermittlung AG

## Wir bleiben auf Erfolgskurs – Schritt für Schritt zu TELISx2

Das vergangene Jahr hat eindrucksvoll gezeigt, welches Leistungsniveau die TELIS erreichen kann. Unter dem **Jahresmotto „Zusammen wachsen“** haben wir nicht nur neue Bestmarken erzielt, sondern auch bewiesen, wie stark wir als Gemeinschaft sind, wenn wir entschlossen agieren, Verantwortung übernehmen und jeder seinen Beitrag leistet. Diese Erfolge stärken das solide Fundament, auf dem wir nun weiter aufbauen werden – mit klarem Blick auf unsere Vision TELISx2:

**2026 wird ein entscheidendes Schlüsseljahr.** Unter dem Motto „**Grenzen verschieben**“ richten wir

unseren Fokus darauf, bestehende Stärken konsequent auszubauen, neue Potenziale zu erschließen und die Dynamik in allen Bereichen spürbar zu steigern. Dafür wollen wir den Mut aufbringen, das zu tun, was andere nicht wagen – und damit an die Erfolge der letzten Jahre anschließen.

**Darauf aufbauend wird 2027 zu unserem „Final Countdown“ hin zu unserer Vision 2028.** In diesem Jahr justieren wir entscheidende Stellschrauben, optimieren Prozesse und bereiten uns gezielt auf das Erreichen unseres größten Etappenziels vor.



**VERTRIEBSWEG**

**DMF**

**BERICHT DES VORSTANDS DER  
DEUTSCHES MAKLERFORUM AG**

## MEHR WERT DURCH KONZEPTIONELLE BERATUNG – eigenständig, nachhaltig und nah am Mandanten

**Finanzielle Entscheidungen sind in den vergangenen Jahren komplexer geworden und für viele Menschen schwerer zu treffen. Absicherung, Vorsorge und finanzielle Planung erfordern tragfähige Entscheidungsgrundlagen und nachvollziehbare Lösungen.**

Im Geschäftsjahr 2025 zeigte sich deutlich, wie groß der Bedarf an einer allumfassenden Versicherungs- und Finanzberatung ist. Gleichzeitig wurde erneut klar, wie entscheidend es für Makler ist, sich auf einen starken Partner verlassen zu können, um den gestiegenen Anforderungen des Marktes gerecht zu werden.

Vor diesem Hintergrund positioniert sich das Deutsche Maklerforum als verlässliche Heimat für Makler und diese als kompetente Ansprechpartner für Mandanten. Klare Prozesse, fundierte Gutachten und eine systematische Arbeitsweise sichern eine Beratung, die auf Individualität, Qualität und Nachhaltigkeit ausgerichtet ist. Im Mittelpunkt unserer

Dienstleistung steht dabei stets die umfangreiche Analyse der individuellen finanziellen Situationen unserer Mandanten sowie die Schaffung langfristiger Gesamtlösungen. Dass diese Strategie überzeugt, zeigt sich in einer weiterhin hohen Nachfrage und einer positiven Unternehmensentwicklung.

Vorangetrieben wird diese Leistungsfähigkeit durch eine starke organisatorische Basis. Rund 380 Mitarbeiter in der Konzernzentrale übernehmen essenzielle Service- und Prozessaufgaben und schaffen damit die Rahmenbedingungen, die es unseren Maklern ermöglichen, sich auf ihre Kernaufgabe zu konzentrieren: eine qualifizierte und strukturierte Mandantenberatung.



**Tino Blumenthal**  
Vorstand der  
Deutsches Maklerforum AG



## Berufliche Heimat – Karriere- und Wachstumsmöglichkeiten bei DMF

Das Deutsche Maklerforum bietet Maklern eine berufliche Heimat, in der unternehmerisches Handeln, partnerschaftliche Zusammenarbeit und individuelle Entfaltung im Zentrum stehen. Nachvollziehbare Abläufe verbinden sich mit gezielten Förderangeboten und eröffnen damit vielfältige Karrierewege – als Versicherungsmakler einer eigenen Makleragentur über den Aufbau einer eigenen Geschäftsstelle und Hauptgeschäftsstelle bis hin zur Leitung einer eigenen Regional-/Vertriebsdirektion. Dabei schaffen Vertrauen, Austausch und Verlässlichkeit ein Umfeld, in dem persönliche sowie berufliche Ziele verfolgt werden können. Die Deutsche Maklerforum AG ist ein vertriebsorientierter Versicherungsmakler.

Die Stärkung unserer Makler stützt sich auf drei eng miteinander verzahnte Säulen: **die Entwicklung von Führungskräften, wissensvertiefende Weiterbildungen und moderne Technologie.**

Ein besonderer Fokus lag im Jahr 2025 auf der Förderung von Führungspersönlichkeiten. Formate wie das DMF Base-Camp und die Führungskräfteausbildung eröffnen unseren Maklern Raum, über

sich selbst hinauszuwachsen, sich mit Kollegen auszutauschen und eigene Arbeitsweisen zu reflektieren. Zugleich fördern sie den Ausbau von Führungsfähigkeiten sowie die Übernahme unternehmerischer Verantwortung.

Parallel dazu stellt ein breit angelegtes Weiterbildungsangebot sicher, dass alle unsere Makler fachlich aktuell, praxisnah und individuell gefördert werden. Präsenzformate werden hierfür sinnvoll durch digitale Lernangebote ergänzt. Die DMF Maklerschmiede bildet als zentrales Ausbildungsformat die Basis dieses umfassenden Qualifizierungsansatzes und begleitet Makler von Beginn an auf ihrem beruflichen Weg.

Zusätzlich unterstützen moderne Technologien und KI-Anwendungen unsere Makler dabei, ihre Kompetenzen im Beratungsalltag wirkungsvoll einzusetzen und kontinuierlich weiter auszubauen. Digitale Analyse und Vergleichsinstrumente sowie datengestützte Prozesse erleichtern die Beratung, fördern effiziente Abläufe und stärken Transparenz und Verständlichkeit.



Zusammengenommen bilden diese drei Schlüsselbereiche die Basis für einen beständigen Fortschritt – für unsere Makler ebenso wie für das Deutsche Maklerforum insgesamt. Entsprechend werden wir weiterhin konsequent in den Ausbau und die Stärkung dieser Grundpfeiler investieren.



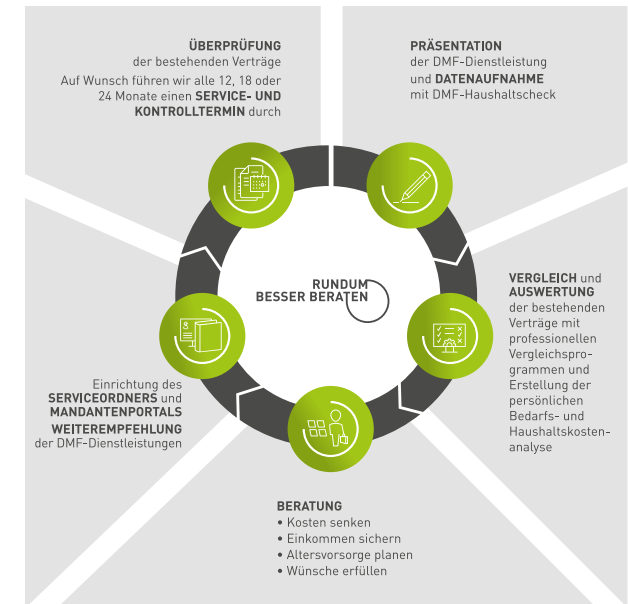
## Das DMF-Beratungskonzept - der Schlüssel zum Erfolg

Unser erprobtes Beratungskonzept ist ein zentraler Bestandteil der täglichen Arbeit im Deutschen Maklerforum und prägt maßgeblich die Güte unserer Dienstleistung. Es stellt eine bewährte und klar nachvollziehbare Herangehensweise zur Verfügung, die im Beratungsprozess unterstützt und zugleich Sicherheit bietet. Für unsere Mandanten schafft dieses Vorgehen Transparenz und Lösungen, die konsequent an ihren individuellen Bedürfnissen ausgerichtet sind.

Jede Beratung beginnt mit einer Analyse der bestehenden Absicherungen sowie der finanziellen Ausgangslage. Darauf aufbauend werden passgenaue Optimierungsmöglichkeiten erarbeitet – insbesondere mit Blick auf Wirtschaftlichkeit und Leistungsumfang. Ergänzend kommt der Einkommenssicherung sowie der individuellen Vorsorge eine zentrale Bedeutung zu, um finanzielle Stabilität langfristig zu gewährleisten.

Die durchdachte Methodik ermöglicht individuelle Empfehlungen und sichert eine dauerhaft hohe Beratungsqualität. Gleichzeitig gibt es unseren

Maklern einen praxisnahen Ansatz an die Hand, der sie in ihrer unternehmerischen Tätigkeit stärkt und weiterbringt. Das DMF-Beratungskonzept ist damit ein zentraler Erfolgsfaktor, mit dem wir uns im Markt klar positionieren und überzeugen.



Unser Erfolgssystem:  
das DMF-Beratungskonzept

## DMF-LEITBILD

### Was tun wir?

Wir senken Kosten,  
sichern Einkommen,  
planen Altersvorsorge und  
erfüllen Wünsche und Ziele.

### Wie tun wir es?

Wir beraten Mandanten  
rundum besser - frei in der  
Produktauswahl, bedarfsorientiert  
und in deren Auftrag.

### Warum tun wir es?

Wir glauben daran,  
jedem Einzelnen die Kraft zu geben,  
seine finanzielle Zukunft  
selbstbestimmt zu gestalten.

DISZIPLINIERT | MENSCHLICH | FAIR

### Unser Leitbild – für eine starke Zukunft

Das Leitbild des Deutschen Maklerforums ist unser verbindlicher Kompass. Es gibt unserem Denken und Wirken eine klare Richtung und bildet die Basis für nachhaltigen Erfolg sowie die langfristige Justierung des Unternehmens. Auf dieser Grundlage treffen wir Entscheidungen, gestalten Zusammenarbeit und orientieren uns im Arbeitsalltag konsequent an klaren Prinzipien.

Unser Leitbild bringt unsere Haltung gegenüber Mandanten, Maklern und Partnern zum Ausdruck. Es verbindet wirtschaftliches Denken mit Verantwortung und Verlässlichkeit und schafft einen Rahmen, der von Klarheit, Vertrauen und Professionalität geprägt ist. So stellen wir sicher, dass alles, was wir tun, einem gemeinsamen Werteverständnis folgt.

Geprägt von unseren Werten – **diszipliniert, menschlich und fair** – stärkt unser Leitbild Identifikation, Zusammenhalt und partnerschaftliches Miteinander innerhalb der Organisation. Es ist Ausdruck unseres Selbstverständnisses als Unternehmen, das Leistung und Menschlichkeit verbindet.

Auch im Jahr 2026 wird es uns verlässlich Orientierung geben.

### Erfolge messbar gemacht – Rückblick 2025

Das Deutsche Maklerforum blickt für das Geschäftsjahr 2025 auf eine durchweg positive Entwicklung zurück. Sowohl der Umsatz als auch die Zahl der aktiven Makler konnten erneut gesteigert werden.

Der Umsatz ist um **+16,8 %** gestiegen und unsere Maklerschaft ist auf über **500 aktive Makler** gewachsen. Damit haben wir den erfolgreichen Unternehmenskurs der vergangenen Jahre konsequent fortgesetzt. Diese Ergebnisse erlauben es uns, mit berechtigtem Stolz auf das Erreichte zurückzublicken.

Zugleich bestätigen sie die Richtung, die wir eingeschlagen haben. Das Jahr 2025 steht für klare Zielsetzungen, verlässliche Strukturen und kontinuierliche Investitionen in Qualität, Weiterbildung und Organisation. Die Zahlen belegen, dass das Zusammenspiel aus einem bewährtem Beratungskonzept, persönlicher Stärkung und technologi-

scher Unterstützung nachhaltig zum Unternehmenserfolg beiträgt – und damit eine belastbare Basis schafft, um unseren Wachstumspfad auch künftig gemeinsam weiterzugehen.

### Das Ziel ist klar – „Groß denken, groß handeln – gemeinsam zur Vision 2033“

Mit unserer Mission „Groß denken, groß handeln – gemeinsam zur Vision 2033“ legen wir eine klare Zielrichtung für das Geschäftsjahr 2026 fest.

**+16,8 %**

Umsatzsteigerung im  
Geschäftsjahr 2025

**500**

aktive Makler im  
Geschäftsjahr 2025

**Groß denken** bedeutet für uns, den Blick konsequent nach vorn zu richten und Finanzberatung sowie Versicherungsoptimierung ganzheitlich weiterzudenken. Es heißt, Entwicklungen frühzeitig zu erkennen, neue Perspektiven zuzulassen und bestehende Strukturen regelmäßig zu hinterfragen. Bewährtes wird nicht aufgegeben, sondern aktiv weitergedacht und zukunftsfähig ausgerichtet.

**Groß handeln** heißt, diese Erkenntnisse entschlossen in die Praxis zu überführen. Dies zeigt sich in effizienteren Prozessen, im weiteren Ausbau unternehmerischer Kompetenzen unserer Makler sowie in einer organisatorischen Basis, die Wachstum ermöglicht und zugleich absichert. Es bedeutet vielmehr Verantwortung zu übernehmen, aktiv Entscheidungen zu treffen und Rahmenbedingungen zu schaffen, die sowohl eine hohe Beratungsqualität als auch ganzheitliche Entwicklung fördern. Auf diese Weise schaffen wir die Voraussetzungen, um den Unternehmenserfolg des Deutschen Maklerforums dauerhaft zu stärken und unsere Vision Realität werden zu lassen.

Das Geschäftsjahr 2026 stellt auf diesem Weg einen wichtigen Meilenstein dar. Mit unserer Mis-

sion „Groß denken, groß handeln – gemeinsam zur Vision 2033“ bündeln wir Kräfte und setzen gezielte Impulse, um unserem großen Ziel einen entscheidenden Schritt näherzukommen. Gemeinsam arbeiten wir daran, nachhaltiges Wachstum zu gestalten, Strukturen weiter zu festigen und das Deutsche Maklerforum auf lange Sicht zukunftsfähig aufzustellen.



**Tino Blumenthal**

Vorstand der Deutsches Maklerforum AG



**DEUTSCHES  
MAKLERFORUM**

**VERTRIEBSWEG**

**DEMA**

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

## DEMA – Mehrwertpartner für erfolgreiche Finanzberatung

Die DEMA ist seit vielen Jahren ein verlässlicher Partner für Makler und Vertriebe, die ihren Kunden hochwertige und passgenaue Sachversicherungslösungen anbieten. In einem Geschäftsfeld, das fachliche Expertise, Präzision und reibungslose Abläufe erfordert, profitieren unsere Partner von einem Serviceanbieter, der sie spürbar entlastet und leistungsstarke, ganzheitliche Deckungskonzepte zur Verfügung stellt.

Seit mehr als drei Jahrzehnten verfolgen wir konsequent das Ziel, Makler durch professionelle Dienstleistungen im Tagesgeschäft zu unterstützen, sodass sie sich verstärkt auf die individuelle Beratung ihrer Kunden konzentrieren können. In dieser Zeit haben wir unsere Rolle als Mehrwertpartner kontinuierlich geschärft und unsere starke Marktposition im Bereich exklusiver Deckungskonzepte nachhaltig ausgebaut. Maßgeblich sind dabei

jederzeit eine erstklassige Servicequalität sowie transparente, effiziente und verlässliche Prozesse.

### **DEMA – auch in einem herausfordernden Marktumfeld ein verlässlicher Partner**

Das Geschäftsjahr 2025 war in der Sachversicherung erneut von anspruchsvollen Rahmenbedingungen geprägt. Der branchenweite Fokus lag weiterhin auf der Entwicklung der Schadenquoten: Inflationsbedingte Kostensteigerungen sowie eine wachsende Sensibilität gegenüber Naturgefahrenereignissen führten insbesondere in den Sparten Wohngebäude und Kfz zu weiteren Beitragsanpassungen und strukturellen Veränderungen. Gleichzeitig nahmen regulatorische Vorgaben und administrative Anforderungen spürbar zu und erhöhten



**Philipp Gruhn**  
Vorstand der DEMA  
Deutsche Versicherungsmakler AG



die Belastung im Makleralltag deutlich. Darüber hinaus verstärkte die fortschreitende Konsolidierung im Maklermarkt den Druck auf Effizienz, Digitalisierung und eine konsequente Optimierung von Prozessen.

In diesem anspruchsvollen Umfeld konnte die DEMA ihre Stärke als verlässlicher Partner klar unter Beweis stellen. Durch eine hohe Anpassungsfähigkeit, stabile Produkte und die Sicherstellung geeigneter Risikoträger haben wir auch 2025 tragfähige Lösungen und einen dauerhaft soliden Versicherungsschutz bieten können.

### **Leistungsstarke Deckungskonzepte – bewährt und stark im Wettbewerbsvergleich**

Unsere exklusiven Deckungskonzepte stellten auch im Geschäftsjahr 2025 einen zentralen Schwerpunkt unserer Geschäftstätigkeit dar. Trotz der angespannten Marktsituation gelang es uns, die bestehenden Produktlinien stabil weiterzuführen und ihre Wettbewerbsfähigkeit nachhaltig zu sichern.

**AssCompact**  
— AWARD —

*Gesamtzufriedenheit*

*Dezentrale Vertriebsunterstützung*

*Preis-Leistungs-Verhältnis*



Quelle: AssCompact AWARD – Privates Schaden-/Unfallgeschäft 2025

Eine nachhaltige Kalkulation sowie gezielte qualitative Weiterentwicklungen innerhalb des bestehenden Portfolios bildeten den Schwerpunkt unseres Produktmanagements. Ergänzend wurden die zugehörigen Prozessabläufe weiter vereinfacht und effizienter gestaltet – ein wesentlicher Beitrag zur gezielten Unterstützung unserer Vertriebspartner in einem zunehmend digitalisierten Maklermarkt.

Die **Qualität, Stabilität** und **Leistungsfähigkeit** unserer Produkte und unseres Services wurden

im Geschäftsjahr 2025 zudem mehrfach ausgezeichnet: für die Gesamtzufriedenheit, die beste dezentrale Vertriebsunterstützung sowie für ein überzeugendes Preis-Leistungs-Verhältnis. Diese Auszeichnungen bestätigen unseren hohen Anspruch an Servicequalität und unterstreichen den besonderen Mehrwert unserer gesamten Produktpalette. Darauf sind wir stolz und verstehen dies zugleich als Ansporn, unsere Qualitätsstandards kontinuierlich weiterzuentwickeln.

## Starker Rückhalt für Makler – effizient, digital und persönlich

Die DEMA Deutsche Versicherungsmakler AG unterstützt Makler gezielt im Arbeitsalltag und stärkt nachhaltig deren Beratungsleistung. Ein zentraler Bestandteil hierfür ist der Vollmaklerauftrag, der eine vollständige Erfassung der bestehenden Versicherungssituation der Kunden ermöglicht. Auf Basis dieses ganzheitlichen Überblicks können individuelle, bedarfsgerechte Gesamtlösungen entwickelt und Kunden noch fundierter beraten werden. Im Jahr 2025 wurde dieser Prozess im Detail weiter optimiert, um Transparenz, Effizienz und Beratungsqualität zusätzlich zu steigern.

Ergänzend dazu stellen wir unseren Maklern leistungsfähige digitale Werkzeuge zur Verfügung. Anwendungen wie die webbasierte Haushalts- und Vertragserfassung sowie durchgängige digitale Unterschriftsprozesse sorgen insbesondere in den Bereichen Kraftfahrt und Schaden für spürbare Zeitgewinne und verschlankte Abläufe.

Einen bedeutenden Entwicklungsschritt markierte im Geschäftsjahr 2025 die Erneuerung der DEMA Webseite. Im Zuge dessen wurde das gesamte

Erscheinungsbild der DEMA modernisiert und zeitgemäß weiterentwickelt. Die neue Online-Präsenz kombiniert ein klares, frisches Design mit einer strukturierten Nutzerführung und fungiert als zentrale Informations- und Serviceplattform. Dieses überarbeitete Gestaltungskonzept findet sich nun auch konsequent im DEMA-Magazin „DEMA Inside“ wieder, das den modernen Markenauftritt medienübergreifend fortführt.

Zusätzlich wurde der DEMA-Newsletter entsprechend angepasst, der Makler regelmäßig über interne Neuerungen, Produktentwicklungen sowie aktuelle Themen aus dem Versicherungsmarkt informiert. Dadurch bleiben Makler bei uns stets gut informiert und können frühzeitig auf Veränderungen reagieren.



Neuer Markenauftritt digital und analog

Ein weiterer Fokus liegt auf dem persönlichen Austausch und der gezielten Wissensvermittlung. Die regional durchgeführten DEMA Partnertage ermöglichen direkte Begegnungen mit ausgewählten Partnergesellschaften und bieten exklusive Einblicke sowie praxisnahes Insiderwissen.

Digitale Formate wie der DEMA Expertentalk ergänzen dieses Angebot und greifen aktuelle Branchenthemen auf, die von erfahrenen Fachleuten diskutiert werden. Darüber hinaus fördern zahlreiche Online-Seminare die gezielte fachliche Vertiefung. Die positive Resonanz unserer Kooperationspartner im Jahr 2025 bestätigt den hohen Mehrwert dieser Weiterbildungs- und Informationsangebote. Entsprechend werden sie auch 2026 konsequent fortgeführt und inhaltlich wie formatseitig fortlaufend aktualisiert.

Trotz des kontinuierlichen Fortschreitens digitaler Angebote bleibt die persönliche Betreuung ein fester und unverzichtbarer Bestandteil unserer Zusammenarbeit. Vertriebsdirektoren, Vertriebsleiter und Maklerbetreuer stehen weiterhin als kompetente Ansprechpartner zur Verfügung. Gleichzeitig trägt die umfassende Unterstützung aus der

Konzernzentrale spürbar zur Entlastung bei – von der Angebotserstellung über Bestandsprozesse bis hin zur Schadenabwicklung.

Durch das Zusammenspiel aus ganzheitlicher Beratung, moderner Infrastruktur, persönlicher Nähe sowie einem breit gefächerten Informations- und Weiterbildungsangebot erwies sich die DEMA bereits 2025 als stabiler Rückhalt für Makler und schafft damit eine belastbare Basis für eine vielversprechende gemeinsame Zukunft.



## Ein erfolgreiches Jahr 2025 – klarer Kurs für 2026

Das Geschäftsjahr 2025 war für die DEMA erneut von positiven Ergebnissen geprägt. Trotz eines anspruchsvollen Marktumfelds in der Sach- und insbesondere der Kraftfahrtversicherung ist es uns gelungen, unsere Marktposition durch exklusive Deckungskonzepte und ergänzende Dienstleistungen weiter auszubauen.

Der intensive Austausch auf regionalen Veranstaltungen sowie in unterschiedlichen Formaten unterstrich erneut die hohe Bedeutung unserer Marktnähe. Themen wie Bestandsübertragungen und individuelle Absicherungslösungen erwiesen sich dabei abermals als zentrale Wachstumstreiber. Gleichzeitig nahm die Komplexität im Bereich der Sachrisiken weiter zu und verstärkte den Bedarf an einem Partner, der Orientierung, Stabilität und praxisnahe Unterstützung bietet – eine Rolle, die die DEMA im Geschäftsjahr 2025 überzeugend wahrgenommen hat.

Für 2026 rechnen wir mit einer Fortsetzung dieser positiven Unternehmensentwicklung. Die Branche steht vor weiteren Veränderungen, etwa durch den

Ausbau digitaler Plattformen, zunehmende Automatisierung sowie den verstärkten Einsatz von KI in Schaden- und Verwaltungsprozessen. Gleichzeitig bleibt die Nachfrage nach verlässlichen, flexibel anpassbaren Deckungslösungen hoch. Die DEMA wird diesen Wandel aktiv gestalten – mit weiterentwickelten Services, effizienten Strukturen und Lösungen, die Makler spürbar entlasten und klare Mehrwerte schaffen.

**Auf dieser Grundlage blicken wir zuversichtlich in die Zukunft und setzen unseren Wachstumskurs konsequent fort.**

**Philipp Gruhn**

Vorstand der DEMA

Deutsche Versicherungsmakler AG

 **DEMA**  
Deutsche Versicherungsmakler  
Aktiengesellschaft

# KONZERNDETAILS

## Geschäftsjahr 2025



## KURZBILANZ

<b>AKTIVA</b>	<b>31.12.2024</b>	<b>31.12.2025</b>	<b>Veränderung</b>
	<b>TEuro</b>	<b>TEuro</b>	<b>TEuro</b>
Anlagevermögen	21.058	20.036	-1.022
Finanzanlagen	36.900	35.140	-1.760
Vorräte	372	493	121
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	41.413	46.255	4.842
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	35	35	0
sonstige Vermögensgegenstände	14.554	19.343	4.789
Wertpapiere des Umlaufvermögens	10.286	13.222	2.936
Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten	23.614	33.922	10.308
Rechnungsabgrenzungsposten	2.222	2.904	682
aktive latente Steuern	1.694	1.797	103
<b>Bilanzsumme</b>	<b>152.148</b>	<b>173.147</b>	<b>20.999</b>

<b>PASSIVA</b>	<b>31.12.2024</b>	<b>31.12.2025</b>	<b>Veränderung</b>
	<b>TEuro</b>	<b>TEuro</b>	<b>TEuro</b>
Eigenkapital	61.574	69.346	7.772
Rückstellungen	10.702	12.254	1.552
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	52	12	-40
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	71.776	83.048	11.272
sonstige Verbindlichkeiten	7.787	8.093	306
Rechnungsabgrenzungsposten	257	394	137
<b>Bilanzsumme</b>	<b>152.148</b>	<b>173.147</b>	<b>20.999</b>

## KONZERNZAHLEN

GEWINN- & VERLUSTRECHNUNG	2024	2025	Veränderung
	TEuro	TEuro	TEuro
Gesamterlöse	206.089	226.392	20.303
Materialaufwand	134	237	103
Personalaufwand	24.325	27.666	3.341
sonstige betriebliche Aufwendungen	152.653	165.359	12.706
Ergebnis vor Zinsen, Ertragssteuern und Abschreibungen (EBITDA)	28.977	33.130	4.153
Abschreibungen (ohne Firmenwertabschreibung)	1.255	1.327	72
Ergebnis vor Zinsen, Ertragssteuern, und Firmenwertabschreibungen (EBITA)	27.722	31.803	4.081
Firmenwertabschreibungen	826	763	-63
Ergebnis vor Zinsen und Ertragssteuern (EBIT)	26.896	31.040	4.144
Finanzergebnis	1.223	1.544	321
Ergebnis vor Ertragssteuern (EBT)	28.119	32.584	4.465
Steuern vom Einkommen und Ertrag	9.160	11.091	1.931
<b>Konzernergebnis</b>	<b>18.959</b>	<b>21.493</b>	<b>2.534</b>

KENNZAHLEN	2024	2025	Veränderung
Gesamterlöse <i>in Mio. Euro</i>	206,09	226,40	20,31
Finanz- und Beteiligungsergebnis <i>in Mio. Euro</i>	1,22	1,54	0,32
Jahresüberschuss <i>in Mio. Euro</i>	18,96	21,49	2,53
Anzahl der Aktien <i>in Stück</i>	2.700.000	2.831.688	131.688
Ergebnis pro Aktie <i>in Euro</i>	7,02	7,59	0,57
Aktienwert <i>in Euro</i>	92,20	92,20	0,00
Ausschüttung <i>in Mio. Euro</i>	15,93	19,82	3,89
Dividende pro Aktie <i>in Euro</i>	5,90	7,00	1,10
Eigenkapital (bereinigt) <i>in Mio. Euro</i>	61,57	69,35	7,78
Eigenkapitalquote (bereinigt)	40,5%	40,0%	-0,50%

# KONZERNORGANIGRAMM



VORSTAND	
Dr. Martin Pöll	Vorsitzender

AUFSICHTSRAT	
Klaus Bolz	Ehrenvorsitzender
Klaus Bätge	Vorsitzender
Dietmar Bläsing	stv. Vorsitzender

Dr. Christian Bielefeld	Aufsichtsrat
André Bolz	Aufsichtsrat
Dr. Matthias Eckermann	Aufsichtsrat



AUFSICHTSRAT ALLER AKTIENGESELLSCHAFTEN			
Klaus Bolz	Ehrenvorsitzender	Dr. Christian Bielefeld	Aufsichtsrat
Klaus Bätge	Vorsitzender	André Bolz	Aufsichtsrat
Dietmar Bläsing	stv. Vorsitzender	Dr. Matthias Eckermann	Aufsichtsrat



**TELIS**  
UNTERNEHMENSGRUPPE