

Andreas Tissen (Star Group): „StarAcademy eine einzigartige Institution“

Andreas Tissen von der Star Group Financial Services AG im Interview

Düsseldorf – April 2011. Erfahrung und Kompetenz: elementare Werte – gerade in der Finanzberatung. Andreas Tissen, Leiter der StarAcademy, verfügt über rund 18 Jahre Erfahrung im Vertriebscoaching – und startet derzeit deutschlandweit mit neuen Beratungs- und Qualifikationskonzepten durch. In einem aktuellen Interview mit dem freien Journalisten Thorsten B. Schmidt stellt Andreas Tissen klar, worauf es heutzutage in Sachen Finanzberatung ankommt – und wie er die Star Group als einen der Major Player auf dem deutschen Markt positionieren will.

Herr Andreas Tissen, Sie sind 2011 mit der Star Group Financial Services AG, und neuen Beratungskonzepten offensiv in den Markt eingestiegen. Mit welcher Strategie wollen Sie sich gegen die Konkurrenz in der Vertriebszene durchsetzen?

Andreas Tissen: Unser Ziel ist ganz klar definiert: Wir wollen mit der Star Group endlich einen Finanzdienstleister in Deutschland etablieren, der eine unabhängige und wirklich ganzheitliche Vermögens- und Finanzberatung leistet, also eine Beratung, die alle Einzelbereiche berücksichtigt: Versicherungen, Vorsorge, Geldanlage – und den Kunden keine 08/15-Produkte vermittelt. Damit grenzen wir uns klar ab gegen die Methoden anbieter- und produktabhängiger Berater. Zweiter entscheidender Punkt: Wir führen als einer der wenigen Anbieter in Deutschland eine komplette Subventionsanalyse durch. Wir helfen also, unnötige Kostenstellen in der Haushaltsplanung zu eliminieren und alle Fördergelder, Zuschüsse und Steuervorteile auszuschöpfen, die der Gesetzgeber vorsieht. Zu viele Leute schenken dem Staat zu viel Geld – das ist eine Erfahrung, die man leider immer wieder machen muss. Gerade im Bereich Vermögensaufbau sind die Sparpotenziale gewaltig. Ein kompetenter Anlageberater muss das Steuerrecht kennen und für seinen Kunden alle geldwerten Vorteile realisieren können.

Stichwort Anlageberatung: Sie, Herr Andreas Tissen, setzen mit Ihrem neuen Rohstoff-Plan ja derzeit ganz auf Sachwerte ...

Andreas Tissen: Das ist vollkommen richtig. Die Gefahr der Inflation ist schließlich noch lange nicht gebannt – und wer immer noch auf Geldwerte und klassische Sparanlagen setzt, wie die Bankenvertreter sie verkaufen, riskiert sein Vermögen und seine Altersvorsorge. Dasselbe gilt für Lebensversicherungen. Mit unserem Rohstoff-Plan investieren die Kunden stattdessen direkt, also physisch, in Edelmetalle wie Gold, Silber und Platin, sichern ihr Vermögen so gegen Inflationsrisiken ab und profitieren zugleich von der langfristigen Kursentwicklung dieser Rohstoffe. Nicht zuletzt die Industrienachfrage in Schwellenländern wie China oder Indien lässt hier eine anhaltende Wertsteigerung erwarten, die die Performance einschlägiger Bankenprodukte deutlich übertreffen dürfte. Und die steuerlichen Vorteile sind ein weiteres wichtiges Argument für das Rohstoffinvestment: Der Erwerb von Edelmetallen ist Mehrwertsteuerfrei, und beim Verkauf von Anteilen fällt bekanntlich keine Abgeltungsteuer an. Diese fiskalischen Aspekte tragen erheblich zur Renditemaximierung bei.

Immobilien bilden den zweiten Schwerpunkt in Ihrem Portfolio...

Andreas Tissen: Das „Betongold“ ist und bleibt eine der attraktivsten Investmentoptionen überhaupt – auch und gerade für Privatanleger. Stimmen Standort, Ausstattung und Bausubstanz, können Immobilien jahrzehntelang erstklassige Mieteinnahmen abwerfen. Wir

setzen bei der Star Group auf Bestandsimmobilien in urbanen Lagen, vermitteln aber auch denkmalgeschützte Objekte, mit denen der Fiskus an den Erwerbs- und Instandhaltungskosten beteiligt werden kann.

Ehrgeizig erscheinen ja nicht nur Ihre Beratungs- und Produktkonzepte – auch beim Thema Expansion will die Star Group offensichtlich schnell voranschreiten. Wie sehen Ihre Pläne hier ganz konkret aus?

Andreas Tissen: Wir wollen mit der Star Group flächendeckend bundesweit präsent sein. Aktuell umfasst unser Vertriebsnetz 5 Repräsentanzen, an denen rund 150 Business Partner für unsere Kunden im Einsatz sind. Noch für dieses Jahr ist die Erweiterung auf 12 Standorte und mindestens 500 Business Partner geplant. Wir sind jetzt schon auf einem guten Weg, was sicherlich vor allem auf unsere hauseigenen Ausbildungsprogramme zurückzuführen ist, die offenbar gerade junge Vertriebsprofis überzeugen können.

Das heißt: Andreas Tissen und sein Team nehmen die Aus- und Weiterbildung der Finanzberater also komplett in die eigene Hand?

Andreas Tissen: Korrekt. Mit der StarAcademy verfügen wir bei der Star Group über eine Institution, die in Deutschland vielleicht einzigartig ist. Zu uns kommen Absolventen, aber auch Quereinsteiger. Sie alle durchlaufen an der StarAcademy gemeinsam eine dezidiert praxisnahe, fundierte Ausbildung. Dazu gehören auch Schulungen mit Top-Referenten, die wissen, wie man begeistert und motiviert. Und wer nach der Ausbildung die internen und externen Prüfungen erfolgreich besteht, kann bei der Star Group direkt in die Beratung einsteigen und Kunden von unseren Produktlösungen profitieren lassen.

Herr Andreas Tissen, ich danke Ihnen für das Interview.

Über Andreas Tissen

Andreas Tissen ist Leiter der StarAcademy und verfügt über mehr als 18 Jahre Erfahrung im Vertrieb von Versicherung- und Anlageprodukten. Andreas Tissen lebt in Düsseldorf.

Über Thorsten B. Schmidt

Thorsten B. Schmidt ist freier Online-Journalist und publiziert seit 2009 zu Finanz- und Versicherungsthemen.

Kontakt

Star Group Financial Services AG
Andrej Tissen

Kaiser-Friedrich-Ring 43
40545 Düsseldorf

Telefon: +49 (0)211/900 970-70
Telefax: +49 (0)211/900 970-90

E-Mail: karriere@stargroup.ag
Internet: www.stargroup.ag