



## Die Stimmen der Branche 2015

*Worte, an die man sich erinnern wird.*

Das Jahr 2015 möchten wir mit der letzten Ausgabe der finanzwelt mit den Stimmen der Marktteilnehmer abschließen. Was war für Ihr Unternehmen und für Ihre Partner in 2015 von besonderer Bedeutung? Welche Erfahrungen hat das Jahr 2015 geprägt? Wie ist Ihr Ausblick für das Jahr 2016, besonders im Hinblick auf die Notwendigkeiten im Vertrieb? Auf diese Fragen baten wir die Marktteilnehmer um prägnante, aussagestarke Antworten, an die sich unsere Leser erinnern werden.

Das war die Herausforderung! Die Resonanz auf diese Herausforderung war überwältigend, und wir danken Ihnen herzlich für die spannenden Antworten und für die Anerkennung unserer Arbeit!



**Mirko Albert**  
Vorsitzender des Vorstandes  
Value Experts Vermögensverwaltungs AG

„Wir leben im neuen Zeitalter der Überregulierung der Finanzdienstleistungsbranche. Die Antworten vieler Banken und Sparkassen lautet: Standardisierung bei der Betreuung vermögender Privatkunden. Die Branche der unabhängigen Vermögensverwalter dagegen wird sich auch weiterhin auf die traditionelle Fokussierung der Kundeninteressen konzentrieren und eine hohe Individualität leben. Damit werden auch in den kommenden Jahren signifikante Marktanteile gewonnen.“



**Michael Bauer**  
Geschäftsführer  
Gallus Immobiliengruppe

„In drei Sätzen? Der längste Satz der Welt läuft über mehrere Seiten und ist – wie die Autoren voranstellen – eher etwas für Menschen, die ihr Gehirn komplett ausschalten. Genau das Gegenteil war die Herausforderung für die Kapitalmarktbranche in diesem Jahr vor dem Hintergrund sich radikal

(von lateinisch radix, die Wurzel) veränderter Voraussetzungen. Produkte funktionieren nur noch, wenn sie zeitgemäß, verständlich und mit dem nötigen Potenzial für alle Seiten ausgestattet sind, was uns mit Gallus Immobilien Konzepte gelungen ist. Im kommenden Jahr machen wir unter Berücksichtigung der formalen aufsichtsrechtlichen Voraussetzungen so weiter und hoffen, erneut denselben Zuspruch zu finden.“



**Ralf Berndt**  
Vorstand Vertrieb und Marketing  
Stuttgarter Lebensversicherung a.G.

„Die Diskussion um die Umsetzung des LVRG wird sich deutlich reduzieren, nachdem zum Jahresanfang 2016 fast alle Gesellschaften ihre neuen Vergütungsmodelle eingeführt haben werden. Bei Altersvorsorgeprodukten wird es verstärkt darum gehen, wie wir mit alternativen Garantiemodellen Langlebigkeit weiter verlässlich absichern, um Altersarmut zu vermeiden. Neben dem Niedrigzinsumfeld werden wir uns mit Solvency II und weiteren Regulierungsthemen, den Belastungen der Zinszusatzreserve und der voranschreitenden Digitalisierung beschäftigen.“



**Dietmar Bläsing**  
Vertriebsvorstand  
VOLKSWOHL BUND Versicherungen

„Biometrie und Altersvorsorge, verbunden mit einem starken Service für unsere Vertriebspartner: Das sind und waren unsere Themen des Jahres 2015. Darauf werden wir uns auch 2016 konzentrieren. Herausforderungen, die auf die Branche und auf uns zukommen, nehmen wir auch in Zukunft als Chancen an und entwickeln daraus neue Erfolgsstrategien.“



**Tino Blumenthal**  
Vorstand  
Deutsches Maklerforum AG

„Wir sehen uns als Mehrwertmakler und arbeiten konsequent im Kundeninteresse – durch Vollmakleraufträge, eine breite Produktpalette und elektronische Beratungsunterstützung. Das Deutsche Maklerforum ist hervorragend gerüstet und wird 2016 verstärkt an der Integration und Ausbildung von Jungmaklern aus der Ausschließlichkeit und freien Versicherungsmaklern arbeiten. Seit der Gründung 2014 verzeichnen wir beim Deutschen Maklerforum einen starken Zuwachs, der der hervorragenden Infrastruktur, der Finanzstärke und der Unabhängigkeit geschuldet ist.“



**Dirk Bohsem**  
Leiter Vertriebsmanagement  
MLP Finanzdienstleistungen AG

„2015 zeigt, dass die Strategie von MLP, den Umsatzmix zu verbreitern, greift. Auch wenn die Rahmenbedingungen aufgrund der Zinsituation und der anhaltenden Diskussion über Lebensversicherer in der Altersvorsorge schwierig bleiben, konnte MLP in den Bereichen Vermögensmanagement, Sach, Immobilien und Finanzierung deutlich wachsen. Für 2016 erwarten wir hier einen weiterhin großen Beratungsbedarf – zudem wird die fortschreitende Integration von DOMCURA zusätzliche Impulse im Sachgeschäft setzen.“



**Ralph Brand**  
Vorstandsvorsitzender  
Zurich Gruppe Deutschland

„Digitalisierung, Regulierung und Automatisierung sind im Wirtschaftsgeschehen an der Tagesordnung und führen zu einem permanenten Wandel. Wir wollen die Zukunft mit einem leistungsfähigen Unternehmen mitgestalten, und deshalb hat Zurich einen Transformationsprozess angestoßen, der den Erfolg des Unternehmens langfristig sichern und Zurich zum besten Versicherer in den jeweiligen Zielmärkten machen soll. Die Transformation bedeutet für Zurich nicht Evolution, sondern Revolution.“



**Matthias Brauch**  
Geschäftsführer  
softfair GmbH

„Digitalisierung wird der Megatrend in der Assekuranz bleiben; zwischen Versicherer und Makler wird Digitalisierung aber nur gelingen, wenn beide Seiten nicht nur die eigenen Interessen im Blick haben. Die Gewinner und Verlierer der laufenden Konsolidierung werden vor allem an der Antwort auf die Frage festgemacht, wer den rasanten Technologiewandel mitgehen kann. In einer Branche mit virtuellen Produkten ist jeder Medienbruch beim digitalen Abschluss ein Armutszeugnis und muss konsequent angegangen werden.“



**Hans-Jürgen Bretzke**  
Vorstand  
FondsKonzept AG

„Klassische Zinsprodukte verabschieden sich als Wettbewerber – die Chance war nie größer, die Fondsidee flächendeckend zu etablieren. Beratungsbedarf Millionen unwissender Verbraucher trifft auf sinkende Vermittlerzahl, Regulierung, Margendruck und Digitalisierung – wunderbarer Nährboden für Makler mit Geschäftsmodell! Makler sind die besseren FinTechs, die Kombination der Beziehungsebene des Maklers zum Verbraucher mit eigenem Fondshop revolutioniert den einfachen Vertrieb von Investmentfonds.“



**Patrick Brinker**  
Geschäftsführer  
HTB Hanseatische Fondsinvest GmbH

„Die Regulierung war das Beste, was der Branche passieren konnte, denn inzwischen sind auch viele Privatanleger wieder bereit, in gut aufgestellte, geschlossene Publikums-AIFs mit einer werthaltigen Rendite zu investieren. Das zeigt auch die vorzeitige Vollplatzierung des HTB SHP Nr. 4 ‚Alte Spinnerei‘ Bayreuth, an die wir 2016 mit weiteren Angeboten anknüpfen wollen. Für neue AIFs in 2016 sollte der Vertrieb branchenweit stärker zu den Vorteilen des KAGB informiert werden.“



**Thorsten Bröske**  
Vorstand  
Die Schwenninger Krankenkasse

„Die Zusammenarbeit zwischen der GKV und der PKV wird sich weiter intensivieren, nun müssen auch die Synergien der jeweiligen Prozesse und Angebote mit entsprechendem Weitblick genutzt werden. Die zunehmende Digitalisierung öffnet der Versicherungsbranche neue Wege, die jedoch noch mehr Mut und Kreativität der Anbieter erfordern. Der Vertrieb der PKV kann wesentlich effizienter gestaltet werden, wenn das Verständnis und die Bereitschaft für die Zusammenarbeit mit dem großen Markt der GKV vorhanden ist.“





**Matthias Bruns**  
Vorstand  
INP Holding AG

„Transparenz, Zuverlässigkeit und Nachvollziehbarkeit waren die Zutaten für das Produktrezept in 2015. Das Zinstief wird auch 2016 Privatanleger und institutionelle Investoren nach lukrativen Anlagemöglichkeiten suchen lassen – der AIF wird die Suche beenden. Solide Sachwertanlagen waren noch nie so bedeutsam wie heute! Daher setzen wir als INP weiter auf Immobilieninvestments im sozialen Bereich.“



**Eric Bussert**  
Vertriebs- und Marketingvorstand  
HanseMerker Versicherungsgruppe

„Die ‚alten‘ Themen definieren auch die Herausforderungen für 2016. Es gilt, bei der zunehmenden Regulierung der Branche eine Balance zwischen Überbürokratisierung und Praktikabilität zu finden. Die Digitalisierung bleibt ein wesentlicher Werttreiber im Vertrieb, der alle Prozesse auf den Prüfstand stellt und sie vom Kunden und vom Vermittler her denkt. Und die Private Krankenversicherung wird 2016 bei eingefrorenem Arbeitgeberanteil und nahezu branchenweiten GKV-Beitragsanpassungen noch attraktiver.“



**Walter Capellmann**  
Hauptbevollmächtigter  
Monuta N.V. Niederlassung Deutschland

„2015 stand für uns der Ausbau unserer Beratungs- und Vertriebsunterstützung im Fokus. Eine deutliche Umsatzsteigerung bestätigt uns darin, Themen wie die Vorsorgeverfügungen, die Sorgerechtsverfügung und die Trauerfall-Vorsorge in einem generationsübergreifenden Beratungsansatz zusammenzuführen und mit vertriebsunterstützenden Serviceleistungen zu verknüpfen. In 2016 wollen wir Makler und Vermittler weiter konsequent dabei unterstützen, sich ihren Kunden als umfassende Vorsorgeexperten zu empfehlen.“



**Michael Denk**  
Geschäftsführer  
Doric Investment GmbH

„Die nicht enden wollende Regulierungsflut setzt sich mit Basel IV und Solvency II fort. Das dauerhafte Nullzinsumfeld birgt die Gefahr von Übertreibungen in allen Anlagebereichen. Außerdem erfordert die Digitalisierung eine Neuorientierung im FinTech-Bereich mit entsprechender Investitionsbereitschaft.“



**Dr. Christian Dicke**  
CEO und Sprecher der  
Geschäftsführung Fondsdepot Bank

„Vertrieb braucht Freiraum – in 2015 haben wir neue Produkte und Services entwickelt und mehr Flexibilität für unsere Partner geschaffen. Kontinuierliche Investitionen als Garant für Erfolg in sich stetig wandelnden Märkten – mit unserem neuen Programm ‚Xpand!‘ investieren wir konsequent in die vertriebliche Infrastruktur und in den Erfolg unserer Partner. Als unabhängiger Partner im B2B-Business stellen wir uns mit neuen digitalen und regulatorischen Lösungen den gemeinsamen Herausforderungen 2016.“



**Jan Dinner**  
Geschäftsführer  
insuro Maklerservice GmbH

„Für insuro-Makler hat sich unsere langjährige Spezialisierung auf das Pflegegeschäft in 2015 bezahlt gemacht, denn wir haben für unsere Makler ein wegweisendes Beratungstool entwickelt, welches den kompletten Verkaufsprozess von Pflegezusatzversicherungen abbildet. Man kann sagen, wir haben mit unserem Beratungstool ‚Pflegeplan‘ das Verkaufsgespräch revolutioniert. Auch in 2016 werden unsere Makler von neuen Alleinstellungsmerkmalen, innovativen Softwaretools und dem besten Service im Bereich Pflegezusatz profitieren.“



**Wolfgang Dippold**  
Geschäftsführer  
PROJECT Investment Gruppe

„Der AIF-Vertrieb wird im kommenden Jahr weiter Fahrt aufnehmen, da Investoren Sachwertanlagen suchen.“

„Die Qualitäten des Assetmanagers sind entscheidend für den Erfolg einer Kapitalanlage. Wer Erfolg hat, schafft Vertrauen und damit die Grundlage für weiteres Wachstum.“

„Bei deutschen Anlegern schlägt Sicherheit Rendite – diesen Anspruch erfüllen wir mit unserem konsequenten Eigenkapitalkonzept.“



**Michael Dreilbrodt**  
Vorsitzender des Vorstandes  
myLife Lebensversicherung AG

„2015 stand bei uns im Zeichen des ‚garantieorientierten Kunden‘. Unser Produkt myLife Garant wurde im September 2015 mit dem Innovationspreis der Assekuranz ausgezeichnet. Auch in 2016 werden wir unser Konzept der zielgruppenori-

entierten Versicherungsmanufaktur weiter präzisieren. Ziel ist es, für jede Kundengruppe die passende Lösung bereitzustellen zu können – und das alles auf Nettobasis. Für den ‚chancenorientierten Kunden‘ bauen wir unsere Fondspalette weiter aus. Dabei stehen kostenoptimierte ETF-Lösungen im Fokus.“



**Oliver Drewes**  
Geschäftsführer maxpool Servicegesellschaft  
für Finanzdienstleister mbH

„Pools sind wichtig, um mit den Marktveränderungen Schritt zu halten. Pools erleichtern den Arbeitsalltag, vereinfachen die Verwaltung und helfen, das Angebotswesen besser abzubilden. Auch das Thema FinTech, die Abwicklung kritischer Schadenfälle und Haftungsübernahmen zeichnen gute Pools in der Zusammenarbeit mit Maklern aus. Im Grunde sind Pools die eigentlichen FinTech-Unternehmen. Im Moment weiß das nur kaum jemand. Pools werden trotz kritischer Märkte weiter an Bedeutung gewinnen.“



**Markus Drews**  
Hauptbevollmächtigter der deutschen  
Niederlassung Canada Life

„2015 war ein herausragendes Jahr für Canada Life – wir konnten unsere Karten in der Arbeitskraftsicherung und der Vorsorge mit Fondspolizen mit Garantien ausspielen. 2016 wird ein Jahr des Umbruchs für die Branche – Fondspolizen mit Garantien werden sich weiter durchsetzen und den ‚Klassiker‘ in der Altersvorsorge ablösen. Wir sind bestens für die Zukunft gerüstet, denn die Herausforderungen, die Solvency II mit sich bringt, kennen wir aus Kanada bereits seit vielen Jahren.“



**Karsten Dümmler**  
Vorstand  
Netfonds AG

„Früher waren Pools die Einkaufsgemeinschaft für selbständige Berater, heute ist Netfonds unerlässlicher Partner für prozessoptimierte Beratung. Immer mehr mittelständische Unternehmen greifen auf unseren Service zurück, um wirtschaftlich arbeiten zu können. In 2015 werden wir trotz LVRG erstmalig 80. Mio. Euro umsetzen und 2016 gemeinsam mit unseren Partnern weiter wachsen. Unseren Partnern und deren Kunden liefern wir als Spezialist für Datenkonsolidierung und Kundenbindung sämtliche relevante Daten ihrer Geschäftsprozesse in allen Bereichen – Investments, Versicherungen, Vermögensverwaltung, Riester und Baufinanzierungen in einem System – immer aktuell.“



**Hermann Ebel**  
Geschäftsführer HANSA TREUHAND  
Assetmanagement GmbH & Co. KG

„Private Anleger werden erkennen, dass Kapitalerhalt ohne die Investition in Sachwerte nicht möglich ist. In den vergangenen Monaten waren wir damit beschäftigt, die Erlaubnis als externe Kapitalverwaltungsgesellschaft für Alternative Investmentfonds zu bekommen. Nachdem wir diese Genehmigung im Oktober erhalten haben, ist der Startschuss für die Fortsetzung unserer erfolgreichen Emissionen gefallen und wir planen, im Jahr 2016 einen Publikums-AIF aus dem Segment Luftverkehr anzubieten.“



**Martin Eberhardt** FRICS  
Geschäftsführer / Country Manager  
Bouwfonds Investment Management

„Die Transformation vom Emissionshaus zum Assetmanager schreitet weiter voran und wird Anbietern mit entsprechenden Kompetenzen Vorteile verschaffen. Private Anleger werden auch in 2016 unternehmerische Beteiligungen meist nur zur Beimischung nutzen. In 2016 werden Nischenprodukte mit attraktivem Rendite-Risiko-Verhältnis in Verbindung mit einem Track-record im Assetmanagement auch erfolgreich sein.“



**Dr. Karsten Eichmann**  
Vorstandsvorsitzender  
Gothaer Versicherungen

„Eines der beherrschenden Themen in 2015 war die Zukunft der Lebensversicherung – eine müßige Diskussion, weil der Bedarf nach Altersvorsorge stetig steigt und wir nicht von Altersreichtum, sondern von Altersarmut bedroht sind. Ein weiteres Megathema ist Digitalisierung – wer Themen wie Multikanalvertrieb und Online-Service schnell umsetzt, hat klare Wettbewerbsvorteile. 2016 wird auch von den weiter zunehmenden regulatorischen Anforderungen geprägt sein, die hohe Kosten und Aufwände mit nicht immer großem Nutzen verursachen.“



**Thorsten Eitle**  
Vorstandsvorsitzender  
hep capital AG

„Unsere Stärke ist die Sonne, und zwar weltweit. Photovoltaik-Investments verlagern sich in Länder, in denen der Mix aus Sonneneinstrahlung, Strompreis und wirtschaftlicher Stabilität optimal ist. Unsere Passion ist die Win-Win-Situation: attraktive Renditechancen und ein spürbarer Beitrag für eine saubere Umwelt. Wir werden auch im kommenden Jahr unsere Expertise nutzen, um für unsere Privatanleger neue Solarmärkte zu erschließen.“

