

06/2017 finanzwelt

Die Stimmen der Branche 2017



Einzelpreis 4,50 Euro – G48695 – www.finanzwelt.de

Von A bis Z:

Die Stimmen der Branche 2017



Robert Annabrunner
Bereichsleiter Vertrieb
DSL Bank

„An erster Stelle steht die Unterstützung unserer Partner bei den aktuellen Veränderungen. Damit meine ich die teilweise unterschiedliche regionale Preisentwicklung, die fortschreitende Digitalisierung, das Einkaufsverhalten und die Erwartungen der Kunden. Dabei ist die optimale Kombination aus Technik und persönlicher Beratung entscheidend. Die passenden Tools bieten wir nicht nur auf unserer Finanzierungsplattform Starpool an, sondern auch auf den Plattformen unserer professionellen Partner.“



Bernhard Bahr
Bereichsleiter Vertrieb
FiNet Financial Services Network AG

„Das Warten und die Vorbereitung auf IDD war 2017 die größte Herausforderung. LVRG II, erneut IDD und die Digitalisierung werden die Themen in 2018 sein. Hier entwickeln sich am Markt grundlegende Änderungen, die Auswirkungen auf alle Bereiche haben werden. All das bietet genügend Anlass zur Sorge, aber auch Chancen und Hoffnung auf positive Änderungen. Solange keine Entscheidungen geschaffen werden, sollte sich niemand verrückt machen und den Kopf in den Sand stecken. Lieber auf die Stärken des eigenen Erfolges konzentrieren und den Blick auf die eigenen Kunden richten.“



Jawed Barna
Vorstand Vertrieb & Strategische
Partnerschaften Zurich Gruppe Deutschland

„Die Versicherungsbranche befindet sich in einer spannenden Transformationsphase. Der Kunde rückt noch mehr ins Zentrum, künftig wird sich alles um ihn drehen. Was dann zählt, ist das Verständnis der Unternehmen für die Kundenbedürfnisse. Neue Technologien eliminieren die Distanz und bringen uns näher an den Kunden. Insofern ist der Schlüssel zum Erfolg nicht nur der digitale Wandel, sondern stringenter Kundenfokus. Der Umbruch in der Branche ist eine große Chance, um Kundenbeziehungen neu zu definieren. Zurich hat die Chance, den branchenweiten Transformationsprozess anzuführen.“



Sascha Bassir
Vorstand
Basler Maklermanagement AG

„Die Renaissance der Fondspolice ist das Thema des Jahres. Eine sinnvolle Altersvorsorge ohne Investmentprodukte geht nicht mehr. Denn eine Vollkasko-Absicherung mit Klassiktarifen würde geradewegs in die Nullzinsfalle führen. Die Klassik ist tot. Die Fondspolice ist im Aufwind. Sie ist der klare Gewinner. Vermittler sollten daher jetzt auf Fondspolice setzen. Mit der Basler Fondsrente und dem Vario-Konzept bieten wir zwei exzellente Produktlösungen. Unsere Devise: Keine Angst vor Fehlentscheidungen, Freude auf die Zukunft.“



Achim Bauer
Vorstand
FLEX Fonds Capital AG

„Eine der wichtigsten Aufgaben für die Finanzbranche ist die Digitalisierung. In der Beratung ist die größte Herausforderung, analoge Verkaufs- und Beratungsabläufe mit digitalen Prozessen zu verbinden. Technisch ist heute schon vieles möglich. Dabei müssen wir darauf achten, Vertrieb und Anleger mitzunehmen und nicht zu überfordern. Für uns einer der wichtigsten Punkte auf der Agenda 2018. Zudem werden wir in der ersten Jahreshälfte 2018 mit zwei neuartigen Publikums-AIFs an den Markt kommen, die sicherlich Aufmerksamkeit erzielen werden.“



Nikolaos Becker
Leiter Stabsbereich Marketing und Vertrieb
Die Schwenninger Krankenkasse

„Der Vermittlervertrieb ist für uns nach wie vor ein wichtiger Motor für neue Mitgliedschaften. Unser komplett digitaler Vertriebsprozess ist ein echter Trumpf der Schwenninger! Wir suchen das Verbindende zwischen PKV und GKV. Mit unserer Kombination aus GKV und Zusatzversicherungskonzepten nähern wir uns dem Versicherungsschutz der PKV an – und das ist für die Vermittler interessant!“



Ulf Papke
Geschäftsführer
bi:sure GmbH

„Die Digitalisierung ist nun endlich auch in der Gewerbeversicherung angekommen und wird etablierte Anbieter vom Markt fegen und neue Vertriebsansätze mit und ohne Berater bringen – zum Glück! Der Kunde wartet schon lange berechtigterweise auf eine Lösung, schließlich kennt der Unternehmer dies aus anderen Bereichen wie Banking, Telefon oder Stromanbieter schon lange.“



Sandro Pawils
Vorstand
WirtschaftsHaus AG

„Geschätzte 3,4 Millionen Pflegebedürftige bis 2030 bedeuten in vielerlei Hinsicht ein außergewöhnliches großes Wachstumspotenzial. Auch deshalb bilden wir inzwischen jeden Schritt, von der Planung über den Bau bis hin zu Be- und Vertrieb sowie Verwaltung der Pflegeeinrichtungen, im eigenen Unternehmen ab. Das sichert allerhöchste Qualität. Und so werden wir mit unseren Partnern auch 2018 für unsere Kunden wieder das schaffen, was wir nicht ohne Stolz ‚Rendite mit sozialer Verantwortung nennen‘.“



Pervin Persenkli
Rechtsanwältin
HMW Emissionshaus AG

„Die MIG Fonds aus dem Hause HMW konnten mit rund 65 Mio. Euro in 2017 die größte Ausschüttung in ihrer Unternehmensgeschichte durchführen. Mit dem MIG Fonds 14 haben wir unseren ersten Hybrid Fonds für Unternehmensbeteiligungen in den Markt gebracht. Wir mobilisieren das Kapital vieler tausend Anleger für den industriellen und technologischen Wandel. Digitalisierung ist bei MIG Fonds und im fundraising ein großes Thema, geprägt von der Überzeugung, dass der direkte Kontakt zwischen Finanzdienstleister und Anleger die Basis der Anlageentscheidung bleibt.“



Dipl. Ing. Bernd Plitschuweit
Geschäftsführer
allfinanztest.de GmbH Deutschland

„Die größten Herausforderungen stellten sich bei Umsetzung der Regularien, die den Vertrieb aus Brüssel erreichen. Um allen aufsichtsrechtlichen Anforderungen, nicht zuletzt auch für unsere Ko Makler, gerecht zu werden, müssen Pools enorme Manpower zur Änderung der EDV aufwenden. Hier zeigt sich aber auch die Chance, die sich aus dieser Herausforderung ergibt. Wer diese Aufgabe stemmen kann, der hat seine Existenzberechtigung als Pool gegenüber den angeschlossenen Vermittlern bewiesen und wird weiteren Zulauf erhalten.“



Andreas Pohl
Vorstandsvorsitzender
Deutsche Vermögensberatung AG

„Das Jahr 2017 war für uns sehr erfolgreich. Alle Zeichen stehen weiterhin auf Wachstum. Seit über 40 Jahren führt bei der individuellen Kundenberatung kein Weg an der DVAG vorbei. Das Internet wird zwar zur Information genutzt, aber keine Software kann maßgeschneiderte Lösungen für Menschen mit höchst unterschiedlichen Ausgangslagen und Perspektiven erarbeiten. Mit unserer Erfolgsstrategie, der Beratung von Mensch zu Mensch, werden wir die Marktführerschaft auch weiterhin ausbauen.“



Dr. Martin Pöll
Vorstand
TELIS FINANZ AG

„Effizienz für unsere Berater und das Wohl der Kunden stehen bei TELIS im Einklang. Unsere Dienstleistung für mehr Zeit, mehr Geld und mehr Sicherheit wird auch mit zunehmender Digitalisierung von Menschen für Menschen erbracht. Wir stellen Informationen so bereit, dass der qualifizierte Berater seine Kunden für Absicherung und Vorsorge begeistern kann und sich seine Freude am Beruf erhält. Wer sich erfolgreich und mit sehr guten Einkommensmöglichkeiten weiterentwickeln möchte, sollte zur TELIS – Chancegeber, Chancenvermehrter und Chancenmultiplikator – kommen.“



Oliver Pradetto
Geschäftsführer
blau direkt GmbH Co. KG

„2017 war Wooohhaaaaa! 2018 wird für die meisten anderen Uiuui und für uns noch eine Schippe mehr Wooohhaaaaa!!!“



Norbert Porazik
Geschäftsführender Gesellschafter
Fonds Finanz Maklerservice GmbH

„Die Fonds Finanz hat mit softfair und VorFina zwei starke Partner an ihre Seite bekommen, mit denen wir unsere Vision von der Digitalisierung der gesamten Branche einen entscheidenden Schritt vorangebracht haben. So können wir endlich einheitliche Standards für eine erfolgreiche, digitalisierte Zukunft aller Marktteilnehmer entwickeln. Die allumfassende Maklerplattform mit ganzheitlichen Analyse-, Beratungs- und Vergleichsfunktionen als Herzstück unserer Vision ist damit in greifbare Nähe gerückt.“