

06/2019

finanzwelt

Die Stimmen der Branche 2019



Von A bis Z:

Die Stimmen der Branche 2019

Das Jahr 2019 neigt sich dem Ende zu. Es war ein turbulentes Jahr 2019, so viel ist sicher. Es gab vieles zu vermeiden, vieles wurde diskutiert, aber letztendlich war es auch wieder ein gutes Jahr. In allen Bereichen wie Versicherungen, Investment, Immobilien wurden gute oder gestiegene Zahlen vermeldet. Unsere Branche hat das Beste aus Minuszins, Beraterschwund, Regulierung, Provisions-Deckelung, Prozessen wegen Beraterhaftung, CumEx, Rendite-Kompression, Filialrückgang von Banken und Co. gemacht. Wir haben dank unserer treuen Leser auch das Beste daraus gemacht. DANKE an alle unsere Kunden für die tolle Zusammenarbeit in 2019! Wir freuen uns auf ein gemeinsames 2020 mit neuen Projekten, größerem Team, neuen Events und hochwertigen Awards. Bleiben Sie gespannt.

Was bringt uns 2020 sonst noch? Angeblich soll dann der neue Berliner Flughafen „Willy Brandt“ eröffnen... Guter Witz! Was in unserer Branche 2020 passiert, wissen wir nicht, denn wir haben in der finanzwelt-Redaktion, auch wenn viele das glauben, keine Glaskugel, die die Zukunft vorhersagt. Aber wir haben Zugang zu den cleversten Köpfen unserer Branche, viele davon haben Sie schon auf dem Cover sehen können. Und die haben eine eindeutige Meinung, die sehr lesenswert ist! Einige beziehen sich auf die allgemeinen Marktaussichten. Andere schreiben, was von ihnen und ihren Gesellschaften in 2020 noch alles zu erwarten ist. Und so bietet sich ein schönes Potpourri an Meinungen, Rückblicken, Statements und Ausblicken. (lvs)



Jürgen Afflerbach

Vorstand

1:1 Assekuranzservice AG

„Der Markt war 2019 von vielen Unsicherheiten geprägt, dies wird sich auch 2020 unverändert fortsetzen. Aufgrund dieser anhaltenden Marktlage haben wir unseren Weg der Digitalisierung weiter fortgeschrieben und können dank neuer Innovationen in der digitalen Plattform der 1:1 AG beruhigt Marktveränderungen entgegensehen. Durch neue digitale Lösungen mit einem geringen Aufwand sind wir in der Lage, unseren Partnern eine optimale Lösung für einen sicheren Bestandsaufbau und damit finanzielle Unabhängigkeit zu ermöglichen.“



Dr. Torsten Amelung

CEO

SUMMIQ AG

„Zielstrebig, innovativ, ganzheitlich. Unter diesem Motto sind wir mit der SUMMIQ AG an den Start gegangen. Durch den Schritt in die Öffentlichkeit sind wir unserem Ziel, ein Gigawattportfolio aus Erneuerbaren Energien-Anlagen aufzubauen und zu betreiben, noch nähergekommen. Ich blicke absolut zuversichtlich ins neue Jahr, denn anders als Wettbewerber haben wir dank unserer Kooperation mit Green City nicht nur Zugriff auf den Erfahrungsschatz, sondern auch auf konkrete Projekte.“



Jens Arndt

Vorstandsvorsitzender

myLife Lebensversicherung AG

„Als Nettoversicherer treffen wir den Nerv der Zeit. Mit unseren innovativen Nettoversicherungen bieten wir Maklern eine intelligente Alternative zum provisionsbasierten Geschäft. Zugleich profitieren Kunden im derzeitigen Niedrigzinsumfeld umso mehr von unseren kostengünstigen und leistungsstarken Vorsorgelösungen. Die Auszeichnung unabhängiger Ratingagenturen und unsere positiven Geschäftszahlen sind dafür ein starker Beweis. Für das entgegengebrachte Vertrauen sagen wir herzlichen Dank.“



Volker Arndt

Geschäftsführer

US Treuhand GmbH

„Das Wachstum der US-amerikanischen Wirtschaft hat sich im Verlauf des Jahres 2019 abgeschwächt, ist jedoch mit einer Jahresrate um 2 % weiterhin ausgesprochen solide und robust. Für das Jahr 2020 erwarten wir die Fortsetzung des Wachstums und insbesondere im US-Immobilienmarkt eine nachhaltige Nachfrage von inländischen und ausländischen Investoren. Die Einkaufsfaktoren dürften angesichts niedriger US-Zinsen und der guten Liquiditätsversorgung der amerikanischen Notenbanken weiter steigen.“



Bernhard Bahr
Bereichsleiter
FiNet Financial Services Network AG

„Die FiNet AG bietet ihren Partnern auch 2020 Mehrwert im Netzwerk und ist technisch hervorragend aufgestellt: Unser Partner-CRM „FIRST“ wird noch stärker an die Bedürfnisse der Nutzer angepasst, ebenso unsere App FinSurance, die bereits große Resonanz findet. Ein wichtiges Thema bleibt die Regulierung, auf die die FiNet AG gut vorbereitet ist. Den Optimismus aus 2019 nimmt die FiNet AG mit in das kommende Jahr und bietet weiterhin Lösungen für Makler, die eine individuelle Betreuung bevorzugen.“



Marc Banasiak
Vorstand
Luana AG

„Das Thema CO₂ und in diesem Zusammenhang die nachhaltige Energieerzeugung haben die Medienlandschaft noch nie so dominiert wie in 2019. Um den Spagat zwischen steigendem Energieverbrauch und geringerem Kohlendioxidaustritt zu bewältigen, rücken entsprechende Technologien wie effiziente Blockheizkraftwerke zwangsläufig in den Fokus der Anleger und die Nachfrage hinsichtlich dafür geeigneter Investments steigt. Diese Entwicklung in unserem nächsten Finanzprodukt fortzuführen ist die logische Folge.“



Jawed Barna
Vorstand Vertrieb und Strategische Partnerschaften, Zurich Gruppe Deutschland

„Die Branche befindet sich in einem perfekten Sturm. Niedrigzinsumfeld, Regulierung und Digitalisierung ziehen eine fundamentale Transformation nach sich. Die Herausforderungen werden die Branche und den Versicherungsvertrieb 2020 weiter beschäftigen. Abzuwarten bleibt, wie sich der Wechsel der EZB-Spitze auf die Zinspolitik auswirkt. Grundsätzlich gilt: Zurich hat die Ausrichtung klar definiert und hält an ihrer Strategie fest. 2020 wird für die ein Jahr der Chancen, die in puncto smarte Versicherungslösungen, Services und Verlässlichkeit überzeugen.“



Martin Baumann
Industry Head Insurance
Capgemini Invent

„Um steigenden Kundenbedürfnissen gerecht zu werden, entwickelten in 2019 zahlreiche Versicherer ihre digitale Kooperations- und Plattformkompetenz weiter. Was „auf der grünen Wiese“ verhältnismäßig einfach umzusetzen ist, stellt Unternehmen mit Altsystemen vor große Herausforderungen. Die Investition in eine offene Plattformarchitektur ist der Schlüssel, um zukünftig flexibel und effizient Partner in die Wertschöpfungskette zu integrieren und echten Mehrwert für Vertrieb und Kunde zu generieren.“



Nikolaos Becker
Leiter Innen- und Außendienst
BIG direkt gesund

„ Unser erstes großes Ziel für 2020: Auf dem Vermittlermarkt will die BIG eine feste Größe sein. Ein gutes Stück des Weges sind wir 2019 schon vorangekommen. Unser zweites Ziel: Wir wollen, soweit möglich, die Wünsche unserer Vertriebspartner umsetzen. Wir haben bereits den Bonus für unsere Versicherten erweitert und erhöht. Bei Leistungsvergleichen mit anderen Kassen schneiden wir regelmäßig überdurchschnittlich gut ab. Das ist ein echtes Pfund, mit dem unsere Vertriebspartner wuchern können. Dazu erleichtern wir ihnen dank eines eigenen Vermittlerportals den Austausch mit uns.“



Boris Beermann
Vorstand
AMEXPool AG

„2019 – Für uns ein Grund zum Feiern! Zum Jahresauftakt unsere AMEX à la carte-Tour im Frühjahr, die einen neuen Teilnehmerrekord erreichte und dem neu entwickelten Privatkonzept „privatus protégé“. In den Sommermonaten ging es weiter mit unserem 40-jährigen Jubiläum. Und auch im Herbst wurde es mit unserer Umstellung auf unsere neue CRM nicht langweilig. „Wer feiern kann, kann auch aufstehen!“ Deshalb keinen Winterschlaf für uns, das Jahresendgeschäft ruft und das gesamte AMEX-Team ist darauf bestens vorbereitet, so dass wir auch nächstes Jahr einen Grund zum Feiern haben!“



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

„Die Debatten zur gesetzlichen Rente zeigen, dass das Thema Altersvorsorge wichtig bleibt. Insbesondere die bAV wird Rückenwind erhalten und, sollte die Vorsorgepflicht für Selbstständige kommen, auch die Basisrente. Darüber hinaus will der Gesetzgeber regeln, dass in der Beratung auch Präferenzen zur Nachhaltigkeit berücksichtigt werden. Dies wird entsprechende Angebote stärken. Generell sollten Kunden auf moderne Produkte mit höheren Renditechancen setzen, denn Europa muss sich auch die nächsten Jahre auf niedrige Zinsen einstellen.“



Carlo Bewersdorf
Vorstand Vertrieb und Marketing
Hannoversche Lebensversicherung AG

„Auch 2020 werden wir Makler unterstützen, dass sie mit unserer vielfach ausgezeichneten Risikolebensversicherung ganz entspannt erfolgreich sind: Unsere Risikolebensversicherung überzeugt nicht nur mit Top-Leistungen und flexiblen Tarifoptionen. Sie punktet auch mit einer unkomplizierten Antragsstellung mit Online-Risikoprüfung. Genauso entspannt für Vertriebspartner und Kunden: Die vereinfachte Gesundheitsprüfung bei der Absicherung einer Praxis- und Immobilienfinanzierung.“