

01/2015

fin@nzwelt

Online-Magazin

Das Fachmagazin für Financial Intermediaries



Die Macher im Vertrieb 2014





**Liebe Leserinnen,
liebe Leser,**

Was wären wir ohne schlechte Nachrichten. Euro-Krise? Wir Deutschen wussten doch schon immer, dass die Südeuropäer nichts von Wirtschaft verstehen. Niedrigzins? Wir Deutschen müssen mal wieder die Suppe auslöffeln, die andere (eben die besagten Südeuropäer) uns eingebrockt haben. Sinkende Überschussbeteiligungen bei Lebensversicherungen? Die Unternehmen machen sich auf unsere Kosten die Taschen voll. Bald täglich neue Rekorde an den Börsen? Das dicke Ende wird schon noch kommen. Wer sein Geld in Aktien investiert, ahnt ja gar nicht, wie schnell er es wieder los sein wird. Krise bei Maklern? Kein Wunder, in dem Beruf lässt sich längst kein gutes Geld mehr verdienen.

Hierzulande scheint man erst dann so richtig zufrieden zu sein, wenn die Lage hoffnungslos erscheint. Denn dann sind alle mit ihrer individuellen Verantwortung aus dem Schneider. Dumm nur, dass viele Dinge völlig anders liegen. Wenn die Mehrheit der Deutschen – so das Ergebnis einer aktuellen Umfrage – der Meinung ist, Finanzminister Schäuble solle den Griechen endlich den Geldhahn zudrehen, so wird an den Stammtischen beispielsweise nicht hinterfragt, wie ein Land konsumieren und investieren soll, wenn es

gleichzeitig finanziell ausblutet. Wie wäre es, einfach mal wieder über den Inhalt der europäischen Idee nachzudenken?

Am Niedrigzins als Folge der Schuldenkrise können wir nichts ändern. So what – die Schweizer Bürger haben sich damit arrangiert, wie der Vorstandschef eines großen Versicherungskonzerns am Zürichsee berichtet. Sie haben Verständnis für die missliche Lage der Assekuranz und investieren dann eben in Aktien und Fondspolizen. Ganz nebenbei: Deutsche Lebensversicherungen rentieren sich noch immer. Am Aktienmarkt ist keine Trendwende in Sicht, das Kurs-Gewinn-Verhältnis wird im DAX sauber dargestellt, ein Kursverfall ist auch wegen der langfristig angelegten EZB-Politik nicht zu erwarten.

Und die Krise der Makler? Es ist einfach, sich zurückzulehnen und zu klagen. Es ist besser, mal wieder zum Telefonhörer zu greifen und alte Kunden anzurufen. Bestandspflege nennt man so etwas, und sie ist verbunden mit zusätzlichen Provisionen. Also: Für gute Nachrichten sind wir alle selbst verantwortlich.

**Ihr
Hans-Werner Thieltges**



Was war, was wird!?

Zwei Themen haben den Vertrieb im vergangenen Jahr vorrangig beschäftigt – und sie werden auch in diesem Jahr im Vordergrund stehen. Da ist zum einen die Diskussion um die Zukunft der Honorarberatung. Zwei Lager stehen sich mehr oder minder unversöhnlich gegenüber: Hier die Befürworter einer Kundenberatung gegen Gebühr, die nur auf diesem Weg die Interessen der Kunden objektiv gewahrt sehen. Dort die Bewahrer eines provisionsgestützten Verkaufs, die vor dem Zusammenbruch einer jahrzehntlang gepflegten Vorsorgekultur warnen. Sie verweisen dabei gerne auf negative Entwicklungen in anderen EU-Staaten, in denen ein Provisionsverbot zu einem

dramatischen Rückgang des Absicherungs-niveaus geführt hätte. Am Ende dürfte die Wahrheit wie so oft in der Mitte liegen. Der Vertrieb – so erste Befragungen – kann sich durchaus mit einem Nebeneinander beider Modelle anfreunden. Gefragt sind nun die Produktgeber, sie müssen deutlich mehr Nettotarife auf den Markt bringen als bisher.

Das zweite große Thema war und ist das LVRG. Es ist müßig, hohen Abschlussprovisionen hinterher zu trauern. Vermittler werden ihr Geschäftsmodell auf einen soliden und treuen Bestand hin ausrichten müssen. Das wollte die Politik so, indem sie über

das LVRG Vorgaben durch die Hintertür einführte. Und das müssen auch die Versicherungsgesellschaften so wollen. Teure Geschenke können sie sich angesichts der Lage an den Kapitalmärkten nicht mehr leisten. Letztlich sind die Verbraucher die Gewinner. Denn die Vermittler werden sich künftig verstärkt um sie bemühen müssen – und zwar dauerhaft. Wobei es marktweit kaum zu einem Abschmelzen der Gesamtvergütung kommen dürfte. So viel tröstet denn doch. Die Finanzwelt hat sich im Vertrieb umgehört und nach den größten Problemen 2014 und den Geschäftsaussichten für 2015 gefragt. Spannend sind die Antworten allemal.

***In welcher Produktparte waren Sie 2014 am erfolgreichsten?
Welche Produktparte hat sie 2014 angenehm überrascht?
Welche Geschäftsentwicklung erwarten Sie für 2015?
Wie sehen Ihre Schwerpunkte für 2015 aus?***



Jürgen Afflerbach

Vorstandsvorsitzender
1:1 Assekuranzservice AG

Das Jahr 2014 war für die 1:1 AG in allen Bereichen das erfolgreichste seit dem Bestehen. Im Gegensatz zur Branche konnten wir in 2014 eine Steigerung zum Vorjahr von + 30 % im Bereich der LV verzeichnen, welche somit auch die erfolgreichste Sparte darstellte. Besonders gefreut hat uns die erfolgreiche Entwicklung der ge-

meinsam mit der ASKUMA AG entwickelten Unfalltarife, die ihren Vertriebsstart im August 2014 hatten. Bei der Entwicklung der Unfallversicherungsprodukte hatten wir uns hohe Ziele gesteckt und mit den ASKUMA Plus-Tarifen realisiert. In den Segmenten Grundabsicherung, Preis-Leistung und leistungsstärkste Unfallversicherung sind die Plus-Tarife immer die günstigsten Tarife am Markt, mit den besten Leistungen. Der große Vorteil, bei den Plus-Tarifen werden keine Gesundheitsfragen gestellt und die Plus-Tarife sind direkt online policierungsfähig. Die Tarife wurden durch die

INNOSYSTEMS GmbH über ihr Rating INNORATA® bewertet und haben das Siegel Hervorragend erhalten. Für das Jahr 2015 erwarten wir weiterhin ein Wachstum, das aber im Vergleich zu 2014, das durch die Änderung des Rechnungszinses einen Turbo erhielt, leicht schwächer ausfallen wird. Nach einem erfolgreichen Jahr 2014 sind wir sehr zuversichtlich, dass wir auch im Jahr 2015 in den Bereichen der LV und Sach weiterhin wachsen werden.



Dipl. Ing. Bernd Plitschuweit

Geschäftsführer
allfinanztest.de GmbH Deutschland

Für uns ist die Sachsparte das Wichtigste, da wir hier mit Spezialwissen gewachsen sind. Hier ist zurzeit viel Nachfrage von Maklern an unser Haus zu verzeichnen. Grund dafür mag der Verdross der Endkunden beim Kauf von Lebensversicherungen sein. So weichen viele Vermittler auf das klassische Maklergeschäft, die Schadenversicherungen aus und suchen nicht zuletzt auf unserem Portal www.allfinanztest.de das entsprechende Know-how. Sie finden es hier auch, sortiert nach Branchen, Lebensphasen, Sparten, Risiken, Leistungen usw. Darüber hinaus haben unsere Nutzer Zugriff auf 9 verschiedene Vergleichsrechner und 679 Tarifrechner, dazu ein revisions-sicheres Archiv und eine Kundenverwaltung, die durch allfinanztest.de gepflegt wird. Es gab keine produktbezogenen Überraschungen. Was uns nicht überrascht, aber sehr gefreut hat, ist die wachsende Zahl von Nutzern unserer Plattform allfinanztest.de. Hier liegen wir wahrscheinlich gut im Trend, was möglicherweise unseren Alleinstellungsmerkmalen (u. a. höchste Transparenz) geschuldet ist. Wir erwarten auch in 2015 kontinuierliches Wachstum.



Dr. Eva-Marie Lemke

Vorstand
Apella Aktiengesellschaft

Insgesamt war 2014 ein sehr erfolgreiches Jahr für die Apella AG. Wir haben uns in allen Produktbereichen gesteigert, teilweise außergewöhnlich. Der Versicherungsbereich ist am stärksten gewachsen, insbesondere der Sachbereich und die LV-Sparte (mit 39 %). Unsere Prognosen für 2014 sind sehr gut eingetroffen. Besonders freut uns die Entwicklung unserer fonds-basierten Vermögensverwaltung. Das Fondsvolumen steigerte sich um 77,4 %. Insgesamt hat sich der gesamte Bereich der Kapitalanlagen sehr positiv entwickelt. In 2015 werden weitere Regulierungen folgen und wir erwarten in verschiedensten Bereichen weitere Konzentrationsprozesse, die auch die Pools betreffen werden. Wer technisch, kaufmännisch, serviceorientiert, kapitalmäßig und sozial positiv aufgestellt ist, wird zweifelsohne zu den Gewinnern dieser Prozesse gehören. Diese Herausforderungen werden wir meistern. Auf weitere Regulierungen exzellent zu reagieren, wird viel Kraft erfordern und ist damit schon ein wesentlicher Schwerpunkt. Außerdem konzentrieren wir uns auf die Weiterentwicklung der Services für die Apella-Makler. Ein vollelektronisch abgebildeter Prozess von

„Pre Sales – Sales-After Sales“ auf bestem Stand der Technik ist dafür unser Anspruch. Schwerpunkt ist auch die Entwicklung eigener Produktlösungen. Dazu gehören das selbstdokumentierte Sachgeschäft, unser Versicherungskonzept „Plussimo“ sowie unsere Vermögensverwaltung TOP SELECT PLUS. Letztere wird mit neuen Produktideen kombiniert, z. B. mit einer bAV-Lösung, mit einer dynamischen Version, als Sparplanvariante mit und ohne Versicherungsmantel.



Oliver Lang

Vorstand
BCA AG und BfV Bank für Vermögen AG

2014 war für die BCA ein gutes Jahr. In mehreren Sparten, je nachdem wie man Erfolg bemisst. Nach Steigerungsraten kann man unsere Fondsvermögensverwaltung oder auch das Haftungsdach Erfolgstreiber nennen. Nach Beträgen schrieben Investment und Versicherung Erfolgswahlen. Besonderen Spaß gemacht hat uns Private Investing, das sein Jahresziel deutlich übertroffen hat. 2015 erwarten wir eine weiterhin gute Geschäftsentwicklung. Zum einen durch die anhaltende Regulierung, zum anderen durch unsere neue Investmentsoftware. Zum dritten durch den Ausbau unserer Versicherungs-Dienstleistungen, die es zunehmend mehr Maklern ermöglichen, komplexe, aber lukrative Sparten wie Gewerbe und bAV zu bearbeiten. Unsere Schwerpunkte? Regulierungsbedingt setzen wir auf den Ausbau von Bank und Haftungsdach sowie auf die Weiterentwicklung von Private Investing als bereits MiFID-II-konformer Fondsvermögensverwaltung. Dann bAV und Gewerbeabsicherung. Die POOLS & FINANCE 2015 natürlich. Und nicht zuletzt unser 30-jähriges Firmenjubiläum, das wir gemeinsam mit unseren Kunden, Produktgesellschaften und Mitarbeitern feiern wollen.



Christian Schmid

Referent des Vorstands und Prokurist
B-Group AG Financial Planning

Ungeachtet der anhaltend schwierigen Rahmenbedingungen in Deutschland, war das abgelaufene Geschäftsjahr mit einem deutlich zweistelligen Umsatzzuwachs überaus erfolgreich. Maßgeblichen Anteil daran hatten insbesondere die Sparten „Finanzierung“ sowie „Biometrische Risiken“, die besonders positiv überraschten. 2015 wird – nicht zuletzt aufgrund der Ende letzten Jahres gestarteten Konsultationsphase zu den technischen Standards aus MiFID II & MiFIR – ein erneut spannendes Jahr für die Finanzdienstleistungsbranche. Ungeachtet dessen sehen wir uns für die kommenden Herausforderungen bestens gerüstet und erwarten eine weiterhin positive Geschäftsentwicklung unseres Hauses, verbunden mit einer Steigerung der Vorjahreszahlen. Zur Erreichung des Ziels stehen in diesem Geschäftsjahr vor allem die Themen: Neuausrichtung der IT-Strukturen, Ausbau der beiden Geschäftsbereiche „Finanzplanung für Unternehmen / Profisportler“ sowie die Gewinnung qualifizierter Bankkaufleute im Fokus unseres Handelns.