



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 Zinssituation 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 Fondsshop 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
HanseMerkur 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 Dreibrodt
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 bereitstellen 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 selbstständige 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.“

**Dr. Andreas Eurich**

Vorstandsvorsitzender
Barmenia Versicherungen

„Das Versicherungsgeschäft hat sich verändert, ist digitaler geworden und verlangt den Marktteilnehmern noch mehr ab – trotzdem blicken wir auf ein hervorragendes Geschäftsjahr zurück. Den Wandel nehmen wir auf und begegnen ihm proaktiv und nachhaltig: Unsere Vision lautet: Bessere Lösungen bei Produkten, Prozessen, Strukturen und Service – eben einfacher, schneller, intelligenter und zukunftsfähig. Wir sind überzeugt, dass wir damit den richtigen Kurs einschlagen.“

**Andreas Fabry**

Vorstand Vertrieb und Marketing
Hannoversche Versicherung AG

„2015 war ein besonderes Jahr, weil die Hannoversche ihren 140jährigen Geburtstag gefeiert hat. Für Vermittler gibt es gute Gründe für die Zusammenarbeit mit einem jung gebliebenen Direktversicherer, z. B. bei der Risikolebensversicherung. Die Vertriebspartner der Hannoverschen profitieren von einem 24-Stunden-Service – egal ob für Angebote, Voranfragen oder die Policierung glatter Anträge. Meine Empfehlung für 2016: Testen Sie unsere Tarifinnovation Risiko-Exklusiv mit Dread Disease-Komponenten.“

**Bernd Felske**

Vertriebsvorstand
Generali Versicherungen

„Wir werden 2016 unsere Strategie Simpler, Smarter for You, mit der wir uns noch stärker an den Bedürfnissen des Kunden ausrichten, vorantreiben. Mit simplen und smarten Produktinnovationen, ganzheitlicher Beratung, erhöhter Kontaktfrequenz sowie verbindlicher Servicevereinbarung kann unser Vertrieb Kundenbedürfnisse zukünftig noch besser erfüllen. Gleichzeitig werden wir in signifikanter Höhe in die Digitalisierung zur Unterstützung des Vertriebes investieren, um ihn noch effizienter zu machen.“

**Stephan Fischer**

Geschäftsführer
FONDSNET Assekuranz GmbH

„Das Jahr 2015 brachte viele neue Spielregeln in die Branche und zeigte einmal mehr, dass nichts bleibt, wie es ist – daher gilt auch für 2016: Das Leben ist Veränderung.“

„Regulierung, Qualifizierung und sinkende Courtagen – Zeit ist eben doch Geld. Daher gilt für 2016: Freiräume schaffen und auf das Wesentliche fokussieren!“

„Niedrigzinsniveau, Anlagenotstand und Verunsicherung der Verbraucher – die Beratung und Aufklärung von Gesamtzusammenhängen wird die Herausforderung für 2016, für Vermittler und Verbraucher.“

**Frank Fleschenberg**

Vorstand
DGG AG

„Mit Freude stellen wir fest, dass das Fachwissen und die Qualität der Beratung und Berater, besonders auch bei kleineren Vertriebsgesellschaften, enorm zugenommen haben und stetig wachsen. Die ‚Strukki Verkäufer‘ gibt es nicht mehr. Und das ist auch gut so! Das Jahr 2015 war eindeutig das Jahr der Immobilie, geprägt durch starkes Wachstum. Für 2016 erwarten wir nicht nur die Fortsetzung des Trends, sondern ein noch stärkeres Wachstum. Wir haben exzellente Projekte eingekauft und freuen uns auf die bevorstehenden Aufgaben und Erfolge im kommenden Jahr – gemeinsam mit unseren Partnern!“

**Robert Freitag**

Geschäftsführender Gesellschafter
Sutor Bank

„In 2015 haben wir festgestellt, dass Geschäftspartner und Kunden immer preissensibler werden. Die Ansprüche unserer Kunden an ein transparentes und damit nachvollziehbares Portfolio-Management steigen. Passive Anlagen gewinnen auch im klassischen Vermittlergeschäft immer mehr an Bedeutung. In 2016 werden die FinTechs die Bankenlandschaft weiterhin nachhaltig beeinflussen.“

**Stephan Gawarecki**

Vorstandssprecher
Dr. Klein & Co. AG

„Erstmals seit Jahren steigt das Baufinanzierungsvolumen laut Bundesbank deutlich an, so dass Dr. Klein nicht mehr nur zu Lasten von Mitbewerbern, sondern auch durch ein positives Marktumfeld überdurchschnittlich zulegen kann – das macht Lust auf 2016! Die Wohnimmobilienkreditrichtlinie stellt die Branche vor große Herausforderungen und trennt die Spreu vom Weizen. Die dramatischsten und existenziellsten Veränderungen, die der Versicherungsmarkt je durchlaufen hat, bieten großartige Chancen für neue, hochautomatisierte und verbraucherorientiertere Geschäftsmodelle.“

**Anselm Gehling**

CEO Dr. Peters Group

„Verglichen mit vorherigen A380 Fonds haben die freien Vertriebspartner in 2015 einen besseren prozentualen Anteil an

der Eigenkapitalplatzierung erreicht – trotz der insgesamt gesunkenen Zahl der freien Vertriebspartner – und das verdient Lob. Wir arbeiten für 2016 an Produkten für private und institutionelle Anleger und daran, dass Banken auch wieder in den Vertrieb zurückkehren. Außerdem verwenden wir sehr viel Know-how darauf, künftige Produkte flexibler und funktionsreicher zu strukturieren.“



Joachim Geiberger

Geschäftsführer
MORGEN & MORGEN GmbH

„Die Transparenz wird zunehmend zum entscheidenden Wettbewerbsfaktor im Kampf um die Endkunden. Beim großen Thema Digitalisierung sind die Versicherer viel zu zögerlich bei der konsequenten Umsetzung der digitalen Lösungen, beispielsweise der elektronischen Risikoprüfung am POS. Und was die Produktgattung betrifft, besinnt sich die Branche wieder auf ihre Kernkompetenz: die Absicherung biometrischer Risiken; hier werden wir viele Innovationen sehen.“



Dr. Sebastian Grabmaier

Vorstandsvorsitzender
Jung, DMS & Cie. AG

„2015 hat der Mega-Trend Digitalisierung den Finanzdienstleistungsmarkt voll erfasst, FinTech ist zum meistdiskutierten Thema geworden. Die Branche muss sich damit zunehmend nach den Bedürfnissen und dem Verhalten der Endkunden ausrichten. Diesen Trend wollen wir bei Jung, DMS & Cie. aktiv mitgestalten. An der ständigen Verfügbarkeit von Informationen im Netz und der Einbeziehung der Smartphones unserer Kunden in den Beratungsalltag führt kein Weg mehr vorbei. Wer mit uns diesen Trend aktiv umarmt, wird am Ende mehr verdienen als jetzt.“



Martin Gräfer

Vorstand
Versicherungsgruppe die Bayerische

„Innovationen und Leidenschaft, verbunden mit engagiertem Service lohnen sich auch in diesen Tagen. Kreativität bei neuen Ideen und Disziplin bei der Umsetzung sind gefragt wie nie. Die Strategie ist entscheidend – und wichtiger als die Größe eines Unternehmens.“

„Digitalisierung darf kein Selbstzweck sein, sondern muss sich dem Urteil unserer Partner und Kunden stellen.“

„Das größte Risiko im Leben ist, wirklich alt zu werden und sich das nicht leisten zu können.“



Horst Güdel

Vorstand
RWB Group AG

„An der Digitalisierung des Vertriebs führt kein Weg vorbei. Anbieter und Vertrieb müssen innovative Lösungen schaffen, um Kundeninteresse zu wecken. Banken und die Private Equity Branche profitiert überproportional von der Geldpolitik der EZB, da sie als erste Zugriff auf das neugeschaffene Geld haben. Anleger müssen sich der Niedrigzinsepoche stellen und alternativen Anlageformen zuwenden, um ihre private Vorsorge zu sichern.“



Dirk Günther

Geschäftsführer
Prohyp GmbH

„Das Jahr 2015 war DAS Jahr der Baufinanzierung – dank anhaltend guter Darlehenskonditionen und einer starken Nachfrage nach Immobilien, den gestiegenen Preisen in Ballungsgebieten zum Trotz. Prohyp als Deutschlands führender Baufinanzierungspartner für Finanzdienstleister hat die Herausforderungen und Chancen für ein bedeutendes Wachstum genutzt und konnte den Marktanteil deutlich ausbauen. Mit diesem Rückenwind begegnen wir neuen gesetzlichen Anforderungen und möglicherweise auch einem etwas veränderten Zinsumfeld im kommenden Jahr sehr zuversichtlich.“



Dirk Hasselbring

Vorsitzender der
Geschäftsführung Hamburg Trust GmbH

„Auch 2015 waren die Folgen der Regulierung spürbar: Privatanleger waren kaum über die Vorteile der neuen Regeln informiert und agierten daher zurückhaltend, und Versicherungen mussten befürchten, dass der geschlossene Spezialfonds nicht Teil der Immobilienquote sein würde. Letztere Befürchtung hat sich nicht bewahrheitet, denn die neue Anlageverordnung sieht das Anlagevehikel sehr wohl als Teil der Immobilienquote vor. Somit erwarten wir mittelfristig einen signifikanten Zuwachs im institutionellen Bereich.“



Andreas Heibrock

Geschäftsführer
PATRIZIA GrundInvest GmbH

„Wer glaubt, dass der Markt für geschlossene Investmentvermögen tot sei, glaubt auch, dass das Internet keine Auswirkungen auf den Einzelhandel hat. Auch wenn der Markt für geschlossene Investmentvermögen 2016 noch nicht wieder das Niveau von vor zehn Jahren erreichen wird, wird PATRIZIA vier neue Fonds mit einem Eigenkapitalvolumen von rund 150 Millionen Euro auf den Markt bringen. Die Regulierung ist ein Segen für die Branche, denn sie wird die Spreu vom Weizen trennen.“


Nils Hemmer

Head of Wholesale and
3rd Party distribution Pioneer Investments

„In Zeiten gefühlter Unsicherheit wird die Berechenbarkeit der Geldanlage und die Planbarkeit von Erträgen immer wichtiger – wie sie die Produkte unserer Target Income Familie anstreben. Der Kurs für 2016 ist gesetzt! Aufbauend auf dem Erfolg in 2015 werden wir gemeinsam mit unseren Vertriebspartnern für unsere Kunden auch 2016 wieder die besten Lösungen erarbeiten und die Herausforderungen des kommenden Jahres meistern!“

„Digitalisierung erfordert klare Fokussierung auf die Bedürfnisse der Kunden, ein umfassendes Produktangebot und einen sehr persönlichen Ansatz in der Beratung.“


Sven Herbst

Vorstand
VALERUM Invest AG

„Im Bereich Denkmalimmobilien war das Jahr 2015 von einem Verkäufermarkt geprägt, ein Ende dieser Entwicklung ist derzeit nicht in Sicht. 2015 war das Geburtsjahr unseres Produktes RenditeLAGER. Unsere Direktinvestments in Self-storage-Parks sind der Startschuss für eine neue Assetklasse, die sich dauerhaft durchsetzen wird – davon bin ich überzeugt.“


Timo Hertweck

Mitglied des Vorstandes
WÜRZBURGER VERSICHERUNGS-AG

„Für uns geht ein erfolgreiches Jahr, geprägt durch die einschneidenden Veränderungen und richtungsweisenden Regularien in Bezug auf Solvency II, zu Ende. Erfolgreiche Vermittlerbetriebe spezialisieren sich immer mehr auf individuelle Nischen- oder Zielgruppenprodukte und suchen wieder verstärkt den Kontakt zu kleineren Versicherern mit entsprechender Flexibilität und Know-how. Digitalisierung oder FinTech könnte das Wort des Jahres 2015 sein. Beide Themen werden den Markt auch in 2016 nachhaltig prägen. Wir müssen uns deshalb auf die Chancen konzentrieren und eventuelle Risiken analysieren.“


Jochen Herwig

Vorstandsvorsitzender
LVM Versicherung

„Trotz steigendem Wettbewerbsdruck setzt die LVM ihren Wachstumskurs fort, der seit 1896 heißt: eigenständig blei-

ben und organisch wachsen. Standortsicherheit zeigt sich bei der LVM in gebauter Unternehmenskultur, der Neubau ‚Kristall‘ spiegelt unsere wichtigsten Werte: Vertrauen, Sicherheit, Verantwortung. Digitalisierung bedeutet für uns, das veränderte digitale Kundenbedürfnis mit unserer analogen Servicephilosophie der persönlichen Beratung in Einklang zu bringen: Mit unserer durchgängigen IT-Infrastruktur sind wir dafür bestens gerüstet.“


Thomas Heß

Prokurist, Organisationsdirektor Partnervertrieb WWK Lebensversicherung a. G.

„Die Niedrigzinsphase wird die LV-Anbieter noch lange Jahre im Klammergriff halten und den Markt in finanzstarke und eher finanzschwächere LVU aufteilen. Fondsgebundene Top-Policen mit intelligenten, renditeschonenden Garantiesystemen erfahrener Anbieter wie die WWK werden den Vorsorgemarkt 2016 dominieren. Der unabhängige Finanzvertrieb wird auf die durch das LVRG marktweit sinkenden Courtagen mit effektiveren, hybriden Vertriebsansätzen reagieren und sich professionalisieren.“


Markus Jost

Lebensversicherungsvorstand
Basler Versicherungen

„2015 hat uns gezeigt, dass Kunden nicht zwanghaft an Garantien festhalten, wenn der Vertrieb die Bedeutung der Rendite bei der langfristigen Altersvorsorge nachvollziehbar erklärt. Bei unserem frei skalierbaren Vario-Produkt haben sich 70 Prozent der Kunden für eine 100-prozentige Fondsanlage entschieden – nur bei wenigen überwiegt der Deckungsstock. 2016 konzentrieren wir uns auf die bezahlbare Absicherung von Berufsunfähigkeit. Neben der Altersvorsorge sehen wir dafür nach wie vor großes Potenzial.“


Jürgen A. Junker

Vertriebsvorstand
VHV Allgemeine AG

„Der Trend in 2015: Erfolgsmodelle aus den Privatprodukten auf die Gewerbeversicherung zu übertragen. TELEMATIK-GARANT ist das erste Produkt, das sicherheitsrelevante Serviceleistungen mit Rabattvorteilen verbindet. Til Schweiger wird als Pechvogel inszeniert, der uns mit Selbstironie vor Augen führt, was alles passieren und sich zu einem größeren Versicherungsfall entwickeln kann. In 2016 wird die Digitalisierung die Zusammenarbeit mit den Vermittlern nachhaltig vereinfachen und beschleunigen.“


Dr. Ralf Kantak

Vorstandsvorsitzender
SDK-Gruppe

„Wir wollen als Gesundheitsspezialist für unsere Kunden mehr sein als ein reiner Krankenversicherer, der nur Arztrechnungen begleicht. Wir unterstützen unsere Kunden dabei, gesund zu bleiben oder wieder gesund zu werden und sichern damit Lebensqualität. Vermittler zeigen sich von unserer langjährigen Kompetenz in der betrieblichen Krankenversicherung überzeugt.“


Frank Kettner

Mitglied des Vorstandes
ALTE LEIPZIGER - HALLESCHE Konzern

„2015 steht für die HALLESCHE im Zeichen des beitragsstabilen Tarifs NK und des auf Anheb erfolgreichen, neuen Kompetenzcenters bKV. Die ALTE LEIPZIGER Leben wird zukünftig für die Altersvorsorge, neben fondsgebundenen Produkten, auch klassische Rentenversicherungen mit Zinsgarantien anbieten und damit ein verlässlicher Partner sein. Wir sind und bleiben auch 2016 ein Maklerversicherer, für den die faire Partnerschaft mit den Vermittlern höchste Priorität hat – zum beiderseitigen Erfolg.“


Martin Klein

Geschäftsführer
VOTUM Verband

„Die LVRG-Umsetzung wurde 2015 auf den Weg gebracht, um sie 2016 zu vollenden. AIF-Dürre hält 2015 an; Investmentfonds dagegen mit Rekordzuwachsen; 2016 gilt es, den Marktanteil der unabhängigen Vermittler zu steigern. Fortschreitende Digitalisierung macht FinTech zum Wort-2015. Anbieter und Vertriebsunternehmen müssen diese in 2016 in Angebote und Work-Flow einbinden.“


Rolf Klein

Portfoliomanager GSAM + Spee
Asset Management AG

„Altersvorsorgesparer haben bereits 2015 sehr intensiv miterleben dürfen, dass sie durch die Zinspolitik der Notenbanken umdenken müssen, es aber intellektuell noch nicht geschafft haben. In 2016 ff. werden Renten- und Mischfonds Investoren keine Freude bereiten, denn die ‚Rente‘ als ausgleichendes Asset fällt nicht nur aus, sondern entpuppt sich als zusätzliches zinsloses Risiko. Die Regulierungen für Finanzdienstleister werden vermögensverwaltenden Lösungen verstärkt Auftrieb geben, somit Vermögensverwaltern und Portfoliomanagern eine glorreiche Zeit bescheren.“


R. André Klotz

Geschäftsführer
VFV GmbH - Der Sachpool

„In 2015 war die Vermittlung von Sachversicherungen gefragt denn je. Sachversicherungen bilden auch zukünftig die Basis jeglicher Vermittlungstätigkeit im Versicherungsbereich. Unser Motto: ‚Mit Sach lässt sich leben‘ “


Werner Klumpe

Rechtsanwalt
Klumpe, Schroeder + Partner GbR

„Am Ende meines 40sten Jahres in der Branche ist es geschafft: Es gibt nur noch wenige Marktteilnehmer und viele Regelungen. Und diese werden gelobt, obwohl sie kaum ein Anleger versteht und deren Ergebnisse Dank bsi – nach Abschaffung der Leistungsbilanzen – auch nicht mehr verifizierbar sind. Für 2016: Nur weiter so! Die Anlegeranwälte brauchen Futter.“


Marcus Kraft

Vorstand ZBI
Zentral Boden Immobilien AG

„Die besten Argumente für einen erfolgreichen Vertrieb sind eine positive Leistungsbilanz und ein bodenständiger Assetmanager.“

„Das Zinsniveau bleibt niedrig, die Nachfrage wird das Angebot weiterhin übersteigen und damit ist der beste Einstiegszeitpunkt in den Wohnimmobilienfonds genau jetzt.“

„Das Jahrzehnt der Wohnimmobilie hat jetzt erst begonnen.“


Matthias Kreibich

Vorstandssprecher
INTER Versicherungsgruppe

„Beim Trendthema Digitalisierung sollten wir aufpassen, dass wir uns nicht in Details verlieren, sondern wir immer die Bedürfnisse der Kunden und deren sich permanent änderndes Verhalten im Blick haben.“

„Da ein Ende der Niedrigzinsphase nicht abzusehen ist, ist eine ALM-orientierte Kapitalanlage wichtiger denn je. Um im Wettbewerb um Fachkräfte mit anderen Branchen bestehen zu können, brauchen wir ein attraktives Gesamtpaket, bestehend aus einem zukunftsfähigen Auftritt am Markt und modernen Angeboten für die Mitarbeiter.“



Thomas Kuhlmann
Mitglied des Vorstands
HAHN Gruppe

„Nach einem exzellenten Jahr 2015 führt auch im Neuen Jahr kein Weg an Immobilieninvestments vorbei. Regulierte Fondsprodukte haben sich nach ihrer schnellen Akzeptanz im institutionellen Geschäft nun auch bei Privatanlegern durchgesetzt. Für unsere Anleger ist die Handelsimmobilie die Königsklasse der Gewerbeimmobilienwelt.“



Wolfgang J. Kunz
Vertriebsdirektor
DNL REAL INVEST AG

„Trotz der neuen Regularien wurden in 2015 immer noch undurchschaubare Produkte vertrieben, obwohl positive Leistungsbilanzen fehlen. Wir haben diese Regularien als Chance verstanden und umgesetzt. Die Akzeptanz im Markt wurde durch unseren Erfolg in 2015 bestätigt. Qualifizierte Anlageberater werden von der weiterhin restriktiven Produktauswahl der Banken partizipieren. Die erfreuliche Entwicklung der US-Konjunktur und des US-Gewerbeimmobilienmarktes lassen eine positive Prognose für 2016 für unsere bestehenden und kommenden Vermögensanlagen erwarten.“



Oliver Lang
Vorstand
BCA AG

„Seit Jahren wird uns aufgrund immer neuer Gesetzesinitiativen bis hin zum massiven Eingriff in die Vergütung das große Maklersterben prophezeit. Zwischenzeitlich droht die ‚große‘ FinTech-Konkurrenz. Seit 30 Jahren sind wir in der Lage, mit effizienten Lösungen diese Herausforderungen zu meistern. Wie wir das schaffen? Das Motto für uns, unsere Makler und deren Kunden ist nicht ‚Geiz ist geil‘. Heute und auch in Zukunft steht das Vertrauen in Mensch und Leistung im Vordergrund.“



Eckart Langen v.d. Goltz
Gründer und Geschäftsführer
PSM Vermögensverwaltung GmbH

„Keine Regierung kann sich heute Massenarbeitslosigkeit und größere Firmenbankrotte leisten – im Extremfall werden die Notenbanken alle Staatsanleihen aufkaufen müssen. Im aktuellen Nullzins- und Negativzinsumfeld vieler Staatsanleihen lässt sich 2016 ohne überschaubares Risiko keine zufriedenstellende Rendite mehr erzielen. Angesichts der anhaltenden Gelddruckaktionen in Europa, China und Japan könnte es 2016 zu einer deutlichen Steigerung des Goldpreises kommen.“



Dr. Markus Leibundgut
CEO
Swiss Life Deutschland

„Wir setzen unseren Kurs konsequent fort, als ein führendes Finanzberatungs- und Versicherungsunternehmen weiter zu wachsen und gleichzeitig die Profitabilität zu erhöhen. Mit innovativen Lösungen zu Biometrie und bAV sowie modernen Garantiekonzepten positioniert sich Swiss Life in Deutschland als ein führender Maklerversicherer. Unsere Finanzvertriebe haben sich die Gewinnung neuer Finanzberater, die Steigerung der Produktivität und den Ausbau des ganzheitlichen Beratungsspektrums zum Ziel gesetzt.“



Ulrich Leitermann
Vorsitzender der Vorstände
SIGNAL IDUNA Gruppe

„Digitalisierung war das Megathema des letzten Jahres und wird es bleiben, weil sie unsere Branche nachhaltig verändern wird. Es bleibt dabei: Professionelle persönliche Beratung ist und bleibt Fundament der Versicherungswirtschaft. Für die Zukunft muss die eigene Vorsorge für das Alter für die nachfolgenden Generationen in den Fokus rücken.“



Stefan Liebig
Geschäftsführer
vfm-Gruppe

„Die Professionalisierung der Branche in den Bereichen Digitalisierung und Prozessoptimierung nahm in 2015 verstärkt Fahrt auf und wird in 2016 weiter an Bedeutung gewinnen. Insbesondere die Anzahl der Einzelkämpfer unter den Vermittlern wird sinken, der Trend hin zu unabhängiger und hochwertiger Beratung bleibt ungebrochen. Die vfm-Gruppe bleibt ein solider und verlässlicher Marktteilnehmer, der weiterhin auf ‚Klasse statt Masse‘ setzt und das im laufenden Geschäftsjahr eingeführte Kundenverwaltungsprogramm ‚KEASY‘ im Maklermarkt etablieren wird.“



Christoph Ludwig
Geschäftsführer
SGI Entwicklung mbH

„Das Jahr 2015 brachte uns zur Erkenntnis, dass auch der Markt für Neubauprojekte für uns zu erschließen ist – 2 Mehrfamilienneubauprojekte in München sind das Ergebnis. Denn denkmalgeschützte Immobilien in sehr guten Süd-West-Lagen auf den Markt zu bringen, das können wir, auch wenn der Markt zunehmend schwieriger wird. Daher: Gute Kundenberater müssen zukünftig beim Thema „Immobilienvertrieb“ noch schneller sein – der Markt wird kleiner.“


Marcel Lütterforst

Prokurist und Mitglied der Geschäftsleitung
Konzept & Marketing GmbH

„2015 ist es uns gelungen, mit unserem neuen Produkt all-safe lavida - DIE Lebensstandardversicherung in der funktionellen Invalidität einen neuen Maßstab zu setzen. Da uns die persönliche Betreuung und Unterstützung unserer Vertriebspartner besonders am Herzen liegt, stellen wir jedem unserer Vertriebspartner einen persönlichen Ansprechpartner zur Verfügung. Im Jahr 2016 werden wir das Angebot unserer neuen K&M-Onlineschulungen rund um die Produkte und Dienstleistungen von Konzept & Marketing weiter ausbauen.“


Dr. Bernward Maasjost

Geschäftsführer
[pma:]

„Das Jahr 2015 war sowohl geprägt von der Umsetzung des LVRG als auch von den steigenden Anforderungen an die Wirtschaftlichkeit kleinerer Maklerbetriebe, einschließlich des Themas Nachfolgeregelung. Auch 2016 werden viele Vermittler feststellen, dass ihnen die steigenden administrativen Aufgaben, die sie mit ihren Systemen kaum noch stemmen können, zunehmend die Freiräume für Beratung beschneiden. Hier bieten wir professionelle Unterstützung bei der bedarfsorientierten Verwaltung und Abwicklung aller Geschäftsprozesse.“


Sven Meier

Vorstand Vertrieb
GenoBau Zielkauf eG

„Die Balance zwischen Sicherheit und Ertrag mit bestimmten Garantien waren bei der Umstrukturierung des laufenden Geschäftsjahres unverzichtbar. Die Digitalisierung der Vermittlerwelt in Verbindung mit einem neuen Internetauftritt festigte zusätzlich die Zusammenarbeit. Die Eigenheimrealisierung mit sozialem Engagement für Mitglieder der Genossenschaft steht im kommenden Jahr unter dem Slogan ‚Wir machen Wohnraum planbar‘ – für mehr Sicherheit und Ertrag. Kostenfreie verkaufsunterstützende Module mit Autopilot werden bei unseren Vermittlern zu noch mehr Kundenanfragen führen.“


Dr. Claus Mischler

Head of Customer Solutions
Standard Life Deutschland

„In 2015 haben wir deutliche Zuwächse bei Produkten ohne Garantien verzeichnet. Ich gehe davon aus, dass sich der Trend weg von klassischen Garantieprodukten hin zu investmentori-

entierten Vorsorgeprodukten mit modernen Absicherungsmechanismen weiter verstärken wird und es in diesem Segment großes Wachstumspotenzial gibt. Darüber hinaus wird die Regulierung massive Auswirkungen auf die Vermittler haben. Es wird unsere wichtigste Aufgabe sein, die Vermittler auf die anstehenden Veränderungen bestmöglich vorzubereiten.“


Thomas Oliver Müller

Chief Executive Officer
DEUTSCHE FINANCE GROUP

„Die Regulierung führte 2015 mit Sicherheit zu umfassenden Veränderungen für alle Marktteilnehmer – ganz im Sinne des aufgeklärten Kunden der Zukunft. Die Anforderungen an die Marktteilnehmer werden weiter zunehmen. Die Spezialisierung auf spezifische Kompetenzen wird ein wesentlicher Schlüssel zum Erfolg werden. Die Attraktivität geschlossener Investmentvehikel für professionelle und institutionelle Investoren ist durch Kapitalanlagegesetzbuch (KAGB) erhöht worden. Unser Ziel in 2016 ist es, die Deutsche Finance Group stärker als institutionellen Finanzkonzern mit einer ‚All in one-Strategie‘ zu positionieren.“


Michael Neumann

Geschäftsführer
Qualitypool GmbH

„2015 war ein großes Jahr für die Baufinanzierung, deren Markt strukturell wuchs und zusätzlich von Zinsschwankungen beflügelt wurde. FinTech-Firmen rückten 2015 ins Rampenlicht – keine Überraschung für Qualitypool, das als Teil des etablierten FinTech-Konzerns Hypoport AG modernste Technologie mit vertriebsorientiertem Service paart, um maximale Mehrwerte für Makler und Kunden zu schaffen. Für 2016 wünsche ich der Branche die nötige Weitsicht, um die vorhandenen Effizienztreiber wie z. B. EUROPACE2 zu nutzen und Regulierungen wie z. B. die WIKR als Chance zu begreifen.“


Norbert Neunhoeffler

Geschäftsführer
Asset Standard GmbH

„2015 war ein Jahr der Gegensätze und Kontradiktionen: Ein famoses erstes Quartal und der beispiellose Aufschwung an den Finanzmärkten ging Hand in Hand mit bestialischen Morden und Terror. Die kausale Folge der Krisen ist ein entsprechend volatiler Markt. Die Wallstreet erlebte am 24. August den schärfsten Kurseinbruch seit 2009. Sicher ist, dass 2016 Risikomanager vor massive Herausforderungen stellt. Präsidentschaftswahlen in den USA, die lang erwartete Fed Entscheidung, Flüchtlingskrise sowie Griechenlanddebatte – die Euro-Diskussion scheint vorprogrammiert. Auch das Damoklesschwert ‚IS‘ pendelt weiter über unseren Köpfen.“

Gerade in der Krise aber beweist sich der Charakter. Wieviel Wahrheit in dieser Aussage liegt, wird sich 2016 zeigen.“



Charles Neus

Direktor
Schroder Investment Management GmbH

„2015 war eindeutig das Jahr, in dem begonnen wurde, das Thema Garantie kritisch und offen als zukunftsfähiges Gerüst für die Altersvorsorge zu hinterfragen. Versicherer, Assetmanager und sogar die Politik beteiligten sich an diesem interdisziplinären Thema. Für 2016 und danach freuen wir uns auf weiteren Dialog und natürlich darauf, zielgerichtete und innovative Alternativen zur 100%-igen Garantie anzubieten und weiterzuentwickeln.“



Johannes Palla

Geschäftsführer
Habona Invest GmbH

„2015 wurde deutlich, wie die Regulierung den Markt verändert hat: Weniger Anbieter, weniger Produkte und weniger Rendite. Und das ist durchaus positiv zu sehen. Die Produktqualität steigt, das Anlegerinteresse an alternativen Investments ebenfalls. Das wird sich in 2016 bestätigen.“



Andreas G. Pflegshoerl

Ressortleiter Sales Management
ING-DiBa AG

„2015 ist das Jahr der niedrigen Zinsen und guten Zahlen, und der Digitalisierung! Mit unseren Denk-Anstoß Veranstaltungen gehen wir gemeinsam mit unseren Partnern die zentralen Herausforderungen Digitalisierung und Wohnimmobilienkreditrichtlinie an. Mit innovativen Partnerportal-Funktionen, dem Weiterbildungsprogramm Qualifying und einem Tool zur Beratungsdokumentation sind wir in allen Bereichen sehr gut aufgestellt. Der weitere Ausbau unseres Key-Account-Management auf bundesweit 25 Regionen wird uns im Markt noch präsenter machen – und das ganz ohne Filiale.“



Bernd Plitschuweit

Geschäftsführer
allfinanztest.de GmbH Deutschland

„LVRG, Provisionsabgabeverbot, FinTech u. a. aktuelle Themen, die wie ein Geier über dem weidwunden Vermittler kreisen, können dem klassischen Makler, der sich mit dem ursprünglichen Versicherungsgedanken, also mit der Sachversicherung beschäftigt und damit organisch wächst, nichts anhaben. Der Sachversicherungsmakler benötigt zum Bestandsaufbau Hilfe beim hohen Aufwand der wirtschaftlichen Verwaltung kleinteiligen Geschäftes, ein Backoffice wie allfinanztest.de, das selbst wie ein Makler arbeitet und denkt.“



Andreas Pohl

Vorsitzender des Vorstands
DVAG Deutsche Vermögensberatung AG

„Wer im Markt bestehen will, muss vorausdenken und Dinge weiterentwickeln – dafür haben wir die Deutsche Verrechnungsstelle, ein Rechnungs- und Forderungsmanagement für Handwerk und Mittelstand, gegründet – eine echte Innovation. 2015 war nicht nur das 40. Jahr der Deutschen Vermögensberatung, sondern gleichzeitig das beste Jahr der Unternehmensgeschichte. 2016 wollen wir unsere Marktführerschaft weiter ausbauen und unseren Vermögensberatern wie Kunden ein starker und verlässlicher Partner sein.“



Dr. Martin Pöll

Stellvertretender Vorstandsvorsitzender
TELIS FinancialServicesHolding AG

„Starke, erfolgreiche Berater brauchen als Partner ein starkes Unternehmen, das unabhängig in Kapital, Produkt und Prozess ist. Nur die ganzheitliche, digitale Beratung bringt eine hohe Mandantenzufriedenheit, eine hohe Vertragsdichte und damit für den Berater hohe Courtageeinnahmen. Die Zukunft in der Finanzdienstleistung basiert auf einer hohen Datenqualität und -menge die, in der digitalen Beratung optimal genutzt, zur bestmöglichen Lösung für den Mandanten führt.“



Lars Poppenheger

Vertriebsleiter
Steiner + Company GmbH & Co. KG

„Das Jahr 2015 begann für uns mit einem starken Start unserer Produktreihe Train Direkt, bis Mitte des Jahres wurden unsere Erwartungen dank unserer Partner deutlich übertroffen. In der zweiten Jahreshälfte haben wir eine deutliche Verunsicherung im Markt wahrgenommen, die sich leider auch in schwächeren Absatzzahlen widerspiegelte. Wir haben diese Zeit genutzt für innerbetriebliche Optimierungen und Produktvorbereitungen für 2016. Wir sind mit unserer KVG einen weiteren Schritt vorangekommen und blicken mit Spannung ins Jahr 2016!“



Norbert Porazik

Geschäftsführender Gesellschafter
Fonds Finanz Maklerservice GmbH

„2015 war, ist und wird mit über 100 Millionen Euro Umsatz und einem Gewinn im einstelligen Millionenbereich ein gutes Jahr für die Fonds Finanz. Auf 2016 freuen wir uns ganz besonders, da wir ein Feuerwerk an neuen Tools bringen

werden, die den Vermittlern das Leben erheblich erleichtern werden. Die Digitalisierung macht 2016 noch einmal einen gewaltigen Sprung nach vorne – und wir machen unsere Makler unter anderem mit einer hochprofessionellen Endkunden-App dafür fit.“



Oliver Pradetto

Geschäftsführer
blau direkt GmbH & Co. KG

„Der Kunde sucht nicht mehr nach Informationen, sie kommen zu ihm. Die Frage ist, wer diese Informationen steuert. Wir wollen, dass das die Partner von blau direkt sind.“



Klaus Ragotzky

Geschäftsführer
FIDURA Capital Consult GmbH

„Tu' was Du kannst, mit dem was Du hast – Vertriebe weiter von der Qualität von Sachwerten und speziell Private Equity überzeugen, mit den Herausforderungen des KAGB zurechtkommen und bei alledem eine gute Performance in unseren Fonds erzielen – Das war 2015 und das wird noch viel mehr 2016 für uns werden.“



Alexander Rak

Vorstandsvorsitzender
inpunkto AG

„Wer sich in Zeiten der Restrukturierung des Marktes richtig positioniert und Veränderungen als Chance begreift, wird zu den großen Gewinnern von morgen zählen. Ein strategischer Kundenzugang und eine fokussierte Kundenansprache sind DIE Erfolgsgaranten im Vertrieb. Produktgeber und Vertrieb müssen noch enger zusammenarbeiten, denn anspruchsvollere Rahmenbedingungen, Digitalisierungsprozesse, sich verändernde Kundenbedürfnisse und daraus resultierend mehrdimensionale Produkthanforderungen können nur gemeinsam erfolgreich umgesetzt werden.“



Karsten Reetz

Geschäftsführender Gesellschafter
reconcept GmbH

„Anleger suchen Investments mit Sinn und Rendite – Erneuerbare Energien-Fonds werden 2016 daher zu den Marktgewinnern gehören. Kundenvertrauen zurückzugewinnen, bleibt auch 2016 die große Herausforderung im Vertrieb. Sachwertbeteiligungen dürfen nicht länger ein Wissensvorsprung von Profianlegern bleiben, nur dann nimmt unser Markt 2016 auch weiter Fahrt auf.“



Dr. Rainer Reitzler

Vorstandsvorsitzender
Münchener Verein Versicherungsgruppe

„Als Pflegespezialist war 2015 insbesondere die Pflegeform impulsgebend. Die Politik hat mit den Pflegestärkungsgesetzen die Situation für Pflege- und Demenzkranke nur minimal verbessert – die gesetzliche Pflegeversicherung hinterlässt nach wie vor große Finanzierungslücken. Vermittler sollten bis zur Reformumsetzung 2017 daher nicht 2016 in einen Dornröschenschlaf verfallen, sondern Kunden mit Pflegeprodukten mit Umstellungsgarantie und mit pflegestufenunabhängiger Demenzvorsorge absichern.“



Marcus Rex

Vorstand
BS Baugeld Spezialisten AG

„Erfolg mit Baufinanzierungsvermittlung – wer in 2015 nicht von dem starken Wachstum profitierte, sollte sein Geschäftsmodell überdenken. Der Anspruch der Kunden an Service, Schnelligkeit und einfacherer Kommunikation führte bei uns zur Schärfung unserer Vertriebskanäle. Unsere Wertschöpfungskette nutzen – beginnend in 2015 – einige neue institutionelle Kooperationspartner für ihre Kunden. Ob Wohnimmobilienkreditrichtlinie oder der ‚moderne Kunde‘, wir sind für 2016 gut aufgestellt. Unser Geschäftsmodell ist klar auf den Spezialisten und auf den Tippgeber ausgelegt, etwas dazwischen sehen wir in Zukunft nicht mehr. Wir werden in 2016 noch besser darin werden, Digitalisierung und Herzlichkeit als Symbiose für unsere Kunden zu verstehen.“



Jürgen Riemer

Vorstand
maklermanagement.ag

„In 2015 ging es für den Vertrieb um ein grundlegendes Thema: die Neuordnung der Vergütungsmodelle. Das hat Spuren hinterlassen. Wir versuchen, behutsam gegenzusteuern und die Herausforderungen als Chance für eine Weiterentwicklung zu begreifen. Für 2016 sind wir dabei, dem Vertrieb neue Impulse zu alternativen Vergütungsmodellen an die Hand zu geben, mit neuen Vertriebsansätzen und Kooperationspartnern. Wir wollen damit einen Anstoß geben, dass wieder mehr Motivation und Optimismus in den Vertrieb zurückkehrt.“



Roland Roider

Vorstandsmitglied
HAFTPFLICHTKASSE DARMSTADT

„Wenn sie den Anschluss an ihre Kunden und die veränderten Gewohnheiten der Verbraucher nicht verlieren möchten, müssen sich Versicherer und Vermittler den Herausforderungen stellen.“

gen der Digitalisierung aktiv stellen. Der Fokus der Branche wird sich weiter zugunsten des Schadenversicherungsge­schäfts verschieben. Weiche Faktoren wie die Servicequalität entscheiden immer stärker über den langfristigen Erfolg eines Produkts und seines Anbieters.“



Eric Romba

Hauptgeschäftsführer bsi Bundesverband
Sachwerte und Investmentvermögen e.V.

„Das Internet geht nicht mehr weg – nutzen wir die Digitalisierung, um die richtigen Produkte an neue Kunden zu bringen. Der bsi treibt die Standardisierung von wesentlichen Verkaufsdokumenten voran, denn damit wird Vereinfachung gefördert und Rechtssicherheit geschaffen. Modernisieren statt restaurieren ist unsere Devise.“



Thomas F. Roth

Vorstand
IMMAC Holding AG

„Die Regulierung hat dem Markt und der Branche besser getan als ich erwartet hatte. Vertriebe, die bei der Platzierung die derzeitigen Möglichkeiten der digitalen Welt ausschöpfen, werden angesichts der notwendigerweise zunehmenden Digitalisierung ihren Vorsprung weiter ausbauen. 2016 wird das Jahr der Sachwertanlagen.“



Claus Scharfenberg

Vorstand
Condor Lebensversicherungs-AG

„Trotz Garantiezinssenkung und LVRG hat sich die Condor Lebensversicherung 2015 gut im Markt behauptet. Für das kommende Jahr erwarte ich keine steigenden Zinsen im Euro-Raum, so dass die Rahmenbedingungen für alle Versicherer herausfordernd bleiben. Angesichts der Niedrigzin­sen und der LVRG-Auswirkungen setzt die Condor Lebensversicherung 2016 verstärkt auf Biometrie, Einmalbeiträge und Nettotarife. Im Gegensatz zu anderen Anbietern wird Condor auch künftig klassische Garantieprodukte anbieten – wobei fondsgebundene und indexorientierte Lösungen weiterhin einen maßgeblichen Anteil am Absatz einnehmen.“



Jochen Schenk

Vorstand
Real I.S. AG

„Mit einem eingeworbenen Eigenkapital von über 650 Mio. Euro und einem Transaktionsvolumen von fast 1 Mrd. Euro blickt die Real I.S. auf ein erfolgreiches Jahr 2015 zurück. Auch in einem anspruchsvollen Marktumfeld sorgen eine

klare Strategie, stringentes Handeln und Transparenz für Handlungsoptionen. Mit Sachwertanlagen wie indirekten Immobilieninvestitionen bekommen private und institutionelle Anleger auch im Jahr 2016 eine gute Antwort darauf, wie ihr Vermögen langfristig ertragreich und risikoarm angelegt werden kann.“



Bernhard Schindler

Präsident Deutscher Demografie Campus
Wissenschaftliches Institut am Deutschen
Demografie Campus

„Es muss Schluss sein mit Jammern, durch Demografie Beratung sind viele Probleme der Branche auch im Zugang auf Politik weg! Wenn sich jeder Einzelne nicht neu aufstellt, sondern seinem alten Trott nachgeht, brauchen wir uns nicht wundern, wenn Provisionen weitersinken und es immer schwieriger wird, Neugeschäft zu gestalten. Hören, zuhören, hinhören, genau hinhören, am Schluss noch kurze Rückfragen stellen – und dann Tun, das ist Demografie Beratung am Unternehmer für die Zukunft.“



Andreas Schmitzer

Director Product Management & Operations
ThomasLloyd GmbH

„Auch für 2016 sehen wir eine hohe Wachstumsdynamik für Sachwertinvestments im asiatischen Infrastruktursektor. Um auch den aktuellen Marktanforderungen Rechnung zu tragen, werden wir unser Angebot für deutsche Privatinvestoren einem Generationswechsel unterziehen und dieses um geschlossene Publikums-AIF erweitern. ‚Think global, act local‘: Unter dieser Devise verstärken wir unsere Vertriebsaktivitäten in vielen Ländern Europas und bauen damit unsere Marktdurchdringung strategisch weiter aus.“



Rolf Schünemann

Vertriebsvorstand
LV 1871

„Wir haben in 2015 vor dem Hintergrund des LVRG ein aus­gewogenes Provisionsmodell für Geschäftspartner, Kunden und auch für uns auf den Weg gebracht, das in der Breite Akzeptanz findet. Mit unserer Kampagne ‚Mein Geld ist weg, aber ich bin noch da‘ haben wir einen Paradigmenwechsel in der Altersversorgung eingeleitet. Dieses Umdenken weg vom Renditedenken und hin zum Kollektivgedanken gilt es, weiter voranzutreiben und zu etablieren. Wir starten zum 1. Januar mit professioneller Solvency II-Umsetzung ins neue Jahr. Für 2016 wünschen wir uns mehr ‚Normalität‘ und damit wieder mehr Zeit für gemeinsame vertriebliche Aktivitäten mit unseren Geschäftspartnern.“


Christian Schwalb

Inhaber
SCALA & Cie. Holding GmbH

„Das LVRG kündigte sich 2015 mit zahlreichen Änderungen an. Insgesamt waren die Herausforderungen für denjenigen händelbar, der sein Geschäftsmodell bereits an den Trend ‚dauerhafte Vergütung‘ angepasst hat. Bedauerlich finde ich persönlich im Jahresrückblick, wie schlecht wir als unabhängige Finanzexperten organisiert sind im Sinne einer echten Lobbyvertretung, als Gegenpart zur Banken- und Versicherungs-Lobby. Die zentralen Aufgaben für 2016 lauten ‚Technik‘ und ‚Kundenbindungsstrategien‘, vor allem um im Wettbewerb mit der wachsenden Anzahl der FinTechs bestehen zu können.“


Gerhard Schwarzer

Vorstandsvorsitzender
DOMCURA AG

„In 2016 wird das LVRG das Kompositgeschäft als neue Einkommensquelle noch stärker in den Vordergrund rücken. Mit unseren Premium-Produkten geben wir unseren Partnern die Bordmittel an die Hand, um die pekuniären Defizite auf Dauer auszugleichen. Die DOMCURA hilft ihren Partnern, im Kompositgeschäft erfolgreich zu sein.“


Johannes Sczepan

Geschäftsführer
Plansecur Management GmbH & Co.

„Gelebte Werte wie Vertrauen, Transparenz und Ehrlichkeit sind Schlüsselfaktoren für eine erfolgreiche und zufriedene Beraterschaft. Aufgeklärte Kunden werden nur noch in hervorragenden Beratern einen Mehrwert für sich sehen. Die noch lang anhaltende Niedrigzinsphase erfordert von uns Beratern ein fundiertes Fachwissen für die Geldanlage- und Altersvorsorgeberatung unserer Kunden.“


Dr. oec. h.c. Horst Steppi

Aufsichtsratsvorsitzender
R&R Consulting GmbH

„2015 war ein Paradies für die selbsternannten Retter der armen Anleger: die Anwälte, die Kunden mit aufdringlichen Schreiben belästigten und so ihre Kassen füllen konnten. Dies ermöglichte die deutsche Rechtsprechung und die extreme Überregulierung der Politik. Wer glaubt, dass sich das in 2016 ändert, lebt in einer Phantasiewelt. Die Kunden werden immer mehr in die Arme von Banken getrieben, weil man den freien Vermittler vom Markt fegen und ihn in die Ausschließlichkeit treiben will. Und die Äußerungen von Initiatoren und Versicherern klingen mir eher wie Durchhalteparolen in einem längst verlorenen Kampf, weil die Lobby fehlte und die Verbände schliefen! Keine guten Aussichten für die Zukunft!“


Axel Stiehler

Geschäftsführer
Aquila Capital Concepts GmbH

„Erneuerbare Energien etablieren sich zunehmend als Core-Investments, da die Korrelation ihrer Renditen mit traditionellen Investments wie Aktien und Anleihen und anderen Sachwertinvestments gering ist. Alternative Investments bieten als traditionelle Investments ein attraktiveres Rendite-Risiko-Profil. Der Zugang zu hochwertigen Zielinvestments wird im Real Asset-Bereich stark an Bedeutung gewinnen, da die Nachfrage weiterhin deutlich ansteigt.“


Michael Stille

Vorsitzender des Vorstands
Dialog Lebensversicherungs-AG

„Wir brauchen den Maklervertrieb, da der unabhängige Makler die kompetenteste Instanz ist, um dem Kunden nach bestem Wissen und Gewissen aus allen Angeboten die für ihn geeignetste Lösung seines Versicherungsbedarfs zu empfehlen. Die Zukunft im Versicherungsmarkt gehört nach dem Niedergang der Zinsgarantien der Absicherung biometrischer Risiken. Einfache Lösungen, weniger Verwaltungsaufwand, Zeit- und Kostenersparnis sind die Kriterien, an denen der Versicherer seine Vertriebsunterstützung für den Makler ausrichten muss, um zu einer Win-win-Situation zu kommen.“


Peter Stowasser

Director Wholesales Germany
Franklin Templeton

„2015 war ein turbulentes Börsenjahr, in dem Multi Asset- und Alternative Strategie-Fonds vorne rangierten. Letztere verzeichneten im europäischen Markt den prozentual größten Zuwachs. Desweiteren wurde der Robo-Advisor 2015 medientechnisch auch in Deutschland geboren. Gefühlt in jedem zweiten Artikel in Fachmagazinen las man von der ‚Schönen Neuen Welt‘ des unkomplizierten Geldanlegens über Smartphone. Franklin Templeton wird sich dem Einsatz neuer Technologien sicher nicht verschließen, aber bei aller Technikliebe: Ein computergestütztes System wird niemals einen guten Kundenberater ersetzen – jedenfalls kann ich mir das nicht vorstellen! Kundenbetreuung ist für uns ein entscheidender Wettbewerbsvorteil, daher werden wir 2016 den Kontakt zu unseren Kunden verstärken und optimieren.“


André Tonn

Geschäftsführender Gesellschafter
Oltmann Gruppe

„Der Minus-Zins kommt – Sachwerte sind das Gebot des Jahres.“ „Gegen den Strom schwimmen bringt Rendite.“

„Stürmische Zeiten, aber die Schiffsbeteiligung wird ein Comeback erleben.“



Dr. Frank Ulbricht

Vorstand
BfV Bank für Vermögen AG

„Im Jahr 2015 haben wir gemeinsam mit unseren Vermittlern weitere entscheidende Weichen gestellt. Im Ergebnis sind wir nun stolz, nicht gespannt den Regulierungsinitiativen wie MiFID II entgegenzusehen zu müssen, sondern bereits mit den richtigen Lösungen aufzuwarten. Im Laufe der letzten Jahre geschaffene Prozesse, Infrastruktur und Produktlösungen versetzen uns in die Lage, uns voll auf die Vertriebschancen, die sich durch Niedrigzins und Kapitalmarktentwicklung auch im Jahr 2016 bieten, zu konzentrieren.“



Florian Uleer

Country Head Germany Columbia
Threadneedle Investments

„In 2015 waren die Schlagzeilen von Griechenland, China und vielen brisanten Unternehmensnachrichten geprägt. Die hohe Volatilität hat wirklich aktiven Fondsmanagern eine Fülle von Chancen geboten, um sich positiv vom Markt abzuheben – während pseudoaktive Manager und ETFs sich mit der Marktentwicklung zufriedengeben mussten. Für 2016 erwarten wir unverändert viele Chancen – vor allem für den europäischen Aktienmarkt.“



Carsten Volkening

Vorstand Personal & Controlling
PBM - Private Banken Makler AG

„Unsere Neuerungen haben bereits in 2015 vielen neuen Mitarbeitern eine Perspektive für ihre Zukunft eröffnet. Deshalb sind wir sicher, dass 2016 ein Boomjahr für uns wird. Ob man unser Konzept verbessern kann, weiß ich nicht. Vielleicht kann man es anders machen. Aber einen Trend zu erkennen betrachte ich nicht als die große Leistung, sondern ihn als Erster professionell umzusetzen.“



Lars Georg Volkmann

Marketing- und Vertriebsvorstand
VPV Versicherungen

„Die Branche befindet sich zwischen Unterstellung und Überforderung. Der Versicherungsvertrieb ist in ‚Triple Trouble‘: zu viele alte Kunden, zu wenig neue Kunden. Und dann fehlen auch noch Vermittler, weil der Beruf des Vermittlers unattraktiv ist. Trotz Digitalisierung ist die persönliche Beratung unverzichtbar. Ein Versicherer, der in einer alternden Gesellschaft mobiler ist als seine Kunden und ihnen unangenehme und schwierige Themen abnimmt, ist auch in Zukunft gefragt.“



Gabriele Volz

Geschäftsführerin
Wealth Management Capital Holding GmbH

„In 2015 haben wir gesehen, dass auch im Publikumssegment wieder ein breiteres Spektrum an regulierten Produkten angeboten wurde. Mit unseren Absatzergebnissen für Privatkunden und institutionelle Investoren sind wir mehr als zufrieden. Das stärkt unser Selbstbewusstsein für ein noch erfolgreicherer Jahr 2016 – als Investment Manager und als Sachwertebranche.“



Tibor von Wiedebach-Nostitz

Geschäftsführender Gesellschafter
BVT Holding GmbH & Co. KG

„Der erhoffte Durchbruch der Branche 2015 ist ausgeblieben.“
„Der Markt wird auch 2016 herausfordernd bleiben.“
„Als Erfahrung aus der zurückliegenden Finanzmarktkrise sehen wir Multi-Asset-Portfoliofonds als das geeignete Basisinvestment für Privatanleger.“



Stephen Voss

Vorstandsvorsitzender
Baden-Badener Versicherung AG

„Unsere positive Markenwahrnehmung wurde durch die kontinuierliche Digitalisierung weiter forciert und wir konnten den Anteil der dunkelverarbeiteten Geschäftsvorfälle signifikant steigern. Durch die Zusammenarbeit mit den führenden Maklervertwaltungsprogrammen bieten wir Partnern ein breites Spektrum an Zugangswegen zur einfachen Verwaltung. Zudem bedienen wir seit Herbst 2015 in Zusammenarbeit mit unserer Schwester-Gesellschaft DA-Direkt den Bereich KFZ.“



Jörg S. Walter

Geschäftsführer
IVM GmbH

„Wer für seine Anleger nur nach Wunderprodukten sucht und dabei die bereits in der Vergangenheit erfolgreichen Produkte übersieht, der wird ewig auf der Suche bleiben. Unabhängigkeit, Vertrauen und Kompetenz sind drei wichtige Parameter, um als Unternehmen erfolgreich zu sein. Für 2016 sind die Weichen gestellt: Vermögenssicherung und -aufbau durch die unmittelbare Investition in die Wertschöpfungskette des Immobiliengeschäfts.“



Martin Wanders

Geschäftsführer
Deutsche Finanz Portfolioverwaltung GmbH

„Volatilität und Unsicherheit waren 2015 eine große Herausforderung für das Assetmanagement und die Man

dantenberatung. Unsere Strategiedepots (standardisierte Fondsvermögensverwaltung) sind dann häufig die richtige Entscheidung und neben der Optimierung der technischen Unterstützung sowie laufenden Umsetzung der gesetzlichen Anforderungen ein Schwerpunkt für 2016 – egal ob § 32 KWG- oder § 34f-Unternehmen (unabhängig von einer Poolanbindung). Wir sehen die Aussichten für 2016 positiv.“



Andreas Wania
Hauptbevollmächtigter
ACE Group

„Globale Risiken werden lokal. Die Auswirkungen der weltweiten Krisen fordern Versicherer, ihre Angebote entsprechend auszurichten – das haben wir bei ACE in 2015 speziell bei Terror- sowie Cyberversicherungen vorgenommen. Die tragischen Ereignisse haben die Gefahr nicht nur für uns alle präsent gemacht, sondern auch gezeigt, wie und warum Versicherung die Unternehmensexistenz schützen kann. ACE Studien zeigen, dass deutsche Versicherungsexperten besonders das Risiko ‚Mensch und den Verlust von Talenten‘ fürchten – darauf müssen wir uns zukünftig auch als Branche einstellen.“



Christian Wetzel
Vorstand und Gründer
Volz Gruppe AG

„Innovation, Sicherheit und Internationalisierung sind unsere Hauptthemen: Dem wachsenden Druck auf den Vertrieb verschaffen wir Erleichterung durch Straffung und Kosteneinsparungen mit unseren DIN ISO zertifizierten Back Office Dienstleistungen und IT-Angeboten. Datenschutz und professionelle Sicherheit haben wir als IT-Anbieter und Dienstleister stets als Kernaufgabe definiert und 2015 ein voll zertifiziertes, hochmodernes Rechenzentrum gekauft. Unsere internationale Ausrichtung bauen wir perspektivisch aus, etwa durch die Neugründung der VICURITAS als Assekuradeur, der innovative Versicherungen anbietet und als Dienstleister vollumfänglich bei der Erschließung neuer Märkte hilft.“



Frank Winkel
Geschäftsführer
WI-IMMOGroup GmbH

„Wir blicken auf ein äußerst erfolgreiches Jahr zurück. Unsere Marktposition konnten wir in allen Belangen weiter ausbauen. Es macht uns stolz, rückblickend zu beobachten, mit welchen kompetenten Vertriebspartnern wir zusammenarbeiten. Pflegeimmobilien sind in der Finanzbranche salonfähig geworden und als Produkt voll angekommen. 2016 blicken wir etwas besorgt auf neue Mitbewerber, die ihren

Fokus nicht auf die Nachhaltigkeit der Produkte legen. Wir werden weiterhin größten Wert auf Qualität und Nachhaltigkeit unserer Produkte legen und damit die Grundlage für unseren weiteren Erfolg als Produktgeber und Fullservice-Anbieter schaffen.“



Norman Wirth
Geschäftsführender Vorstand
AfW - Bundesverband Finanzdienstleistung
e. V.

„Die undifferenzierte Panik in 2015 vor FinTechs, Apps und Vergleichsportalen wird sich 2016 relativieren. Die Zukunft liegt in kundenorientierten Hybridmodellen mit persönlicher Betreuung durch qualifizierte Vermittler. Was die Regulierung betrifft, wird das Übergangsjahr 2015 durch das Überregulierungsjahr 2016 abgelöst – schlimmstenfalls. Der AfW wird mit vielen guten Partnern alles dafür tun, dass die Probleme seiner Mitglieder weniger und nicht mehr werden. Die 2015 gestartete Öffentlichkeitskampagne ‚Besser objektiv beraten‘ werden wir 2016 weiter voranbringen – und die Mitgliederzahl verdoppeln.“



Heinz-G. Wülfrath
Geschäftsführer
Middle East Best Select GmbH

„Vor allem spezialisierte Private Equity-Anbieter wie Middle East Best Select | MEBS werden in das zu enge Korsett des KAGB gezwungen und mit gesetzlichen Formalismen konfrontiert, die von den realen Investitions-Rahmenbedingungen oft weit entfernt sind. MEBS plant deshalb, sich künftig mit Spezial-AIFs dem Markt der professionellen Anleger zuzuwenden. Attraktive, sicherheitsorientierte MEBS-Solar-Investments im Sonnengürtel dieser Erde werden vor allem auf die Bedürfnisse von Pensions-Fonds, Versicherungen und Family Offices maßgeschneidert werden.“



Gerhard Ziegler
Vorstand
FG FINANZ-SERVICE AG

„Die Regulierungen, wie z. B. AIF, sorgen für eine ständige Verbesserung der Produkte sowie einer neuen Generation von Finanzdienstleistern, die in diese Branche hineinwachsen. Das Motto der FG FINANZ-SERVICE AG, wonach die Gelder unserer Kunden so angelegt werden, als wäre es unser eigenes Geld, konnte 2015 verwirklicht werden. Der Vertrieb in 2016 braucht positive Presse und ausreichende Erträge aus den vermittelten Anlageprodukten, insbesondere für die staatlich geförderten Produkte, die 2016 mehr denn je im Fokus stehen werden.“