

Von A bis Z: Die Stimmen der Branche 2021

Wie heißt es noch so schön im Film „Hangover“? Alles was in Las Vegas passiert, bleibt in Las Vegas. Außer Corona, das kommt immer wieder. Heißt es nicht so? Aber wer hätte Anfang des Jahres gedacht, dass wir immer noch nicht durch sind und Corona sogar noch heftiger zurückkommt? Sachsen ist das erste Bundesland, was unter anderem Versicherungsagenturen, Finanzberatungen und Maklerbüros den Publikumsverkehr verbietet. Da werden sicherlich andere Länder noch folgen... Wir werden es überleben. Und auch die Provisionsregulierung (oder Provisionsoffenlegung) für Altersvorsorgeprodukte werden wir meistern.

Was war noch? Bundestagswahl, Böhmern tritt die Provisionsdebatte erneut los und die finanzwelt expandiert. Sozusagen in eigener Sache melden wir, dass die Jahre 2020 und 2021 sehr gute Jahre für unseren Verlag waren. Erfolgreichen Lauch von INTELLIGENT INVESTORS; unsere Redaktion wächst und wir haben spannende Sachen in 2022 vor. Aber jetzt hören wir erst einmal, was die Führungselite, unsere Stimmen der Branche, so zu sagen haben. Denn das lese ich immer am liebsten... (lvs)



Robert Annabrunner
Leiter
DSL Bank

„Nach der strategischen Neuaufstellung unserer Marken ist es uns wichtig, dass jede Marke mit geschärftem Profil bei Produkten, Preisen und Prozessen positioniert ist – Deutsche Bank und DSL Bank genauso wie BHW. Der Focus liegt dabei auf Kontinuität und Weiterentwicklung. Unser Anspruch ist, dass der Workflow zwischen unseren Vertriebspartnern und dem Backoffice über alle Kanäle und für alle Produkte und Marken zuverlässig und medienbruchfrei funktioniert. Die Bündelung der Stärken und ein gutes Zusammenspiel aller Einheiten ist am Ende der ausschlaggebende Erfolgsfaktor.“



Jens Arndt
Vorstandsvorsitzender
myLife Lebensversicherung AG

„Das anhaltende Niedrigzinsumfeld und die Corona-Pandemie zeigten die Schwächen herkömmlicher Versicherungsprodukte schonungslos auf. In diesen herausfordernden Zeiten konnten wir Kunden und Finanzberater mit flexiblen, transparenten und kostengünstigen Vorsorge- und Investmentlösungen auf Netto-basis überzeugen und werden auch wieder für 2021 hohe zweistellige Wachstumsraten ausweisen. Wir sind darauf sehr stolz und sehen der weiteren Entwicklung des Netto- und Honorar-geschäfts sehr optimistisch entgegen.“



Kristina August
Geschäftsleitung
blau direkt GmbH & Co. KG

„Das Jahr 2021 war ein effektives und erfolgreiches Jahr. Nachdem in 2020 der erste Schreck verdaut und neue Strukturen geschaffen wurden, werden in diesem Jahr die Früchte getragen. Gerade während der Pandemie stellt man fest, wie wichtig digitale Möglichkeiten und Prozesse sind, um auch die kommenden Jahre wachsen zu können und skalierbarer zu sein. blau direkt hat der digitale Vorsprung gerade jetzt geholt, so stark zu wachsen und wir haben weitere Visionen, um dem Makler den Arbeitsalltag zu vereinfachen und um unseren Vorsprung zu halten.“



Jawed Barna
Mitglied des Vorstands
Zurich Gruppe Deutschland

„Mit dem Blick auf das kommende Jahr gilt es, sich auf Chancen zu fokussieren. Wir haben 2021 unsere Ambitionen im Mittelstandssegment konkretisiert und unseren Führungsanspruch im Bereich Nachhaltigkeit artikuliert. Diesen Kurs werden wir fortsetzen und Kunden und Vertriebspartner entsprechend unterstützen. Zudem werden wir der Altersvorsorge im Dialog mit der neuen Bundesregierung neue Impulse verleihen. All das sind wichtige Themen für eine ökonomische und ökologische Nachhaltigkeit in unserem Land.“



Ralf Werner Barth
Vorstandsvorsitzender
VSAV e. V.

„Als Verband, der mit einer großen Anzahl der Mitglieder und Marktteilnehmer permanent im direkten Austausch steht, nehmen wir vor allem die Tendenz wahr, dass es Berater mit Spezialthemen wie z. B. die bAV coronabedingt und aufgrund der Nullzinspolitik deutlich schwerer hatten als diejenigen mit einem ganzheitlichen Ansatz. Aber insgesamt sehen wir aufgrund des steigenden Beratungsbedarfs einen wachsenden Maklermarkt mit höheren Verdienstchancen – wenn die digitalen Möglichkeiten genutzt werden.“

**Monika Ritzer**

Director Sales
Xempus AG

„Unabhängige Plattformen sind für Vertriebe besonders dann wertvoll, wenn es um beratungsintensive Produkte geht. Wenn Oberflächen nutzerfreundlich und Prozesse automatisiert sind. Wenn Beraten, Abschließen und Verwalten digital und einfach werden. Seit diesem Jahr können über unsere Plattform auch Vermittler:innen ohne bAV-Fokus ihren Firmenkunden digitale bAV zugänglich machen. Unser nächster Schritt ist bKV. Wir machen weiter und Vorsorge für alle einfach.“

**Dr. Angelo O. Rohlfs**

Vorstand Vertrieb
VHV Allgemeine Versicherungen AG

„Wenn uns die Coronapandemie eins gezeigt hat, dann dass die Digitalisierung und eine persönliche Beratung nicht nur kein Widerspruch sind, sondern vielmehr gut zusammen passen. Die VHV steht hierbei stets an der Seite der Vermittler. Wir bieten zahlreiche unterstützende Tools wie unsere Onlineberatung und Weiterbildungen an, um sie auch hier maximal zu unterstützen und es ihnen so einfach wie möglich zu machen, persönliche Kontakte mit unseren Kunden zu schaffen. Es zählt weiterhin der Mensch!“

**Roland Roider**

Vorstandsvorsitzender
Haftpflichtkasse VVaG

„2021 war ein ereignisreiches Jahr, gekennzeichnet von Pandemie und Flut. Trotz Hürden haben wir den Wachstumskurs fortgesetzt. Der spürbare Zuspruch der Geschäftspartner war dabei ein enormer Ansporn. Getragen von bedeutsamen Auszeichnungen und dem Lob für unser Maklerportal werden wir auch 2022 dafür sorgen, unseren Partnern die Arbeit zu erleichtern. Ebenso werden wir mit einem neuen privaten Haftpflicht-Produkt Maßstäbe setzen und versprechen, Servicequalität auf höchstem Niveau zu bieten.“

**Verena Rübekeil**

Vertriebsdirektorin
Itzehoe Versicherungen

„Wir lieben Kfz! Mit Rechtsschutz haben wir nun endlich eine zweite Sparte im Maklermarkt, die wir mit genauso viel Liebe und Spaß bei unserer Itzehoe aufbauen möchten – das war unser Fokus für 2021 und wird es auch 2022 sein. Auch wenn Corona eine Zusammenarbeit nach unserem Motto ‚Von Mensch zu Mensch‘ noch immer etwas einschränkt, bleiben wir unserem Motto treu. 2022 möchten wir vor allem weiter das Thema Nachhaltigkeit über ‚bessergrün‘ weiter etablieren und vorantreiben.“

**Jan Ruhoff**

Key Broker Relationsmanagement
bi:sure GmbH

„Digitale Firmenkundenberatung ist endlich salonfähig geworden. Selbst unsere Makler-gOldies haben sich langsam, aber sicher der neuen Softwarewelt geöffnet und erfreuen sich fortan über einen reibungslosen Datenaustausch in allen Vergleichsrechnern, Endkunden-Apps bis hin zum Underwriter-Direkt Messenger in den digitalen Produktausschreibungen. Gewerbemakler verdoppeln auf Knopfdruck und ganz nebenbei ihr passives Bestandseinkommen und werden sich in 2022, durch das allumfassende Vertriebstool mit angedocktem MVP, einem riesigen Community Zulauf von frischen Gewerbemaklern erfreuen.“

**Dr. Florian Sallmann**

Vertriebsvorstand Dialog Versicherungen
Head of Broker der Generali Deutschland AG

„Die Dialog hat sich als großer Player im Maklermarkt etabliert: Biometrie, Komposit, bAV – alles erhalten die unabhängigen Vermittler aus einer Hand, nahezu jedes Risiko ist versicherbar. Als Vorreiter in der Digitalisierung haben wir unsere Prozesse vereinfacht und beschleunigt – zum Vorteil unserer Vertriebspartner. ‚Kompetenz auf Augenhöhe‘ heißt unser Claim für eine partnerschaftliche Zusammenarbeit. Mit der Dialog werden sich unsere Vertriebspartner erfolgreich weiterentwickeln.“

**Stephan Schinnenburg**

Vertriebsvorstand
DFV Deutsche Familienversicherung AG

„2021 hat gezeigt, dass Kunden immer mehr ihre Anliegen digital erledigen möchten. Sie erleben täglich digitale Services der Big Techs wie Amazon und Google als Selbstverständlichkeit. Deswegen erwarten Kunden mindestens die gleiche digitale Erfahrung ihrer Versicherung. Und das muss der Anspruch der gesamten Branche sein: Stattfinden wo Kunden sich bewegen. Daraus ergibt sich die Chance, unsere Vertriebspartner noch mehr einzubinden und sie mit einfachen digitalen Lösungen bei der Kundengewinnung zu unterstützen.“

**Alexander Schlichting**

Vorstandsvorsitzender
PROJECT Beteiligungen AG

„Das Jahr 2021 haben wir genutzt, um unsere Digitalisierungsstrategie weiter auszubauen. Mit Walnut Live können unsere Partner und Anleger seit Jahresmitte die aktuellen Publikumsfonds PROJECT Metropolen 20 und 21 rechts- und datensicher online zeichnen. Dadurch vereinfacht sich der Beratungsprozess erheblich. Ebenso weiter an Bedeutung gewonnen haben nachhaltige Kapitalanlagen. Auch hier sind wir mit einem institutionellen Spezial-AIF nach Artikel 8 zukunftsfähig aufgestellt und werden im kommenden Jahr weitere nachhaltige Angebote nachlegen.“