



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 revisionssicheres 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 fondsbasierten 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 BV 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.



Sascha Sommer

Vorstand
BIT Treuhand AG

Immobilien im In- und Ausland waren 2014 eindeutig die erfolgreichste Produktparte. Positiv überrascht hat uns die starke Nachfrage nach Container- und Flugzeuginvestments. Wir gehen davon aus, dass sich der Markt in diesem Jahr stabilisieren wird und die Absatzzahlen insbesondere bei den ehemaligen geschlossenen Fonds – jetzt AIF bzw. Vermögensanlagen – wieder steigen. Auch bei Immobiliendirektinvestments wird die Nachfrage weiter auf sehr hohem Niveau bleiben und wahrscheinlich noch ansteigen. Die Anpassung an die bereits umgesetzte Regulierung der Vertriebe und Anbieter wird uns weiter beschäftigen. Ebenso die Umsetzung der kommenden Regulierungen im Zuge des Kleinanlegerschutzgesetzes. Wir setzen auf stabile Partnerschaften und werden den Service für unsere Partner weiter ausbauen, so wie wir das in der Vergangenheit mit der Unternehmensbörse, dem Immobilienvermittlungsservice, dem Dokumentationservice und der FinVermV-Prüfungsunterstützung getan haben.



Lars Drückhammer

Geschäftsführer
blau direkt GmbH und Co. KG

Auch in 2014 ging es für uns in erster Linie darum, die Prozessoptimierung für unsere Vertriebspartner weiter voranzutreiben, um ihnen die administrativen Aufgaben weitestgehend abzunehmen und so die Grundlage für erfolgreiches Wachstum zu schaffen. Die größten Erfolge konnten wir im Bereich Leben mit einem Wachstum von 40 %, insbesondere BU, feststellen. Im Sachbereich, speziell Wohngebäude, eine Steigerung von 25 % und Rechtsschutz ca. 30 %. Besonders erfreut sind wir über den Bereich Bausparen, hier konnten wir eine Verdreifachung der Produktion gegenüber zum Vorjahr feststellen und auch bereits für 2015 eine deutliche Steigerung vernehmen. Neben allen laufenden Projekten und Herausforderungen werden wir in 2015 den Fokus sehr stark auf die Anbindung neuer Maklerpartner setzen, ohne hierbei die extrem erfolgreiche Strategie der sehr intensiven und individuellen Anbindung und Unterstützung unserer Partner aufzugeben. Um die Vermittler im Tagesgeschäft immer mehr zu entlasten, werden wir weiterhin an der Entwicklung unserer neuen Vergleichsrechnergeneration sowie an der Optimierung von unserem Maklerverwaltungsprogramm arbeiten. Für 2015 erwarten wir eine leichte Erholung in der KV und ein kontinuierliches Wachstum in SHU und Kfz. Zurzeit ist kein Einbruch im Bereich Leben erkennbar, aber sicher ist mittel- und langfristig eine verstärkte Orientierung der Vermittler hin zu Sach, Kfz und Kranken wahrzunehmen.



Christian Schwalb

Geschäftsführender Gesellschafter
BSC | Die Finanzberater

Mit unserem Vertriebskonzept als professionelle und „bankähnliche“ Allfinanzexperten, fächert sich unser Dienstleistungssegment sehr breit. Dennoch haben wir auffällige Sparten in denen wir überdurchschnittlich gut performen, diese waren in 2014: Absicherung der Arbeitskraft (in Zusammenarbeit mit BU-Expertenservice GmbH), Finanzierungen, Riester-Vorsorge. Insgesamt waren wir angenehm von den Wertentwicklungen der empfohlenen vermögensverwaltenden Investments überrascht. Aber auch das Segment der Real-Immobilienanlagen, insbesondere der Denkmal- und Sanierungs-Immobilien, hat sich überaus positiv entwickelt. Wir erwarten einen etwas zurückhaltenden Jahresstart. Glauben aber auch, dass die Börsen weiterhin gut laufen und die Zinsen niedrig bleiben werden, so dass sich vor diesem Hintergrund insgesamt die Vertriebsergebnisse im Laufe des Jahres wieder sehr positiv entwickeln sollten. Gerade die zahlreichen Produktinnovationen im Bereich der Indexpolizen und der Trend zu Sachwert-Investitionen, vor allem in Immobilien, stimmen uns sehr positiv. Wir setzen weiterhin auf den Bereich Altersvorsorge, besonders mit staatlicher Subvention. Weitere Schwerpunkte stellt die Kapitalanlage speziell in Sachen Immobilien dar. Vorbereitend auf weitere Änderungen im Finanzmarkt weiten wir in diesem Jahr unser Dienstleistungsangebot für Endkunden aus (u. a. neue Online-Tools), um einerseits die Attraktivität als Dienstleister zu erhöhen, aber auch um die Einnahmesituation zu stabilisieren.



Jörg Winkler

Vorstand
ConceptIF AG

In 2014 haben wir einen sehr guten Geschäftsverlauf in allen Sparten des privaten Kompositgeschäfts verzeichnen können. Besonders erfreulich hat sich die Produktlinie CIF:PRO unseres hauseigenen Assekuradeurs entwickelt – mit Angeboten in den Sparten Rechtsschutz, Haftpflicht, Hausrat, Glas und Unfall. Unser Erfolg basiert auf der schnellen und schlanken Geschäftsabwicklung über die CIF-Online-Plattform. Wir bieten eine komplette Onlineabwicklung mit durchgeleiteter Policierung innerhalb von 24 Stunden und eigenem Beitragsinkasso. Auch die Vertrags- und Schadenbearbeitung wird online erledigt. Für 2015 erwarte ich im Gewerbebereich starke Impulse für unser Neugeschäft. Wir werden ein online gestütztes Angebot aus der Taufe heben, das einzigartig ist. Versicherungsvermittler können dann ihre Mittelstandskunden sowie die „Großen der Branche“ versichern – mit Bedingungen, die an Industriewordings angepasst sind, mit kundenorientierter Preisgestaltung und Rabattierungsmöglichkeiten.



Martin Wanders

Dipl. Betriebswirt (FH)
Geschäftsführer DFP
Deutsche Finanz Portfolioverwaltung GmbH

Besonders in der Umsetzung verschiedener standardisierter Fondsvermögensverwaltungen über die DFP waren wir im vergangenen Jahr erfolgreich. Hierbei bieten wir unseren Partnern, neben der

notenwendigen nach § 32 KWG zugelassenen Finanzportfolioverwaltung, auch eine umfassende technische und organisatorische Unterstützung inkl. Marketingunterlagen und Fachkonferenzen. Der Alltag eines Beraters wird immer aufwendiger und komplexer, deshalb erwarten wir auch 2015 ein gesteigertes Interesse an unserer standardisierten Vermögensverwaltung. Deshalb werden wir an diesem Angebot nicht nur festhalten, sondern dies auch weiter ausbauen. So wird u. a. unser Reporting- und Controllingtool weiterentwickelt und optimiert. Unser Ziel ist es die Unterstützung im Berateralltag stets zu verbessern, um so den administrativen Aufwand des Beraters maßgeblich zu reduzieren. Ein weiterer wesentlicher Aspekt für dieses Jahr ist die Begleitung unserer Partner in der Umsetzung der Anforderungen der ESMA/MIFID II.



Gerhard Schwarzer

Vorstandsvorsitzender
DOMCURA AG

2014 war ein Jahr, in dem der Markt die Bedeutung des Kompositversicherungsgeschäftes stärker erkannt hat als zuvor. Die Gründe hierfür liegen auf der Hand: Vor allem die sinkenden Erträge aus den Bereichen Kranken und Leben sowie ein bereits langanhaltendes Niedrigzinsumfeld lassen insbesondere die freien Vertriebe nach Alternativen suchen. Auskömmliche Kompositversicherungsbestände bieten eine kontinuierliche Einnahmequelle. Wir ebnen unseren Kooperationspartnern mit den DOMCURA Premium-Deckungskonzepten den Weg hierzu. Egal, ob es sich hierbei beispielsweise um unsere bereits mehrfach ausgezeichnete Wohngebäudeversicherung, die nicht minder attraktive Pflegeversicherung, oder aber unsere jüngsten Produktinnovationen Hausrat und Privathaftpflicht handelt, der Vermittler weiß, bei uns bekommt er überdurchschnittliche Qualität. Wie bereits in 2014 wird auch im neuen und noch recht jungen Geschäftsjahr Innovationsfreude unsere Triebfeder sein. Bereits in Kürze stehen zwei Produktlaunches an. Neue Tarife zu einer bestehenden Produktlinie und ein gänzlich neues Premium-Deckungskonzept – Sie dürfen einiges erwarten!



Markus Neudecker

Vorstand
FiNet AG

In 2014 haben wir unser Geschäft in den Versicherungssparten und im Bereich Investment weiter ausgebaut – trotz des herausfordernden Marktumfeldes. Wir erwarten eine positive Geschäftsentwicklung und bieten unseren Partnern z. B. im Bereich Investment verstärkt Alternativen an. Mit der FAM TWin Solution werden wir künftig eine neue Fonds-Vermögensverwaltung anbieten, die auf drei langfristigen und prognosefreien Anlagestrategien mit „Risiko“-Management basiert. Wir werden unser Produkt- und Dienstleistungsportfolio erweitern und unsere Partner mit neuen Vertriebstools unterstützen, die die Kundenkommunikation noch effizienter machen. Außerdem stellen wir unseren Partnern die DIN-zertifizierte (DIN SPEC 77222) Analyselogik DEFINO Deutsche

Finanz Norm zur Verfügung, die höchste Transparenz bei der Finanzberatung gewährleistet. Die DEFINO-Software ist zudem in das CRM-System FiRST integriert.



Radja Reichert

Vertriebsleiter
IC Consulting GmbH

Die erfolgreichste Sparte im vergangenen Jahr war für uns nicht ganz überraschend der Immobilienbereich. Hierin vor allem der Bereich der Wohnimmobilienentwicklung in Deutschland. Eine angenehme Überraschung stellte der nach wie vor starke Bereich der Container-Investments dar. Trotz der rückläufigen Mieten ist die Nachfrage in diesem Bereich immer noch hoch, was wohl vor allem an der positiven Historie und der einfachen und nachvollziehbaren Struktur liegt. Wir sehen ein deutliches Aufwärtspotential im nun regulierten AIF-Bereich. Nach der langen Zurückhaltung erwarten wir ein wieder erstarkendes Interesse im Bankenbereich. Ursächlich hierfür sind unserer Ansicht nach der vorherrschende Anlagenotstand und die durch die Regulierung einhergegangene überfällige Bereinigung des Marktes. Die Bereinigung und die auf den Plan gerufene BaFin sorgen für solidere Produkte mit verlässlicheren Partnern. Aber auch die Ausweitung des Kleinanlegerschutzes auf den Bereich der Nachrangdarlehen etc. sehen wir als positiv an. Dadurch wird eine weitere Hintertür zur Umgehung des KAGB geschlossen, wovon letztlich jeder Kunde profitiert. Unser Fokus im nun laufenden Jahr liegt auf dem Ausbau unseres Dienstleistungspaketes. Durch eine Modularisierung unserer Services wollen wir die Passform für alle Belange unserer Partner maximieren. So soll der Zugriff auf unsere haftungsfreigestellte Plausibilitätsprüfung und den haftungsfreien Beratungsprozess bedarfsorientierter werden. Weiterhin setzen wir auf unsere Expertenrunden, die zentraler Bestandteil unseres Sales Supports sind. Diesen Service bieten wir an mittlerweile 12 Standorten unseren Partnern an.



Dr. Sebastian Grabmaier

Vorstandsvorsitzender
Jung, DMS & Cie. AG

Im vergangenen Jahr war die Sparte Investmentfonds am erfolgreichsten und hier insbesondere Dividendenfonds und vermögensverwaltende Lösungen. Positiv überraschen konnte zudem die rege Nachfrage nach sachwertbezogenen Direktinvestments wie Immobilien und Container mit guter Rendite-Risikostruktur. Für 2015 erwarten wir im Investmentbereich und bei den Direktinvestments weiterhin eine positive Entwicklung. Im Versicherungsgeschäft sehen wir nach Einführung des LVRG verstärkte Impulse in den Bereichen Biometrie, bei Netto-Tarifmodellen und im Sachgeschäft. Als Jung, DMS & Cie. werden wir unseren angeschlossenen Partnern in allen Assetklassen optimale und innovative Lösungen für deren Kunden anbieten. Unsere Schwerpunkte in diesem Jahr liegen auf unseren neu aufgelegten Vermögensverwaltungslösungen auf ETF-Basis und auf Fondssparplänen. Im Versicherungsgeschäft stehen Sachversi-

cherungen in der gesamten Breite und Krankenzusatzversicherungen im Fokus. Direktinvestments und Immobilien runden 2015 unsere Schwerpunktbereiche ab.



Walter W. Kaiser

Geschäftsführender Gesellschafter
Kaiser & Partner GbR

Unsere erfolgreichste Sparte in 2014 war, genau wie in den letzten 30 Jahren, die Private Krankenversicherung. Dies, im Gegensatz zu den Tendenzen der Branche, fast ausschließlich im Bereich der Krankenkostenvollversicherung. Am meisten überrascht hat uns die Produktparte der Kapitalanlagen in Sachwerte. Hier vor allem die Investments in geschlossene Investmentfonds und Unternehmensbeteiligungen. Dieser Boom hält auch in 2015 ungebrochen an. Wir erwarten deshalb in 2015 eine deutlich steigende Geschäftsentwicklung mit vielen neuen und interessanten Geschäftsmöglichkeiten. Unsere Schwerpunkte in 2015 bleiben deshalb die PKV und der komplette Bereich des § 34f GewO-pflichtigen Geschäftes. Gerade im Bereich der Finanzanlagenvermittlung wird die Bereinigung des Vermittlermarktes noch weitergehen. Das Erfolgsrezept wird sein: Echte und neue Lösungsansätze für die Probleme der Kunden zu bieten und dem Vertrieb wieder Spaß an der Arbeit mit neuen Salesstories zu geben.



Stephan Gawarecki

Vorstandssprecher
Dr. Klein & Co. AG

Auch im Jahr 2014 sind wir in unserem Kernbereich, der Baufinanzierung, wieder absolut am stärksten gewachsen (+19 % auf 5,9 Mrd. Euro). Relativ konnte das Bausparvolumen mit einem Plus von 36 % (auf 210 Mio. Euro) am deutlichsten gesteigert werden. Beide Entwicklungen sind sehr positiv, doch überrascht haben sie uns nicht. Darauf haben wir erfolgreich hingearbeitet. Wie auch auf den in einem sehr herausfordernden Markt erreichten Anstieg um 18 % (auf 119 Mio. Euro) beim verwalteten Versicherungsbestand. Für 2015 haben wir uns erneut ein zweistelliges Wachstum in der Baufinanzierung vorgenommen. Wenn man sich anschaut, dass der Markt kaum wächst, wird klar, dass dies ein anspruchsvolles Ziel ist. Dennoch sehen wir uns dafür gut aufgestellt. Die niedrigen Zinsen werden wohl zunächst bleiben. Gut für Finanzierungen – schlecht für Versicherungen. Schon seit längerer Zeit vertreten wir die Ansicht, dass für Versicherungsvertriebe das Bestandswachstum und die Fähigkeit, Bestände effizient zu betreuen, die elementare Messgröße für zukünftigen Erfolg sein wird. Hier wollen wir 2015 unseren erfolgreich eingeschlagenen Weg weitergehen.



Gerd Walter

Geschäftsführer
KOMM Investment & Anlagenvermittlungs GmbH

Ein aus deutscher Sicht volatiler Aktienmarkt hat die Stimmung 2014 etwas gedrückt. Dennoch waren die offenen Investmentfonds die erfolgreichste Sparte. Zu den Absatziern gehörten Mischfonds und vermögensverwaltende Fonds. Zu einem weiteren Gewinner gehörte die Garantie Investment Rente der Canada Life. Hier werden die Themen Sicherheit und Chance hervorragend kombiniert und sind auch ein idealer Baustein einer diversifizierten Anlageberatung in Hinblick auf Altersvorsorge. Für 2015 erwarten wir eine moderate Steigerung in allen Sparten. Gleichzeitig hoffen wir, dass sich die Berater nicht nur mit der Performance der Vergangenheit beschäftigen, sondern auch überlegen, ob diese Performance auch in Zukunft erreicht werden kann. Dies gilt speziell für Produkte mit hoher Rentenquote. Im laufenden Jahr setzen wir auf Fonds mit den Schwerpunkten Dividenden und solche Fonds, die den Mut haben, völlig frei von einer Benchmark zu investieren.



Dr. Christoph Ludz

Geschäftsführer Dr. Ludz Finanzvermittlungs- und Vermögensberatungsgesellschaft mbH

Die Nachfrage nach Containerdirektinvestments war auch im Jahr 2014 ungebrochen hoch. Mit einer kurzen Kapitalbindung in Verbindung mit einer attraktiven Rendite ist diese Produktgattung – insbesondere beim aktuell niedrigen Zinsniveau – eine interessante Anlagealternative. Neben den Containerdirektinvestments konnten sich geschlossene Immobilien Investment-KGs sowie börsennotierte Investmentfonds positiv vom schwachen Marktumfeld abheben. Die rechtliche Sicherheit bei der Platzierung geschlossener Investment-KGs sowie das Vertrauen der Anleger dürften sich nach Umsetzung der AIFM-Richtlinie weiter gefestigt haben, so dass wir eine wieder höhere Produktverfügbarkeit und ansteigende Platzierungsvolumina erwarten. Die größte Nachfrage unserer Kunden liegt weiterhin in den Segmenten der Containerdirektinvestments sowie Immobilienfonds, was insoweit den vertrieblichen Schwerpunkt bilden wird. Darüber hinaus werden wir innovative Projekte im Segment der regenerativen Energien umsetzen.



Andreas Pelzer

Geschäftsführer und Gesellschafter
Manus Consulting GmbH

Als Premiumdienstleister im Bereich geschlossener Alternativer Investmentfonds (AIF) betreuen wir seit über 11 Jahren erfolgreich ausschließlich Banken und Sparkassen. Positiv überrascht waren wir von der Entwicklung der Direktinvestments und Spezial AIFs für eine vermögende Privatklientel sowie institutionelle Kunden. Wir erwarten in 2015 einen klaren Trend zu Publikums-AIFs. Warum? Grundsollide Sachwertinvestments sind stark nachgefragt und alternativlos. Ein Selbstläufer? Nachhaltig erfolgreich wird sein, wer sich von absolut unabhängigen und hochqualifizierten Partnern beraten lässt. Der Part des bloßen Produktlieferanten ist passé. Gefragt sind Vordenker, die individuelle Lösungen für ein anspruchsvolles Publikum anbieten. Insbesondere im Private Banking erkennen unsere Partner den Mehr-

wert, wenn für Sie beraterfreundliche Konzepte zur Neukundengewinnung und Portfoliooptimierung im Rahmen der AIFs umgesetzt werden können. Darauf werden wir uns auch in 2015 verstärkt konzentrieren.



Oliver Drewes

Geschäftsführer
maxpool Gruppe

Besonders erfolgreich waren wir im Bereich des Vorsorgegeschäfts. In der Sparte LV / bAV konnten wir ein Wachstum von fast 50 % im Vergleich zum Vorjahr erreichen. Positiv überrascht hat uns der Bereich der Krankenversicherung, da wir auch hier ein Wachstum erzielen konnten. Neben der ausgesprochen guten fachlichen Kompetenz unseres KV-Teams, war dabei auch der „maxpool- Leistungsservice“ eine treibende Kraft. Unsere Mehrwerte, wie beispielsweise das qualitativ hochwertige Angebotswesen, unsere freiwillige Haftungsübernahme für die Produktauswahl, die Policenveredelung, der Leistungsservice und weitere Vorteile, sprechen für sich. Wer heute noch Pools als unnützlich ansieht, der hat sich noch nicht mit uns beschäftigt. Wir wollen bezüglich unserer Abwicklungstechnik ab 2015 Maßstäbe setzen. Wir sind schon jetzt extrem gut aufgestellt und bis zur Pools & Finance-Messe wird unser System das letzte relevante Update bekommen. Damit werden wir für einiges Aufsehen im Maklermarkt sorgen.



Anton Dschida

Geschäftsführender Gesellschafter
MIDEMA Assekuranz-Assecuradeurs GmbH

Die MIDEMA GmbH befasst sich seit ihrer Gründung im Jahr 1998 mit gewerblichen Kompositsparten. Am erfolgreichsten lief im vergangenen Jahr die gewerbliche Haftpflichtversicherung. Überraschend gut lief im Jahr 2014 die technische Versicherung, angeführt von Elektronik/Photovoltaik und Bauleistung. Aber auch das Geschäft mit Maschinenversicherungen lief sehr gut. Für 2015 erwarten wir eine Belebung in den kleingewerblichen Sparten Haftpflicht, Gebäude, Inhalt mit Ertragsausfall und Elektronik. Aber auch das schwere Kompositgeschäft wird verstärkt nachgefragt. Die Schwerpunkte für 2015 sind ein neuer Bauhaftpflichttarif, eine Erweiterung unserer Multi-Line Police (MML) sowie eine Optimierung unserer online abschließbaren Gewerbesparten (MGO). Dank unserer weitreichenden Zeichnungsvollmachten sind wir für diese Anforderungen bestens aufgestellt.



Johannes Sczegan

Geschäftsführer Plansecur Management
GmbH & Co. Marketing und Service KG

Das Produkt der Plansecur ist die Beratung. Ziel war es demnach, unsere Beratungs- und Betreuungsdienstleistung weiter zu verbessern. Dafür haben wir eine Plattform bereitgestellt, mit der unsere Finanzplaner und -planerinnen im Segment der Investmentfonds

effizienter beraten und vermitteln können. Die neue Plattform fasst mehrere Beratungsschritte zusammen, die bisher mit verschiedenen Tools dargestellt werden mussten. Dies ist besonders bei Transaktionen mit kleinerem Umfang wertvoll, da bisher der Aufwand nicht im Verhältnis zum Ertrag stand. 2015 erwarten wir ein gesundes Wachstum mit dem Schwerpunkt Alters- und Gesundheitsvorsorge. Unser Ansporn auch in diesem Jahr ist es, für Beraterpersönlichkeiten, die nach einer neuen beruflichen Heimat suchen, zu den ersten Ansprechpartnern zu gehören – mit einer qualifizierten Aus- und Weiterbildung, einem erstklassigen Produktauswahlprozess und einer werteorientierten Gemeinschaft von Beratern, die sich gegenseitig fördert und fordert.



Dr. Bernward Maasjost

Vorsitzender der Geschäftsführung
[pma:] Finanz- und Versicherungsmakler GmbH

Den höchsten Umsatz im vergangenen Jahr erzielten wir in der LV-Sparte. Die höchste Steigerungsrate lag in den KV- und Sach-Bereichen um 10 %. Am meisten hat uns der vergleichsweise hohe Umsatz im LV-Bereich überrascht. Allerdings war vor dem Hintergrund des LVRGs auch mit einem sogenannten Schlussverkauf der Lebensversicherungen zu rechnen. Der Versicherungs- und Kapitalanlagenmarkt gehört mit seinen vielen Anbietern, Produkten und unzähligen Tarifen zu den beratungsintensivsten Branchen. Daher glauben wir, dass der Beratungsbedarf in Zukunft eher steigen als fallen wird. Und damit einhergehend steigen auch die Chancen für qualifizierte Berater. Allerdings gehen wir auch davon aus, dass es im Markt zu Konsolidierungen kommen wird. Schwer prognostizierbar sind wiederum die Auswirkungen des LVRGs, da einige Produktpartner erst zum 01.07.2015 Änderungen angekündigt haben. Insgesamt gehen wir von einer klar positiven Entwicklung aus. Wir arbeiten kontinuierlich an der Optimierung unserer Prozesse. Primäres Ziel ist es, eine hohe Beratungsqualität und den Kundennutzen in den Mittelpunkt zu stellen. Mit unserer neuen Vertriebsplattform [prima:beraten] haben wir einen innovativen und zeitgemäßen Baustein in unsere Beratungstechnologien integriert. Weitere Maßnahmen für den digitalen Vertrieb sind bereits in Planung und Entwicklung.



Dr. Matthias Wald

Vertriebsgeschäftsführer
Swiss Life Select Deutschland

Das Segment Altersvorsorge inkl. Einkommenssicherung hatte mit über 70 % den größten Anteil am Gesamtumsatz von Swiss Life Select und bildete auch in 2014 das Kerngeschäft. Positiv entwickelte sich der Produktbereich Flexible Privatvorsorge sowie besonders die betriebliche Altersvorsorge. Unsere Erwartungen sind positiv. Wir sind für unsere Kunden wie für unsere selbstständigen Berater gut aufgestellt. So ist unser Beratungsprozess jüngst durch das Institut für Vermögensaufbau und Focus Money zertifiziert und mit 5 von 5 Sternen als „Hervorragende Finanzanalyse“ ausgezeichnet. Kombiniert mit dem breiten Portfolio an Produkten

renommierter Banken, Versicherungen, Fondsgesellschaften und Bausparkassen sowie den effizienten Back-Office-Einheiten bieten wir unseren Beratern die besten Voraussetzungen für den langfristigen Beratungserfolg. In 2015 legen wir einen Schwerpunkt auf den Sachwerte-Bereich. Zusätzlich zu unserem Kerngeschäft Altersvorsorge stehen auch die Spezialistenbereiche Investment und Immobilien im Fokus.



Dipl.-Kfm. Oliver Schmidt

Vorstandsvorsitzender
verticus Finanzmanagement AG

Im vergangenen Jahr lag unser Fokus einmal mehr auf der PKV. Außerdem konnten wir Zuwächse im LV- und Biometrie-Bereich verzeichnen. Großes Potenzial hat sich insbesondere in der betrieblichen Altersvorsorge ergeben. Durch einen neu etablierten Vor-Ort-Service bei Fragen zur GF-Versorgung, kam es in diesem Segment zu einem sehr erfreulichen Zuwachs. Im Sachbereich konnten wir vor allem die Prozesse im Privatbereich vereinfachen. Dies führte ebenfalls zu einer deutlichen Umsatzsteigerung. Auch in 2015 rechnen wir mit weiterem Wachstum. Zum einen haben sich in den letzten Monaten weitere Makler für unser Konzept entschieden, zum anderen werden wir voraussichtlich den Pro-Kopf-Umsatz weiter erhöhen können. Vor allem die Online-Beratung bietet vielen Partnern weiteres Potenzial. Dieses Medium werden wir durch die Etablierung der digitalen Unterschrift weiter ausbauen. Produktseitig bleibt unser Schwerpunkt ganz klar die PKV. Durch Cross-Selling-Ansätze und neue Vertriebsideen rechnen wir aber auch in den anderen Sparten mit weiteren Zuwächsen.



Stefan Liebig

Geschäftsführer
vfm-Gruppe

Das Kompositgeschäft ist nach wie vor das erfolgreichste Segment der vfm-Gruppe. In den letzten Jahren konnten wir neben den historisch vorhandenen Privatkundenbeständen dank des überdurchschnittlichen Know-hows der vfm-Partner und der Spezialisten in den Fachabteilungen auch sehr umfangreich Gewerbe-geschäft verbuchen. Im Ergebnis finden wir nun einen kunden- und sparten-seitig breit gefächerten Gesamtbestand vor, der erfreulicherweise über viele Jahre in Folge auch schadenseitig erfreulich verläuft. Eine richtige Überraschung gab es für uns nicht, wengleich das Krankenversicherungsgeschäft etwas besser verlaufen ist als erwartet. Wir erwarten nach wie vor eine positive Entwicklung. vfm-Partner sind Unternehmer und verfügen über sehr gute Fachkenntnisse. Ge-paart mit der Unterstützung aus den Fachabteilungen werden auch in 2015 erfreuliche Umsätze erzielt werden. Wir werden das Know-how und die Dienstleistung im gewerblichen Kompositgeschäft weiter forcieren und auch die Deckungskonzepte im Privatkunden-geschäft nochmals optimieren. Zudem legen wir großen Wert auf die Verschlinkung von Arbeitsabläufen und investieren auch in 2015 wieder nennenswert in eine zukunftsfähige IT-Landschaft.



R. André Klotz

Geschäftsführer
VFV GmbH - Der Sachpool

2014 war für unsere Gesellschaft ein Rekordjahr. Da wir ausschließlich private Sach- und Gewerbeversicherungen vermitteln, hat das LVRG für uns keine Auswirkungen. Das Neugeschäft belief sich auf 7,18 Mio. Euro Netto-Jahresbeitrag. Die Steigerung war über alle Sachsparten recht gleichmäßig verteilt. Für 2015 erwarten wir nochmals eine Steigerung des Neugeschäfts. In den ersten 6 Wochen des Jahres 2015 konnten wir das Neugeschäft gegenüber 2014 bereits um ca. 15 % steigern. Unsere konsequente Ausrichtung auf das Sachgeschäft hilft uns dabei, dass auch 2015 wieder ein Rekordjahr für unsere Gesellschaft wird.



Klaus-Dieter Hilge

Gesellschafter, Geschäftsführer
VHL BeraterTeam GmbH

Das VHL BeraterTeam verzeichnete 2014 überdurchschnittliche Erfolge im Bereich der Trauerfallvorsorge, doch überrascht hat uns der enorme Zuwachs im Bereich der Gebäudeversicherungen, welcher sämtliche Sparten bei weitem hinter sich ließ. Für 2015 erwarten wir einen starken Ausbau unserer Partneranbindungen, nicht zuletzt dadurch, dass wir mit unseren Partnern die Problemstellungen weiterhin persönlich und unkompliziert lösen, sondern auch durch weitreichende Anbindungen an fast alle deutschen Versicherer. Bei vielen Nischenprodukten ist es uns bereits jetzt möglich, die Dokumentierung selbst zu betreiben, so dass in vielen Fällen Policierung und Verprovisionierung in denselben Monat fallen, oder einfach ausgedrückt: schnelle Verarbeitung und schnelle Auszahlung der Courtage.



Knud Wilden

Geschäftsführer
W&N Immobilienvertriebsgesellschaft mbH

Besonders erfolgreich war für uns das Segment der Wohnimmobilien für Eigennutzer und Kapitalanleger in Bayern und Berlin. An der Ostsee haben wir zudem mit der Vermarktung von Ferienwohnungen sehr gute Ergebnisse erzielt. Attraktiver als zuvor gestaltete sich dabei die Entwicklung von Hotel-Suiten im Gesamtkonzept von Hotel, Gastro, Wellness & Spa. Vor allem das Segment der Ferien- und Hotelapartments an der Ostsee hat 2014 unsere Erwartungen übertroffen. Die wachsende touristische Infrastruktur, insbesondere in den neuen Bundesländern, ermöglicht neue Projekte und Kooperationen mit großen Investitionspartnern in und mit der Region. Die Fortsetzung von 2014: Neue Entwicklungen bei konzeptbasierten Hotelapartments und eine weiter anziehende Konjunktur für Eigentumswohnungen in Ballungszentren. Entsprechend der zu erwartenden Markt- und Geschäftsentwicklung setzen wir auf den Ausbau unserer Kerngeschäftsfelder, speziell in Berlin und an der Ostsee.