06/2020

finanzwelt

Die Stimmen der Branche 2020

Einzelpreis 4,50 Euro – G48695 – www.finanzwelt.de

Von A bis Z:

Die Stimmen der Branche 2020

Stellen Sie sich die Melodie irgendeines beliebigen Schlagers aus den 70'ern vor und summen sie einfach mit: „Corona, Corona, Corona, was hast Du nur uns angetan." Und? Gar nicht mehr so schlimm, oder? Ich habe es mir übriges mit dem Englisch eingefärbten Akzent eines Howard Carpendales vorgestellt. Plötzlich war es für einen kurzen Moment sogar komisch. Ja, wir müssen (mal wieder) über Corona sprechen. Nicht wegen dem, was 2020 passiert ist, sondern wegen dem, was 2021 passieren wird. Aber ich bin ein hoffnungsloser Optimist. Man soll den Kopf nicht hängen lassen. Oder wie es Fredi Bobic einmal gewohnt treffsicher formulierte: Man darf nicht alles so schlecht reden, wie es war.

Denn dieses nun zu Ende gehende Jahr war auch ein lehrreiches: Für die Welt, für Europa, für Deutschland und für unsere Branche. Unter anderem brachte es nämlich die Erkenntnis, dass der Kunde gar nichts gegen Online-Beratung hat, wenn sie denn qualifiziert und mit dem vertrauten Makler ist. Oh Wunder, es geht. Ich bin online und der Kunde ist schon da!?!

Digitalisierung ist nicht nur ein „nice to have", sondern ein absolutes „must have", um gerüstet zu sein für die Zukunft. Schließlich wusste schon Lothar Matthäus, dass man in schwierigen Situationen besser nicht den Sand in den Kopf stecken soll.

Die Dialektik des vergangenen Jahres, einerseits die existenzielle Bedrohung durch die Krise, andererseits die Nutzung von Chancen, gerade in Bezug auf Digitalisierung, wird auch in den Stimmen der Branche deutlich. Aber lesen Sie selbst. *(lvs/ahu)*

Athanasios Almbanis
Head of Sales
Covomo Versicherungsvergleich GmbH

„ Die Welt ist eine andere geworden! Das Corona-Virus wird uns noch lange „begleiten" mit Risiken, Gefahren und Restriktionen, aber auch neuen Chancen. Der Bedarf an digitalen Produkten steht mehr denn je im Fokus. Für Covomo eine herausragende Chance, um unseren Partnern mit digitalem Vergleichsrechner und innovativer Vertriebsunterstützung zur Seite zu stehen. Auch 2021 werden wir unsere digitale Vergleichstechnik sowie das Produkt- & Dienstleistungsportfolio weiter ausbauen."

Robert Annabrunner
Leiter
DSL Bank Deutschland

„Die Pandemie hat uns bewegt, aber nicht gestoppt. Es hat sich für uns und unsere Partner ausgezahlt, dass wir die digitalen Prozesse schon vor der Krise weit ausgebaut hatten. Das sehen wir nun am wachsenden Partnergeschäft und an der hohen Akzeptanz der digitalen Services. Doch nur durch das tolle Zusammenspiel zwischen Kunde, Partner und Bank sowie einer enormen Teamleistung konnten wir die Herausforderung letztlich gut meistern. In diesem Team wird die DSL Bank weiter der verlässliche und starke Partner für alle Vermittler sein. Digitale Tools, die Geschwindigkeit und Effizienz in die Beratung bringen – das ist unser Thema für 2021."

Jens Arndt
Vorstandsvorsitzender
myLife Lebensversicherung AG

„Das Jahr 2020 war von der Corona-Pandemie bestimmt, die das Thema Flexibilität deutlich in den Fokus rückte. Mit Blick auf die Kapitalmärkte gab es zudem interessante Einstiegsmöglichkeiten. Das hat viele Berater und Kunden dazu bewogen, vermehrt auf Fondspolicen zu setzen. Gerade das Geschäft mit provisionsfreien, kostengünstigen und flexiblen Vorsorgelösungen, das zudem einen hohen Digitalisierungsgrad aufweist und von schlanken Prozessen lebt, hat davon profitiert. Erneut wächst unser Neugeschäft deutlich zweistellig. Dieses Vertrauen aller Kunden und Berater macht uns außerordentlich stolz"

Marc Banasiak
Geschäftsführer
Luana Capital New Energy Concepts GmbH

„Im Zuge der Pandemie ist das Thema Klimawandel medial zwar in den Hintergrund getreten, das milliardenschwere Zukunftspaket u. a. zur Förderung der Wasserstoffenergie; das Brennstoffemissionshandelsgesetz, mit dem die CO2-Abgabe erhoben wird; das Kohleausstiegsgesetz, welches endgültig eine neue Ära in der Energieerzeugung einleitet, sowie die Konkretisierung der ESG-Regularien setzen in Summe ein gewaltiges Ausrufezeichen und weisen dem Finanzmarkt klar die zukünftige Richtung."

Alrik Haug
Vorstand
Reuss Private Deutschland AG

„Digitalisierung, Regulierung und Niedrigzins. Was andere abschreckt, ist auch für 2021 Teil unseres Geschäftsmodells. Durch Corona rücken unsere technischen Lösungen zur vollständigen Digitalisierung aller Geschäftsprozesse noch stärker und schneller in den Vordergrund. Mit Blick auf die Regulierung wächst gleichzeitig der Bedarf an individuellen Vermögensverwaltungsmodellen und die Notwendigkeit, die ESG-Nachhaltigkeits-Kriterien künftig in die Anlageberatung zu integrieren."

Andreas Heibrock
Geschäftsführer
PATRIZIA GrundInvest

„PATRIZIA bleibt auch in diesen bewegten Zeiten ein starker und verlässlicher Partner für ihre Kunden. Trotz Corona-Pandemie haben wir als PATRIZIA GrundInvest unseren Anlegern über alle zwölf Fonds im Jahr 2020 im Durchschnitt 4,3 % ausgezahlt. Unsere Platzierungszahlen bei den aktuellen Produkten liegen im laufenden Jahr sogar deutlich höher als 2019. Bei einer Entspannung der gegenwärtigen Situation im nächsten Jahr erwarten wir daher eine noch größere Nachfrage nach unseren Immobilienfonds."

Thomas Hein
Leiter Vertrieb Immobilienfinanzierung
ING Deutschland

„Anfang 2020: Alles läuft wie geplant. Im März: Oh je, Corona, da werden uns die Kunden wegbrechen. Im April: Digitalisierungsgrad und Geschäftsmodell punkten. Im Juli: Kein Sommerloch in Sicht. Im Oktober: Die Antragsflut hält an. Im Dezember: Hoffentlich alle Ziele – trotz Corona – erreicht. Und 2021? Wünschen wir uns zuallererst ein Ende der Pandemie. Dann: Eine weiter anhaltende Nachfrage, noch mehr Digitalisierung und Nachhaltigkeit sowie Kunden und Vermittler, die uns auch in Zukunft vertrauen."

Sebastian Henrichs
CEO
Fondsdepot Bank GmbH

„Vermittler suchen weiter unabhängige Partner, die nicht im direkten Wettbewerb um Kunden stehen und keine eigenen Produktinteressen verfolgen. Nur so funktioniert eine vorbehaltlose Kooperation mit Kunden im Fokus. Als neutrale Fondsplattform ist unser Kerngeschäft auch 2021 der Handel und die Aufbewahrung von Fonds & ETFs. Neue Module für unsere Anwendungsschnittstellen bieten Partnern Flexibilität für erfolgreiche hybride Beratung oder einen volldigitalen Vermittlungsweg mit Onlineabschluss."

Hans-Peter Hierse
Vertriebsdirektor
DEGAG Deutsche Grundbesitz AG

„Die Wohnungswirtschaft hat sich in Zeiten der Pandemie zu einer tragenden Säule in der Immobilienwirtschaft entwickelt. Während Hotel-, Büro-, -Einzelhandels -und Luxusimmobilien in innerstädtischen A-Lagen rückläufige Entwicklungen verzeichnen, hat sich das bezahlbare Wohnen einmal mehr als sicherste Assetklasse behauptet und sich selbst in Krisenzeiten als ‚Fels in der Brandung' etabliert. Es gibt meiner Meinung nach auch 2021 kaum verlässlichere Investitionsmöglichkeiten als das bezahlbare Wohnen in westdeutschen Städten."

Micha Hildebrandt
Mitglied des Vorstandes
vigo Krankenversicherung VVaG

„vigo vervierfacht sich! Ein historisches Jahr mit einem Zuwachs von annähernd 100.000 Tarifversicherten, weitestgehend generiert vor dem Ausbruch der Pandemie. Feiern oder Ausruhen ist nicht angesagt – gerade in dieser Zeit. Wir geben stattdessen einfach unverändert Gas. Nebenbei sind wir mit unserem fantastischen Team in diesem Sommer innerhalb Düsseldorfs umgezogen. Wir brauchten Platz für unsere Weiterentwicklung und möchten trotz Videotelefonie künftig wieder persönliche Begegnungen ermöglichen."

Dr. Ulrich Hilp
Vertriebsvorstand Condor Lebensversicherung
Leiter des Maklervertriebs Personen R+V

„Die Corona-Pandemie hat trotz aller negativen Effekte auf unser Leben vielen Menschen verdeutlicht, wie wichtig die persönliche Vorsorge und die gesundheitliche Absicherung sind. Trotz der volkswirtschaftlichen Eintrübung haben wir bei Condor und R+V einen kräftigen Anstieg bei unseren Produkten zur Altersvorsorge, Arbeitskraftabsicherung und Krankenversicherung verzeichnet. Besonders gefragt waren fondsgebundene Rentenversicherungen. Hier setzen immer mehr Menschen auf die Chancen der Aktienmärkte. Dieser Trend zur FRV wird auch 2021 anhalten und damit weiterhin ein starker Treiber für unseren Wachstumskurs sein."

Mathias Horn
Geschäftsführer
DEFINET AG

„Corona war für die Branche ein Digitalisierungs-Turbo. Die deutliche Effizienzsteigerung durch Online-Angebote in den Bereichen Kundenberatung, Weiterbildung und virtuelle Kongresse wird in 2021 fortgeführt. Das betrifft auch mehr und mehr die digitale Datenverarbeitung zwischen Kunden, Maklern und Produzenten. Kleine und mittlere Vertriebsunternehmen werden sich verstärkt Servicedienstleistern anschließen, um die zunehmenden Anforderungen der Digitalisierung zu bewältigen."