

06/2018

# finanzwelt

## Die Stimmen der Branche 2018




**Dr. Sarvenas Enayati**

Vorstand  
PARTNER BANK Aktiengesellschaft

„Das Jahr 2018 stand in der Partner Bank AG ganz im Zeichen der Digitalisierung der Berater- und Kundenplattform und der weiteren Internationalisierung des Bankhauses. Die Digitalisierungsoffensive wird auch 2019 im Mittelpunkt stehen. Mit persönlicher, individueller und IT unterstützter Beratung und klassischen Private Banking Dienstleistungen verbindet die Partner Bank Tradition und Moderne und erzielt dadurch entscheidende Wettbewerbsvorteile und hohe Kundenzufriedenheit.“


**Renato Favro**

Sprecher des Vorstands  
Postbank Finanzberatung AG

„Die Gewinnung qualifizierter Berater ist ein Dauerthema. Wir haben eine aktive Ansprache im Markt und können mit der Resonanz sehr zufrieden sein. Dennoch müssen wir natürlich um jedes Talent kämpfen. Wer sich auf seinen Lorbeeren ausruht, hat per se schon verloren. Wir werden hier auch 2019 auf keinen Fall nachlassen und first mover bleiben. In Sachen Digitalisierung sind wir erfolgreich neue Wege gegangen. Diesen Vorsprung gilt es zu sichern. Und wir wollen 2019 erneut stärker wachsen als der Markt.“


**Gerald Feig**

Firmengründer und Geschäftsführer  
FLEX Fonds Capital GmbH

„Wer 30 Jahre als Fondsinitiator am Markt überlebt hat, überlegt immer mehr, wie er die Alltagsthemen bewältigt bekommt. Dabei fällt der Konzentration auf die alten Fonds eine immer höhere Bedeutung zu. Die größte Herausforderung 2018 lag für uns in der Restrukturierung alter Fonds, die infolge des KAGB immer noch extrem eingeschränkt handlungsfähig sind. Das ist deshalb kritisch, weil es höheren Aufwand bedarf, während die Ressourcen gleichzeitig schwinden. Aber gerade deshalb wählt man einen erfahrenen Initiator, weil er in solchen Zeiten nicht auf das Neugeschäft, sondern auf die Altfonds fokussiert.“


**Rainer Gebhart**

Vertriebsvorstand  
WWK Allgemeine Versicherung AG

„Die WWK ist ein unabhängiger und finanziell gut aufgestellter Partner für Kunden und Vertriebspartner. Eine absolute Erfolgsgeschichte ist die Riester-Rente. Seit wir unseren Garantiemechanismus ‚WWK IntelliProtect®‘ in der fondsgebundenen Riester-Rente eingeführt haben, der dafür sorgt, dass ein hoher Anteil der Sparbeiträge in die Aktienanlage fließt, hat sich das Produktionsvolumen von Maklern und freien Vertrieben vervielfacht. Wir rechnen in 2019 erneut mit einem sehr hohen Produktionsvolumen.“


**Anselm Gehling**

CEO  
Dr. Peters Group

„Anhaltende Niedrigzinsen zwingen Sparer, sich mit renditebringenden Anlagen zu beschäftigen. Anbieter sind gefordert, die positiven Aspekte eines regulierten Sachwertinvestments transparent und ausgeglichen zu vermitteln. Wir setzen auf unsere Vertriebspartner und diskutieren offen, ob ein Agio noch gerechtfertigt ist und wie wir den Vertrieb für eine digitalisierte Kundenbetreuung begeistern können. Kunden rücken in den Mittelpunkt und Marktteilnehmer haben Möglichkeiten, ein nachhaltiges, modernes Geschäft zu betreiben.“


**Rainer Gelsdorf**

Geschäftsführer  
Württembergische Vertriebspartner GmbH

„2018 haben wir die Ausrichtung auf mittelständische Makler und Firmen weiter verstärkt. So konnten wir in Komposit vor allem im Firmenkunden-Bereich wachsen und den Ausbau des Industrie-Geschäfts vorantreiben. Als ‚Partner des Mittelstands‘ wollen wir auch in Zukunft weiter investieren und unsere Zeichnungsgrenzen deutlich anheben. Mithilfe von Kooperationen möchten wir auch Auslandsdeckungen anbieten. Ein Highlight soll die geplante Kautionsversicherung werden, an der wir gerade arbeiten.“


**Stefan Giesecke**

Vorstand  
fpb AG

„Neben aller Digitalisierungseuphorie setzen wir gezielt auf die Zukunft von qualifizierter persönlicher Beratung. Ebenso schnell wie technische Dinge weiterentwickelt werden, müssen sich Mitarbeiter im Vertrieb auf das veränderte Kundenverhalten einstellen. Das ist eine enorme Herausforderung. Wir unterstützen Unternehmen und ihre Vertriebspartner mit einem maßgeschneiderten Sales Support direkt vor Ort. Wer neben Digitalisierung und schlanken Prozessen die Kundenbedürfnisse im Blick behält, wird zu den Gewinnern gehören.“


**Markus Gill**

Geschäftsführer  
Finance Consult Maklerpool GmbH & Co. KG

„Bekannt als ‚persönlicher Maklerpool‘ konzentrieren wir uns derzeit auf eine „30-Sekunden-App“: in definitiv unter 30 Sekunden einen Fremdvertrag eingeben und übertragen – entweder in den Pool oder den eigenen Bestand. Dies mit unserer üblichen und fairen 90/10-Courtage Regelung. Alles Weitere übernehmen wir komplett bis zum Geldeingang. Aufkäufe von Beständen für Vermittler, die ihre Tätigkeit beenden. Preislich unschlagbar, da wir auf die am Markt üblichen Gebühren verzichten: Je nach Modell zwischen 180 % und 525 % der BP als Auszahlung. Daher lohnt auch der Verkauf kleinerer Bestände.“