

# 06/2024 finanzwelt



## Die Stimmen der Branche 2024



Von A bis Z:

# Die Stimmen der Branche 2024

„When the world is running down, you make the best of what's still around“. Vielleicht muss man nicht ganz so fatalistisch wie seinerzeit Sänger Sting auf die globalen Krisen blicken. Doch auch in dem Popsong aus den 80ern schimmert so etwas wie Hoffnung – immerhin gibt es da noch was, die Welt ist im steten Wandel und stellt vielfältige Herausforderungen.

2024 war ein Jahr der großen Überraschungen. Die vielfach erwartete Rezession in den Vereinigten Staaten blieb aus. Stattdessen präsentierte sich die dortige Volkswirtschaft sehr robust. Hierzulande lahmt die Konjunktur und es hagelt Kritik aus allen Ecken. Vom Bild der Konjunkturlokomotive Europas ist Deutschland aktuell meilenweit entfernt. Überlagert wird das Ganze durch anhaltende geopolitische Konflikte und heftige Auseinandersetzungen.

Wir haben wie immer zum Jahresabschluss in der Branche nachgefragt, wie die Herausforderungen der vergangenen Monate gemeistert werden konnten. An welchen Stellenschrauben gedreht wurden, um in der (Erfolgs-)Spur zu bleiben. Und wie die Aussichten für 2025 sind: Klammern wir uns am letzten Positiven fest oder sehen uns alle auf der anderen Seite des Tunnels wieder? (sg)



**Dr. Patrick Afflerbach**  
Vorstand  
finanzprofi AG

Die finanzprofi AG wird auch im Jahr 2025 ihren Wachstumskurs erfolgreich fortsetzen. Unser ganzheitlicher Beratungsansatz ist auf den heutigen Kundenbedarf fokussiert. Denn gerade in der aktuellen Situation steigt die Nachfrage nach kompetenter und qualifizierter Beratung stetig. Die finanzprofi AG begeistert mit ihrer modernen Vertriebsphilosophie überdurchschnittlich viele junge Berater- und Beraterinnen. Wir verbinden vertriebliches Know-how mit dem Einsatz modernster Technik.



**Jens Arndt**  
Vorstandsvorsitzender  
myLife Lebensversicherung AG

Unsere versicherungsbasierten Investmentlösungen, die die Vorteile einer Lebensversicherung und eines Depots vereinen, sind absolute Wachstumstreiber. Die Beliebtheit bei unseren Kunden und Vertriebspartnern ist so groß, dass wir 2024 das wohl für uns erfolgreichste Geschäftsjahr in der Unternehmensgeschichte erzielen werden. Mein besonderer Dank gilt deshalb allen Geschäftspartnern und unseren Mitarbeitern. Wir blicken positiv in die Zukunft und wollen unser Nettogeschäft weiter vorantreiben.



**Dr. Guido Bader**  
Vorstandsvorsitzender  
Stuttgarter Lebensversicherung a.G.

Das vergangene Jahr war wieder mal ein sehr bewegtes. Doch wir blicken stolz auf ein wirtschaftlich erfolgreiches Jahr zurück. Dank solider Strategien und dem Vertrauen unserer Geschäftspartner:innen und Kund:innen konnten wir das beste Leben-Neugeschäft aller Zeiten erzielen. Mit Zuversicht schauen wir auf das kommende Jahr, in dem wir mit unserem Projekt „Vereint stärker!“ die Möglichkeit eines Zusammenschlusses mit der SDK prüfen – eine Perspektive, die Wachstum und Stärke für beide verspricht.



**Stephan Bannier**  
Geschäftsführer und Leiter des Vertriebs  
Eyb & Wallwitz Vermögensmanagement  
GmbH

Endlich kamen 2024 die Zinsen zurück. Das sich verändernde Zinsumfeld stellt viele Anleger vor die Frage, wie sie sich positionieren sollen. Flexibilität ist dabei entscheidend, so haben wir auch unseren Anleihenfonds nach dem griechischen Gott der guten Gelegenheit Phaidros Funds Kairos Anleihen genannt, um – auf der Suche nach Stabilität und Erträgen – antizyklisch an den globalen Anleihenmärkten zu investieren. Der Ansatz kommt auch in unserem Mischfonds Phaidros Funds Balanced zum Einsatz.



**Wibke Becker**  
Leiterin Vertriebsweg Makler  
Continente Versicherung

2025 wird ein sehr spannendes Jahr für die Branche werden. Der gestiegene Garantiezins macht die Lebensversicherung für den Vertrieb und die Kunden deutlich interessanter. Die Attraktivität der privaten Voll- und Zusatzkrankenversicherung ist zudem durch das hervorragende Preis-Leistungs-Verhältnis ungebrochen – nicht zuletzt vor dem Hintergrund des steigenden Zusatzbeitrags in der GKV. Wir freuen uns auf ein erfolgreiches neues Jahr mit unseren Partnern – mit vielen spannenden Vertriebsimpulsen und persönlichen Begegnungen.



**Michael H. Heinz**  
Präsident  
Bundesverband Deutscher  
Versicherungskaufleute (BVK)

Im Rahmen der EU-Kleinanlegerstrategie vertrat der BVK sehr erfolgreich die Position des Berufsstands. Seine Interessenvertretung war erfolgreich und führte dazu, dass eine mögliche Existenzgefährdung der Makler durch Provisionsverbote abgewendet wurde. Als erster Vermittlerverband gab der BVK ein Positionspapier zur Nutzung der Künstlichen Intelligenz (KI) in der Vermittlerbranche heraus und stellte klar, dass die KI-Anwendungen das vertrauensvolle Kundenverhältnis nicht gefährden dürfen.



**Dirk Henkies**  
CEO/Ruhestandsexperte  
blau direkt GmbH

Die Konsolidierung war im Jahr 2024 so intensiv wie noch nie in unserer Branche. Einige haben sich schon an Übernahmen „verschluckt“ und wickeln wieder ab, neue Player sind dazugestoßen. Das hat natürlich Einfluss auf den Preis. Verkäufer erzielen Top-Preise. Der nicht „PE“ finanzierte Makler wird es immer schwerer haben, anorganisch zu wachsen, da der ROI in unerreichbare Ferne rückt. Wirklich erfolgreich wird nur der, der es schafft, die gekauften Assets und Shares erfolgreich ins eigene Unternehmen zu integrieren.



**Nina Henschel**  
Vorstandsmitglied  
DKV Deutsche Krankenversicherung AG  
ERGO Krankenversicherung AG

Unsere Welt wird auch in der privaten Krankenversicherung immer komplexer. Um weiter vertriebllich erfolgreich zu sein, ist ein positives Mindset entscheidend. Durch umfangreiche Services, Finanzstärke und Tarifperlen wie Best Care oder BMG hebt die DKV Deutsche Krankenversicherung sich deutlich vom Markt ab, genau wie unsere Zielgruppenangebote für Architekten, Apotheker oder Ingenieure. Diesen Chancenraum gilt es noch stärker zu nutzen, dauerhaft zu vermarkten und als riesige Verkaufsmöglichkeit klar in den Köpfen zu verankern.



**Thomas Heß**  
Marketingchef und Organisationsdirektor  
Partnervertrieb  
WWK Lebensversicherung a. G.

Wir haben die für 2025 neu entwickelten Tarife der Produktfamilien WWK IntelliProtect® 2.0 und WWK Premium Fonds-Rente 2.0 bereits seit dem 14.10.2024 im Verkauf. Frühester Versicherungsbeginn ist der 1. Januar. Damit wurden frühzeitig alle fondsgebundenen Rentenversicherungen mit und ohne Garantie über alle Schichten der Altersvorsorge mit dem erhöhten Höchstrechnungszins von 1,0 % ausgestattet. Neu: WWK IntelliProtect® 2.0 wieder mit 100 % Bruttobeitragsgarantie und WWK Fondspolizen mit ETFs besparen.



**Micha Hildebrandt**  
Vorstand  
vigo Krankenversicherung VVaG

Die Welt wird immer hektischer und unübersichtlicher. Das überfordert viele Menschen. Wir haben daher mit vigo4YOU eine Tarifierie in der Krankenzusatzversicherung für die wesentlichen Themen (Zahnvorsorge, Zahnersatz und Krankenhaus) gelauncht, die mit Einfachheit und echten Mehrwerten punktet. Produkt und Prozess zusammengedacht! 100 % online, ohne Gesundheitsfragen, PZR-Flat, Zahnersatz auch bei bereits angeratenen Maßnahmen, keine Risikozuschläge, modular, Police direkt an Kunde und Makler.



**Christian Höfel**  
CEO  
OVV Vermögensberatung AG

Trotz des herausfordernden Umfelds setzen wir unser Umsatzwachstum in diesem Jahr fort. Gerade die konjunkturell angespannte Lage verlangt es, weiterhin für unsere Kundinnen und Kunden da zu sein und kontinuierlich in die systematische Aus- und Weiterbildung unserer Finanzvermittlerinnen und Finanzvermittler sowie die Digitalisierung im Konzern zu investieren. So sehen wir uns langfristig stark aufgestellt, um auch in Zukunft exzellente, maßgeschneiderte Lösungen bieten zu können.



**Konrad Höfer**  
Vorstand Vertrieb & Marketing  
1:1 Assekuranzservice AG

Nach dem Rekordjahr 2023 hat sich auch das Jahr 2024 für uns sehr positiv entwickelt. Mit der digitalen Vertragsoptimierung, einem exzellenten Service und einer Top-Vertriebsunterstützung konnten wir die Umsätze in der Sach- und Personenversicherung weiter ausbauen. Mit zahlreichen Vertriebs- und Serviceprojekten stellen wir die Weichen für eine erfolgreiche Zukunft, dass sich unsere Makler:innen auf noch mehr Effizienz und eine maßgeschneiderte Vertriebsunterstützung freuen können. 2025 kann kommen!



**Davor Horvat**  
Vorstand  
Honorarfinanz AG

Banken dünnen weiter ihr Filialnetz aus, ihre Berater suchen eine neue Heimat. Wie manche andere Finanzberater auch wollen sie nicht länger Diener zweier Herren sein. Es scheint etwas ins Rutschen zu kommen in der Welt der provisionsbasierten Anlageberatung. Oder doch nicht? Die meisten Berater scheuen die Selbständigkeit. Um aber als Unternehmer Erfolg zu haben, bietet sich ihnen alternativ der Anschluss an bestehende Infrastrukturen in der Honorarberatung, beispielsweise ein Haftungsdach.