

Ausgabe Januar 2013

Wir liefern Lösungen – nicht nur „Produkte“

Gothaer

AONews

Exklusives Magazin der Gothaer für ihre Vertriebspartner

Die „Ganz nach oben“- Kampagnen 2013



**Michael Kurtenbach: Warum wir
die PKV mit gutem Gewissen empfehlen**

**Altersarmut: Welche Strategien hat
die Politik?**

**Trotz Pflegereform: Nur eine private
Zusatzpolice gibt Sicherheit**

Kampagne 2013



Die „Ganz nach oben“-Kampagnen

Wer seine Kunden bestmöglich betreuen will, erhält mit dem Kampagnenkonzept 2013 die optimale Unterstützung **Seite 27**



Lieber Vertriebspartner,

auch dieses Jahr wünschen wir Ihnen mit den **AONews** einen guten Start in die kommenden zwölf Monate.

Vor uns liegt eine spannende Zeit, die wir gemeinsam mit Ihnen erfolgreich gestalten möchten. Getreu unserem Motto für 2013 „Gothaer ganz nach oben“ werden wir alles dafür tun, dass Sie auch künftig bei Ihren Kunden einen Spitzenplatz belegen. „Ganz nach oben“ möchten Sie die UB-übergreifenden neuen Kampagnen „Vorsorge“ und „Absicherung“ bringen.

Die Wahlen im Herbst werfen jetzt schon ihre Schatten voraus. Eines der Themen im Kampf um Wählerstimmen wird sein, welche Lösungen es gegen die drohende Altersarmut gibt. Die **AONews** beschäftigen sich bereits heute mit dem Thema, wenngleich die Erkenntnisse ernüchternd sind. Für Vermittler indes ergibt sich aus der Situation Potenzial für Geschäfte. Denn ohne eine private Absicherung wird es in Zukunft für niemanden mehr gehen. Die Gothaer gibt Ihnen Lösungen an die Hand, mit denen Sie bei Ihren Kunden punkten.

Ich wünsche Ihnen ein gutes Jahr 2013 und viel Spaß beim Lesen,

Ihr

Dr. Hartmut Waninger

Leiter Vertrieb und Marketing

Politik & Wirtschaft



„Bürgerversicherung – PKV dennoch empfehlenswert“

Michael Kurtenbach im Gespräch **Seite 5**

Politik & Wirtschaft



Trotz Pflegereform – nur privat vorgesorgt ist sicher

Pflegegesetz nur leicht verbessert **Seite 9**

Politik & Wirtschaft

Altersarmut: Welche Strategie hat die Politik? ... 7

Leben

- Unisex – das Optionsrecht zahlt sich aus..... 11
- Mehr Flexibilität bei Fondspolizen 13
- Neu: Praktische Universalanträge..... 15
- SBU – top über den Arbeitgeber 17
- Baufinanzierung lohnt sich für Berater..... 19
- minijobrente: neue Verkaufschancen 21

Gesundheit

- Tarif OPT G: Einstieg in die PKV 23
- Viele Änderungen durch Unisex 25

Kampagne 2013

- 2013 richtig durchstarten..... 27
- Gute Verkaufsargumente mit VarioRent-Reflex. 29
- Verkaufschancen mit SBU 31
- Rundum absichern mit MultiRisk 33
- Ergänzungsversicherungen zur GKV..... 35
- GIF-Einmaleinlage mit Investmentfonds..... 37

News & Service

- Porträt Wolfgang Fuchs, OD 1 Leiter..... 39
- Perikon: Innovative Verkaufsansätze 41
- Die JET-Termine 2013..... 43
- Der neue Werbemittelkatalog 2012/2013 45
- Risikoanalyse für Unternehmerkunden 47
- Gothaer verschickt Organspendeausweise ... 49
- Malwettbewerb schaffte Kundenbindung 51

AONews

Das Vertriebsmagazin des Gothaer Konzerns, Ausgabe Januar 2013

Herausgeber: Gothaer Versicherungsbank VVaG, Arnoldiplatz 1, 50969 Köln

Verantwortlich f. d. Herausgeber: Astrid Hemmersbach-Mathen (Presse und Unternehmenskommunikation); Eckart Struck (Marketing) **Konzeption & Umsetzung:** AEMEDIA – Presse, Print Concept, Promotion, Hammerbrookstraße 93, 20097 Hamburg **Chefredaktion:** Astrid Hemmersbach-Mathen (Gothaer, Presse und Unternehmenskommunikation), Ruth Wittner (Marketing), Andreas Eckhoff (AEMEDIA) **Redaktion und Autoren:** Peter Barber (Ltg.), Harald Czocholl, Oliver Hardt (Fotoredaktion), Malte Säger **Gestaltung:** Marc Propach (toW4o Höfert Propach Partner), Herbert Beckmann (Schlussgrafik) **Fotos und Grafiken:** Corbis, Fotolia, istockphoto, Gothaer, privat **Druck:** Wahrlich Druck, Meckenheim

„Trotz drohender Bürgerversicherung kann die PKV guten Gewissens empfohlen werden“

Interview mit Michael Kurtenbach, Vorstandsvorsitzender der Gothaer Krankenversicherung, über die Zukunft der PKV, Billigtarife, Beitragsanpassungen und die Wahlen im Herbst.

AONews: Herr Kurtenbach, in den Medien ist die PKV derzeit ganz schön unter Beschuss: heftige Beitragsanpassungen, unbezahlbar im Alter, zu hohe Provisionen. Mit welchen Argumenten würden Sie Ihre Kunden überzeugen, eine private Krankenversicherung abzuschließen?

Michael Kurtenbach: Dass wir als private Krankenversicherer Lösungen für das Problem der Beitragsanpassungen finden müssen, hat die Branche erkannt. Es ist eine gemeinsame Überzeugung aller PKV-Unternehmen, dass wir aus uns selbst sinnvolle Lösungsvorschläge entwickeln und zu Ergebnissen kommen müssen. Das zu erledigen ist nicht Sache des Staates.

AONews: Gibt es denn schon konkrete Vorstellungen über den Weg?

Kurtenbach: Ein Mittel wäre die Absenkung des Rechnungszinses für die Alterungsrückstellungen. Durch höhere Zinsüberschüsse könnten wir ein größeres finanzielles Polster für die Beitragsentwicklung im Alter schaffen. Zurzeit entwickelt die Gothaer zudem einen Beitragsentlastungstarif, dessen Einführung für Sommer 2013 geplant ist. In jüngeren Jahren zusätzlich zur Vollversicherung abgeschlossen, führt ein solcher Tarif zu einer Absenkung der Beiträge im Alter. Bei der genauen Ausgestaltung sind verschiedene Modelle vorstellbar, etwa die Beitragssenkung im Alter um einen festen Euro-Betrag. Besonders für Arbeitnehmer, die noch Freiräume beim Arbeitgeberanteil haben, ist der Abschluss eines solchen Tarifs interessant.

AONews: Die PKV hält sich zugute, wesentlich den medizinischen Fortschritt zu unterstützen. Welche Vorteile gibt es sonst noch?

Kurtenbach: Natürlich hat die PKV einige gewichtige Vorteile, beispielsweise die lebenslange Leistungsgarantie. Unsere Kunden müssen nicht wie in der GKV

Michael Kurtenbach sieht vor allem bei den Zusatzversicherungen hervorragende Marktchancen.



fürchten, dass sie über die Jahre einen Teil ihres Versicherungsschutzes verlieren. Dies hängt natürlich auch mit der soliden Finanzierung der PKV zusammen. Die Branche verfügt über Alterungsrückstellungen in einer Gesamthöhe von 170 Milliarden Euro und ist damit für den Anstieg bei den Gesundheitsausgaben infolge des demografischen Wandels gut gerüstet.

AONews: Gibt es noch weitere Vorteile?

Kurtenbach: Darüber hinaus entwickelt sich die PKV auch qualitativ weiter, indem sie gerade bei Einsteigertarifen Leistungsverbesserungen vornimmt. Dies betrifft beispielsweise eine deutliche Ausweitung bei den erstattungsfähigen Hilfsmitteln als auch die Möglichkeit, die Sitzungszahl für ambulante Psychotherapie auf maximal 50 Sitzungen pro Kalenderjahr aufzustocken.

AONews: Bei hohen Beitragsanpassungen gilt für viele noch immer als All-

heilmittel, in so genannte Billigtarife zu wechseln. Halten Sie das für eine vernünftige Lösung, die Sie empfehlen?

Kurtenbach: Zunächst einmal hat die Gothaer Kranken keine solchen Billigtarife, wie sie vereinzelt am Markt zu finden sind, im Produktangebot. Generell lautet meine Empfehlung: Man wechselt in die PKV in erster Linie wegen des Leistungsniveaus, und folglich sollte man auch in einem leistungsstarken Tarif einsteigen. Der Vorteil ist, dass in leistungs-

starken Tarifen schneller und in höherem Maße Alterungsrückstellung aufgebaut wird als dies beispielsweise in Einsteiger- oder Großschadentartifen der Fall ist. Im Alter ist dann unter Anrechnung der aufgebauten Alterungsrückstellung immer noch der Wechsel in einen Mittelklasse-tarif möglich.



AOnews Januar 2013 – Exklusives Magazin der Gothaer für den Außendienst

„Trotz drohender Bürgerversicherung kann die PKV guten Gewissens empfohlen werden“

Interview mit Michael Kurtenbach, Vorstandsvorsitzender der Gothaer Krankenversicherung, über die Zukunft der PKV, Billigtarife, Beitragsanpassungen und die Wahlen im Herbst.



AOnews: Herr Kurtenbach, in dem Medien ist die PKV derzeit ganz schön unter Beschuss, häufige Beitragsanpassungen, unfinanzierbar im Alter, zu hohe Provisionen. Mit welchen Argumenten würden Sie Ihre Kunden überzeugen, eine private Krankenversicherung abzuschließen?

Michael Kurtenbach: Dass wir als private Gesundheitsversicherer Lösungen für das Problem der Beitragsanpassungen finden müssen, hat die Branche erkannt. Es ist eine gemeinsame Überzeugung aller PKV-Unternehmen, dass wir uns selbst sinnvoll Leistungserschlässe entwickeln und zu Zugunsten kommen müssen. Das zu erfüllen ist nicht Sache des Staates.

AOnews: Gibt es denn schon konkrete Vorstellungen über den Weg?

Kurtenbach: Ein Mittel wäre die Absenkung des Beitragszinses für die Altersrückstellungen. Durch höhere Zinsrückstellungen können wir ein größeres Risikofonds für die Beitragsentwicklung im Alter schaffen. Zudem entwickelt die Gothaer zudem einen Beitragsentlastungsplan, dessen Einführung für Sommer 2013 geplant ist. In jüngeren Jahren zusätzlich zur Vollversicherung abgeschlossen, über ein solcher Tarif zu einer Absenkung der Beiträge im Alter. Bei der privaten Altersvorsorge sind verschiedene Modelle vorstellbar, eine Beitragsanpassung im Alter um einen festem Euro-Betrag. Ansonsten ist anzunehmen, die noch freizunehmende Arbeitslosenquote, ist der Schlüssel eines solchen Tarifs interessant.

AOnews: Die PKV will sich zugute, wesentlich den medizinischen Fortschritt zu unterstützen. Welche Vorteile gibt es sonst noch?

Kurtenbach: Natürlich hat die PKV einige geschätzte Vorteile, beispielsweise die lebenslange Leistungsgarantie. Unsere Kunden müssen nicht wie in der GKV

Michael Kurtenbach (links) vor einem der Gothaer-Kundenheimen in Nordhessen.

hohheit, in so genannte Billigtarife zu wechseln. Haben Sie das für eine vernünftige Lösung, die Sie empfehlen?

Kurtenbach: Zunächst einmal hat die Gothaer Kranken keine solchen Billigtarife, wie sie vornehm am Markt zu finden sind, im Produktangebot. Generell lautet meine Empfehlung: Man wechselt in die PKV in einer Linie wegen des Leistungsversages, und fähig sollte man auch in einem Leistungsstärker sein. Das ist ist, dass in leistungsstärkeren Tarifen schneller und in höherem Maße Altersrückstellungen aufgebaut sind als dies beispielsweise in Einzel- oder Geschäftstarifen der Fall ist. Im Alter ist dann unter Annahme der aufgebauten Altersrückstellungen immer noch der Wechsel in einen Mittelwerttarif möglich.

AOnews: Bei hohen Beitragsanpassungen gilt für viele noch immer als Alternative der einseitige Tarifwechsel.

Michael Kurtenbach: Darüber hinaus entwickeln sich die PKV auch qualitativ weiter, indem sie gerade bei Einzelrenten Leistungsverbesserungen vorantreiben. Das heißt beispielsweise eine deutliche Ausweitung bei den erhaltungsabhängigen Leistungen als auch die Möglichkeit, die Stützanzahl für ambulante Psychotherapie auf maximal 50 Sitzungen pro Kalenderjahr aufzuheben.

AOnews: Bei hohen Beitragsanpassungen gilt für viele noch immer als Alternative der einseitige Tarifwechsel.

AOnews: Was dürfen wir darunter verstehen?

Kurtenbach: In Kollektivverträgen erfolgt bisher alle zehn Jahre ein altersbedingter Beitragssprung. Für die Beschäftigten besteht dabei die Gefahr, in höherem Alter die steuerlich relevante Grenze von 44 Euro zu übertreten. Dieses Problem werden wir mit UniAge, also einem gleichbleibenden Beitrag über alle Altersstufen hinweg, lösen.

AOnews: Im Herbst stehen Neuwahlen zum Bundestag an. Sind Sie auf die mögliche Bürgerversicherung vorbereitet?

Kurtenbach: Angesichts der aktuellen demoskopischen Umfragen halte ich die Einführung einer Bürgerversicherung für wenig wahrscheinlich. Unabhängig davon kann die PKV weiterhin guten Gewissens empfohlen werden. Denn auch die SPD will die PKV nicht mehr abschaffen, sondern im Neugeschäft nur noch ein einheitliches „Bürgerversicherungs“-Produkt zulassen. Und das bedeutet weiterhin einen freien Wettbewerb. Bestandskunden können dann entweder in ihrem derzeitigen PKV-Volltarif bleiben. Oder sie wechseln in den Bürgerversicherungstarif ihres Krankenversicherers. Da die Bürgerversicherung jedoch keine Altersrückstellung kennt, könnte man die angesparten Mittel durch den Abschluss von Zusatzversicherungen aufbauend auf dem Bürgerversicherungstarif verwenden. Es kann für einige Menschen in der Bürgerversicherungswelt der GKV auch sehr teuer werden. So planen etwa die Grünen, neben Arbeitseinkünften auch zusätzliche Einnahmen wie Miete, Zinsen oder Ähnliches mit zur Beitragsberechnung in der Krankenversicherung heranzuziehen.

AOnews: Angenommen ein Kunde bleibt in seinem PKV-Vertrag – müsste dann nicht eine „Vergreisung“ seines Tarifs befürchtet werden?

Kurtenbach: Nicht unbedingt, es gibt ja auch schon heute Alttarife, die sich relativ stabil halten. Das hängt sehr stark von der Bestandszusammensetzung ab.

AOnews: Ein ganz anderes Thema ist der so genannte Pflege-Bahr. Wie positioniert sich die Gothaer hierzu?

Kurtenbach: Wie viele Mitbewerber auch entscheiden wir im Laufe des ersten Halbjahres 2013, ob und wann wir dieses Produkt anbieten werden. Der Pflege-Bahr ist ja mit einigen für die PKV wesensfremden Elementen ausgestattet, wie Kontrahierungszwang und dem Verzicht auf eine Gesundheitsprüfung. Und auch der Vertrieb wird sich kaum für die Vermittlung eines Produktes erwärmen können, für das er nur eine bescheidene Provision erhält. Generell ist aber das Thema Pflege für uns ein wichtiges Produktthema im kommenden Jahr. Ob es in Richtung klassischer Tarife geht, in Richtung Pflege-Bahr oder in Richtung einer Kombination aus beidem, werden wir noch zu entscheiden haben.

AOnews: Die privaten Krankenversicherer werben seit geraumer Zeit mit ihren Angeboten im Rahmen der betrieblichen Krankenversicherung. Welche Geschäftschancen sehen Sie für die Zukunft in diesem Modell, und wie ist die Gothaer Kranken hier aufgestellt?

Kurtenbach: Wir zählten zu den ersten PKV-Unternehmen, die dieses Modell am Markt etabliert haben. Natürlich erkennen inzwischen auch viele Mitbewerber die enormen Geschäftschancen. Aus vielen Gesprächen mit Personalverantwortlichen von Unternehmen weiß ich um die große Bedeutung der betrieblichen Krankenversicherung für die Mitarbeiterbindung. Deshalb ist deutlich erkennbar, dass in letzter Zeit die arbeitgeberfinanzierte Variante im Kommen ist, das heißt, immer mehr Firmen die Beitragszahlung für diese Produkte übernehmen.

AOnews: Wo sehen Sie denn noch weitere Verkaufschancen für das Jahr 2013?

Kurtenbach: Unser Spitzentarif MediVita gehörte schon in der Bisex-Welt zu den fünf besten Angeboten am PKV-Markt. Das soll er auch in Unisex bleiben. Dann wird der neue Beitragsentlastungsbaustein sicher für weiteres Geschäft sorgen. Darüber hinaus planen wir die Entwicklung einer völlig neuen Pflege-Tariffamilie. Und wir werden wahrscheinlich MediPlus einführen, einen Baustein, der auf dafür passende Tarife aufgesetzt werden kann und eventuell vorhandene Leistungslücken ausgleicht. Weiterhin sind die Ergänzungspolice zur GKV ein Wachstumsgeschäft. Im März wird die Gothaer darüber hinaus im Kollektivgeschäft UniAge-Tarife einführen.

Kurtenbach: Durch die Tatsache, dass die Unisex-Tarifwelt in vielerlei Hinsicht nicht mit der bisherigen Bisex-Tarifwelt vergleichbar ist. Bekanntlich wird die Branche die Unisex-Umstellung auch dazu nutzen, weitere Änderungen, wie eine Absenkung des Rechnungszinses oder die bereits erwähnten Leistungsverbesserungen mit umzusetzen.

AOnews: Mindestleistungen und die von Ihnen angesprochene Absenkung des Rechnungszinses haben die PKV im Unisex-Geschäft verteuert. Wie erklären Sie dies den Kunden?

Kurtenbach: Durch die Tatsache, dass die Unisex-Tarifwelt in vielerlei Hinsicht nicht mit der bisherigen Bisex-Tarifwelt vergleichbar ist. Bekanntlich wird die Branche die Unisex-Umstellung auch dazu nutzen, weitere Änderungen, wie eine Absenkung des Rechnungszinses oder die bereits erwähnten Leistungsverbesserungen mit umzusetzen.

AOnews: Wie schätzen Sie den Markt für das Jahr 2013 ein?

Kurtenbach: In der Vollversicherung wird der Markt eher kleiner und keinesfalls einfacher werden, in der Zusatzversicherung sind auch weiterhin hervorragende Wachstumschancen vorhanden. Diese gilt es zu nutzen.

Streitthema Altersarmut – mit welchen Strategien will die Politik das Problem lösen?

Das Thema Altersvorsorge wird im bevorstehenden Wahlkampf eine zentrale Rolle spielen. Zwar geht es den Rentnern hierzulande noch „überwiegend gut“, doch in Zukunft droht vielen Senioren Altersarmut. Die Politik streitet um die richtigen Lösungskonzepte.

Mit ihrem Vorstoß für eine so genannte „Zuschussrente“ löste Bundessozialministerin Ursula von der Leyen (CDU) im vergangenen Jahr eine heftige Diskussion zwischen den Parteien über die Zukunft des Rentensystems aus. Dabei ist die heutige Rentnergeneration finanziell gut ausgestattet – das zeigen schon die Werbeanzeigen in den Medien: Braun gebrannte, Golf spielende Senioren vermitteln das Bild von wohlhabenden Ruheständlern. Auch der Alterssicherungsbericht der Bundesregierung kommt zu dem Schluss, den Rentnern in Deutschland gehe es derzeit „überwiegend gut“. Doch das wird leider nicht so bleiben:

Ohne private Vorsorge drohe künftigen Senioren-Generationen Altersarmut, warnen die Autoren des Regierungsberichts.

Von Altersarmut spricht man laut offizieller Definition, wenn Rentner ihren Bedarf für das tägliche Leben nicht mehr aus den Leistungen der gesetzlichen und privaten Versorgungssysteme decken können. Laut Schätzung des Paritätischen Wohlfahrtsverbandes werden davon bis 2030 rund zehn Prozent aller Senioren betroffen sein. Besonders gefährdet sind Menschen, die im Laufe ihres Berufslebens längere Zeit arbeitslos waren oder sich – etwa für die Kin-

dererziehung – eine längere berufliche Auszeit genommen haben. Die demografische Entwicklung führt zudem dazu, dass das Rentenniveau sinken wird. Schließlich tritt schon bald die Generation der Babyboomer ihren Ruhestand an. So stehen tendenziell immer mehr älteren Menschen immer weniger junge Beitragszahler gegenüber.

Die beste Möglichkeit: privat für das Alter vorsorgen

Die Bundesregierung hat bereits reagiert und die Rente mit 67 eingeführt. Letztlich entspricht das einer Absenkung des Rentenniveaus. Zwar hat die SPD angekündigt, zur Rente mit 65 zurückzukehren, sollte sie die Bundestagswahl im Herbst dieses Jahres gewinnen. CDU und FDP haben diesen Vorstoß jedoch als unverantwortlich und populistisch gegeißelt. Denn langfristig führt an einem späteren Renteneintrittsalter kein Weg vorbei. Experten gehen sogar davon aus, dass mit der Rente mit 67 längst noch nicht das Ende der Fahnenstange erreicht ist – im Gespräch ist bereits der Ruhestand erst mit 70. Den Bürgern bleibt derweil nur die Möglichkeit, selbst zur Tat zu schreiben und privat für das Alter vorzusorgen.

Genau dafür hat die Gothaer die richtige Lösung: VarioRent-ReFlex. Der Vermittler hat im Rahmen der diesjährigen Kampagne die Möglichkeit, seine Kunden mit einem Mailing dafür zu sensibilisieren, ihre Versorgungslücken dauerhaft zu schließen. Frauen und Männer werden in den Mailings getrennt angesprochen, denn das Jahr 2013 hält für Frauen einen besonderen Vorteil bereit. Durch die Einführung der Unisex-Tarife erhalten Frauen mehr Rente für ihr Geld.

Es lohnt sich also in diesem Jahr besonders Frauen anzusprechen. Die vorbereiteten und gesponserten Mailings finden alle Gothaer Vermittler zum Kampagnenstart in der Gothaer Marketingbox. Mehr zur Kampagne lesen Sie auf Seite 29.



Zukünftig klagen immer mehr Rentner im Alter über Geldmangel.

Trotz Pflegereform – nur mit einer privaten Zusatzpolice gibt es Sicherheit

Mit dem neuen Pflegegesetz wurden wieder einige kleinere Betreuungsleistungen in die Pflegepflichtversicherung eingeführt. Doch bei allen Verbesserungen – ohne zusätzliche private Vorsorge geht es auch künftig nicht.

Experten sind sich einig: Deutschland rollt auf eine Pflegekrise zu. Bereits heute sind rund 2,4 Millionen Bundesbürger pflegebedürftig, und bis zum Jahr 2030 soll die Zahl auf 3,4 Millionen steigen. Bis zum Jahr 2050 soll sie sich gegenüber heute sogar verdoppeln. Das Angebot an Heimplätzen wird mit der steigenden Nachfrage kaum mithalten können. Entsprechend werden nach den Regeln der Marktwirtschaft die Preise für professionelle Pflegedienstleistungen weiter steigen. Bei einer von Pflegediensten auf durchschnittlich acht Jahre taxierten Pflegedauer wird – ohne künftige Preissteigerungen einzurechnen – vorhandenes privates Vermögen schnell aufgebraucht.

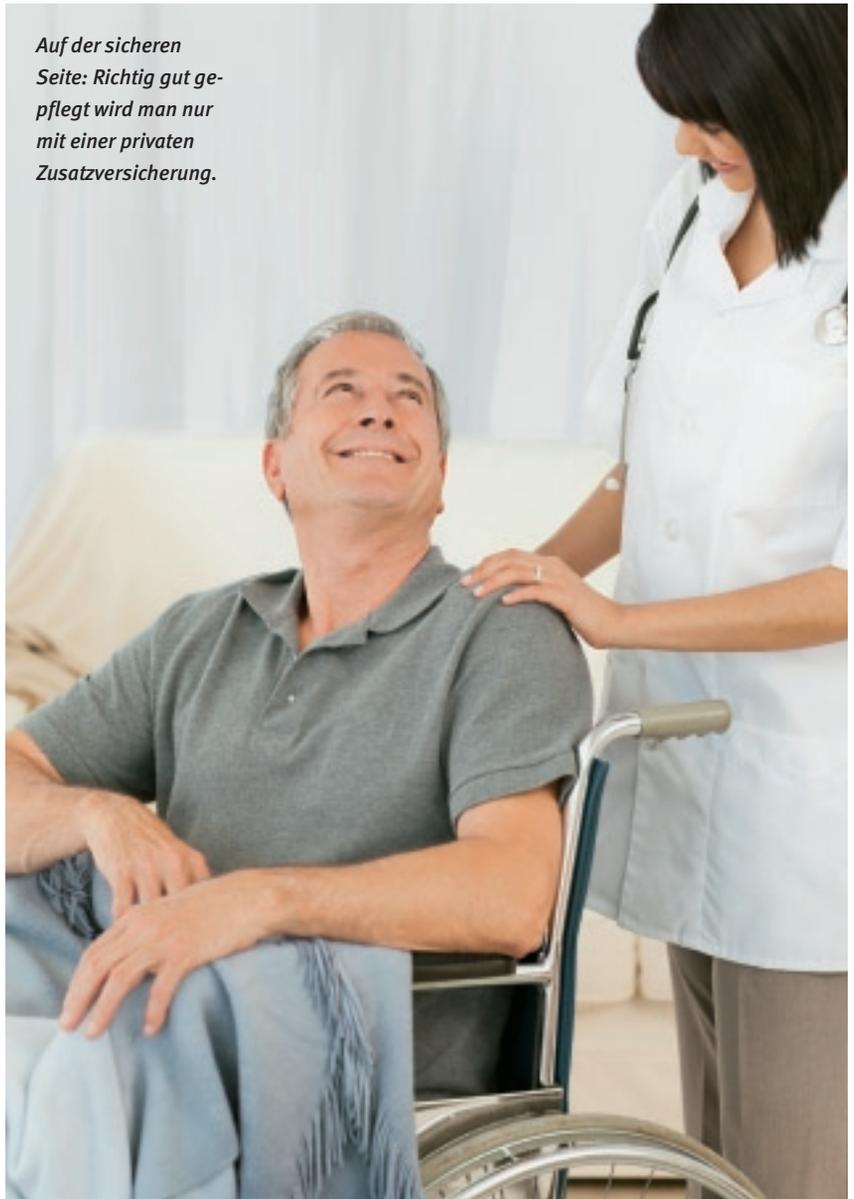
Groß angekündigte Reform oder nur ein Reförmchen?

Um einer Pflegenotlage entgegenzuwirken, wurde Ende Oktober 2012 das Pflege-Neuausrichtungs-Gesetz (PNG) verkündet. Zum 30. Oktober des vergangenen Jahres sind bereits einige inhaltliche Verbesserungen für Pflegebedürftige in Kraft getreten.

Weitere Neuerungen wurden zum Jahreswechsel 2012/2013 wirksam. Neben der Grundpflege und den hauswirtschaftlichen Leistungen wurden vornehmlich erweiterte Betreuungsleistungen in die Pflegepflichtversicherung eingeführt.

Alles gut und schön. Doch am Grundsatz, dass die gesetzliche Pflegepflichtversicherung nicht mehr ist als eine „Teilkaskoversicherung“ und vom Gesetzgeber auch nicht anders gedacht ist, ändert auch diese Reform nichts. Eine echte Reform der sozialen Pflegeversicherung, wie sie in den Koalitionsgesprächen nach den Wahlen im Herbst 2009 angekündigt worden war, sieht nach Ansicht vieler Beobachter anders aus. Aus der groß angekündigten Pflegereform ist eher ein Reförmchen geworden. Daran ändert auch der zum Jahresbeginn eingeführte Pflege-Bahr nichts.

Auf der sicheren Seite: Richtig gut gepflegt wird man nur mit einer privaten Zusatzversicherung.



Das Angebot von Gesundheitsminister Daniel Bahr sieht für eine private Pflegeergänzungsversicherung einen Mindestbeitrag von zehn Euro im Monat vor. Dann gibt es eine monatliche staatliche Förderung von fünf Euro. Dafür sollen die privaten Pflegeversicherer ein monatliches Tagegeld von mindestens 600 Euro in der Pflegestufe III garantieren und jeden Kunden ohne Gesundheitscheck, Zuschläge oder Teilausschlüsse aufneh-

men müssen. Laut Statistik setzt sich die – immer noch viel zu geringe – Zahl derjenigen, die bereits eine private Pflegezusatzversicherung abgeschlossen haben, vor allem aus Menschen mit einem verfügbaren Haushaltseinkommen von mehr als 3.000 Euro monatlich zusammen. Sie haben erkannt, dass eine private Pflegezusatzversicherung auch

Weiter auf der nächsten Seite

AONews Januar 2013 – Exklusives Magazin der Gothaer für den Außendienst

Trotz Pflegereform – nur mit einer privaten Zusatzpolice gibt es Sicherheit

Mit dem neuen Pflegegesetz wurden wieder einige kleinere Betreuungsleistungen in die Pflegepflichtversicherung eingeführt. Doch bei allen Verbesserungen – ohne zusätzliche private Vorsorge geht es auch künftig nicht.

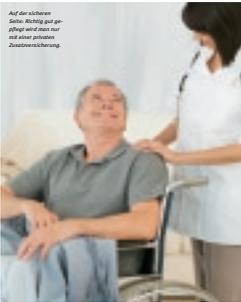
Experten sind sich einig: Deutschland röhrt auf eine Pflegereform zu. Bereits heute sind rund 4,6 Millionen Bundesbürger pflegebedürftig, und bis zum Jahr 2030 soll die Zahl auf 7,6 Millionen steigen. Bis zum Jahr 2050 soll sich gegenüber heute sogar verdoppeln. Das Gegenüber an Heimpflege kann erhalten bleiben. Entsprechend werden nach den Regeln der Mathematik die Preise für professionelle Pflegeleistungen weiter steigen. Bei einer von Pflegekassen auf durchschnittlich acht Jahre laufenden Pflegeversicherung – ohne künftige Preissteigerungen einzuschließen – vorhandenes private Vermögen schnell aufgebraucht.

Groß angekündigte Reform oder nur ein Reflektieren?

Um einer Pflegereform entgegenzuwirken, wurde Ende Oktober 2012 das Pflege-Maßnahmen-Gesetz (PMG) verabschiedet. Zum 30. Oktober des vergangenen Jahres sind bereits einige inhaltliche Verbesserungen für Pflegebedürftige in Kraft getreten.

Weitere Änderungen wurden zum Jahreswechsel 2012/2013 wirksam. Neben der Grundpflege und den hauswirtschaftlichen Leistungen wurden vornehmlich erweiterte Betreuungslösungen in die Pflegepflichtversicherung einbezogen.

Allen gut und schön. Doch am Grundsatz, dass die gesetzliche Pflegepflichtversicherung nicht mehr ist als eine „Hilfsversicherung“, sind vom Gesetzgeber auch nicht andere gedacht. Eine echte Reform der sozialen Pflegeversicherung, wie sie in den Koalitionsverträgen nach den Wahlen im Herbst 2009 angekündigt worden war, sieht nach Ansicht vieler Beobachter anders aus. Aus der groß angekündigten Pflegereform ist eher ein Reflektieren geworden. Daran ändert auch die zum Jahresbeginn eingeführte Pflege-Bahr nichts.



Auf der nächsten Seite: Hilft ein Pflegegeld bei der Pflege? Wird man nur mit einer privaten Zusatzversicherung?

bezahlen. Erst zuletzt ist das Sozialamt zuständig. 600 Euro mehr oder weniger – der Pflege-Bahr als reine Minimallösung ist zwar ein Schritt in die richtige Richtung, kann und wird das Problem aber nicht lösen.

Nachfrage für private Pflegepolice wächst deutlich

Viel entscheidender wird es deshalb auch in Zukunft sein, Vermögen und Pflegequalität über eine leistungsstarke private Zusatzversicherung zu sichern und abzudecken. Und die Kundennachfrage ändert sich. Laut PKV-Verband weisen die privaten Pflegezusatzversicherungen in den letzten zwei Jahren die stärksten prozentualen Zuwächse bei den privaten Ergänzungsversicherungen auf. Der Pflege-Bahr wird viele Menschen für dieses dringende Thema sensibilisieren.

Die Gothaer hält bereits heute entsprechende Produkte für eine zielgerechte Absicherung bereit. Das Pflegegeld der Gothaer leistet zum Beispiel bereits ab Pflegestufe I. Für Kunden, die eine besonders günstige Absicherung

suchen, ist das Pflegegeld mit Leistungen ab Pflegestufe III ideal. Bei allen Pflegegeldversicherungen verzichtet die Gothaer auf Wartezeiten.

Darüber hinaus steht die Gothaer ihren Kunden kompetent und beratend zur Seite. So wurde der Gothaer Pflegeberater umfangreich überarbeitet. Mit neuesten Fakten versehen kann er ab sofort wieder bestellt werden (Druckartikelnnummer 113195). Pflegebedürftige, Pflegenden und Vermittler erhalten darin wichtige Informationen und praktischen Rat zur Pflegeversicherung: vom Hilfsmittel über die Auswahl eines ambulanten Pflegedienstes bis hin zu Themen wie Vorsorgevollmacht und Patientenverfügung. Neu aufgenommen wurde zudem ein Kapitel zum Thema Demenz.

Ihre Ansprechpartnerinnen:

Für den Pflegeberater:
Sascha Foerster, Telefon 0221 308-22756

sascha.foerster@gothaer.de

Für Pflege-Bahr:

Imke Schlekking, Telefon 0221 308-24523

imke.schlekking@gothaer.de

Für den Vertrieb:

Ruth Wittwer, Telefon 0221 308-33868

ruth.wittwer@gothaer.de

und vor allem der eigenen Vermögensabsicherung und derjenigen ihrer Kinder dient. Schließlich kostet ein Schwerstpflegeplatz in einer stationären Einrichtung schon heute bis zu 5.500 Euro im Monat. Davon sind aber nur 1.550 Euro über die gesetzliche Pflegeversicherung abgedeckt. Die Differenz müssen die Betroffenen oder ihr Nachwuchs selbst

Unisex-Tarife – Männer und Frauen können dank Optionsrecht in Ruhe vergleichen, welche Alternative für sie günstiger ist.



Unisex – jetzt zahlt sich das Optionsrecht aus

Perfekter Service für Kunden und Vertriebspartner: Die Gothaer überprüft zu Jahresbeginn die Verträge. Bietet der Unisex-Tarif höhere Garantiewerte, erhält der Kunde automatisch ein Angebot.

Seitdem die Einführung der Unisex-Tarife bekannt wurde, stellten sich für Kunden und Vertriebspartner viele Fragen. Sollte man mit einem Neuabschluss warten, könnte vom alten in den neuen Tarif gewechselt werden, für wen würden die neuen Tarife preiswerter und für wen teurer? Fragen über Fragen, die Vertriebspartner und Kunden landauf, landab gleichermaßen beschäftigten. Nicht so bei der Gothaer.

Denn schon Mitte Mai vergangenen Jahres hatte das Unternehmen allen Vermittlern eine attraktive Möglichkeit an die Hand gegeben, bei ihren Kunden zu punkten: das Unisex-Optionsrecht. Und der Erfolg zeigt: Es war der richtige Weg. Mit dem Optionsrecht konnten die Kunden beruhigt ihre Verträge in der seinerzeit gültigen Bisex-Tarifwelt abschließen, ohne dass sie Gefahr liefen, später von

Neuerungen in 2013

Unisex-Tarife: Darüber freuen sich die Kunden

Ab 1. Januar 2013 gelten die neuen Unisex-Tarife für Frauen und Männer. Bei manchen Produkten wird es dabei deutlich günstiger für die Kunden. Frauen dürfen sich bei den Rentenversicherungen und vor allem in der selbstständigen Berufsunfähigkeitsversicherung (SBU) in den Berufsgruppen 1++ bis 2+ über niedrigere Beiträge gegenüber den Bisex-Tarifen freuen. Für Männer sinken die Beiträge bei der Kapitallebensversicherung, bei der Absicherung gegen Schwere Krankheiten (Gothaer Perikon) und bei der SBU in der Berufsgruppe 3. Die konventionelle Risikolebensversicherung wird für Männer sogar deutlich günstiger.

Einheitliche Berufsgruppensystematik

Mit Einführung der Unisex-Tarifgeneration wird bei der Berufsunfähigkeitszusatzversicherung (BUZ) und Erwerbsunfähigkeitszusatzversicherung (EUZ) – außer bei der Pensionskasse – die verbesserte Berufsgruppensystematik der Selbstständigen Berufsunfähigkeitsversicherung (SBU) mit acht Berufsgruppen und der möglichen Besserstellung durch maximal drei Zusatzfragen übernommen. Das führt auch bei den Zusatzversicherungen zu einer risikogerechteren Einschätzung des beantragten Versicherungsschutzes.

Weiter auf der nächsten Seite



Seit Jahresbeginn mehr Anlageflexibilität bei Fondspolice

Mehr Rendite mit Fondspolice – bei der Gothaer haben Kunden jetzt noch umfangreichere Möglichkeiten. Ab sofort stehen ausgewählte Top Select Strategien auch bei den Produkten Perikon, PflegeRent-Invest, Direktversicherung ReFlex und VarioRent-ReFlex zur Auswahl.

In den Fondsbaskets haben die Anlageexperten der Gothaer aus der bestehenden Fondspalette vielfach ausgezeichnete Fonds nach unterschiedlichen Anlagethemen ausgewählt und für ihre Kunden zusammengestellt.

Zeitgleich wurde die bisher bestehende Garantie-/Wertsicherungsfondspalette bei der Direktversicherung ReFlex und VarioRent-ReFlex um einen vierten Garantiefonds ergänzt. Der HSBC Global Emerging Markets protect 80 Dynamic setzt seinen Schwerpunkt in den Aktienmärkten der Schwellenländer. Zusammen mit den drei bisherigen Garantie-/Wertsicherungsfonds

DWS Garant 80 FPI (Schwerpunkt: Aktien weltweit), dem DWS Funds Invest Sachwertstrategie (Schwerpunkt: Sachwerte) und LBB INVEST Europa-80 Save-INVEST (Schwerpunkt: Aktien Europa) können die Kunden bei den modernen Hybrid-Produkten der Gothaer je nach persönlicher Anlegermentalität einen aus vier Garantie-/Wertsicherungsfonds mit unterschiedlichen Anlagestrategien auswählen.

Und es gibt seit Januar eine dritte Neuerung. In den Produkten BasisVorsorge Fonds und VarioRent plus-Fonds ist ein neuer Basket zum Thema Dividenden und Erträge hinzugekommen.

Dieser Basket investiert überwiegend in Fonds mit dividendenstarken Aktien. Hierbei hat der Kunde die Möglichkeit, neben Kurssteigerungen auch laufende Erträge zu erzielen. Zur Portfoliostabilisierung werden 20 Prozent der Beiträge in einen Rentenfonds investiert. Wie alle Baskets besteht er aus fünf Einzelfonds.

Ihre Ansprechpartner:

Für den Fachbereich:
Johannes Wollenschläger, Telefon 0221 308-23416
johannes_wollenschlaeger@gothaer.de
Für die Verkaufsförderung:
Olaf Laufer, Telefon 0221 308-33872
olaf_laufer@gothaer.de

Die neuen Fonds bieten jetzt noch umfangreichere Anlagemöglichkeiten.



Praktische Universalanträge

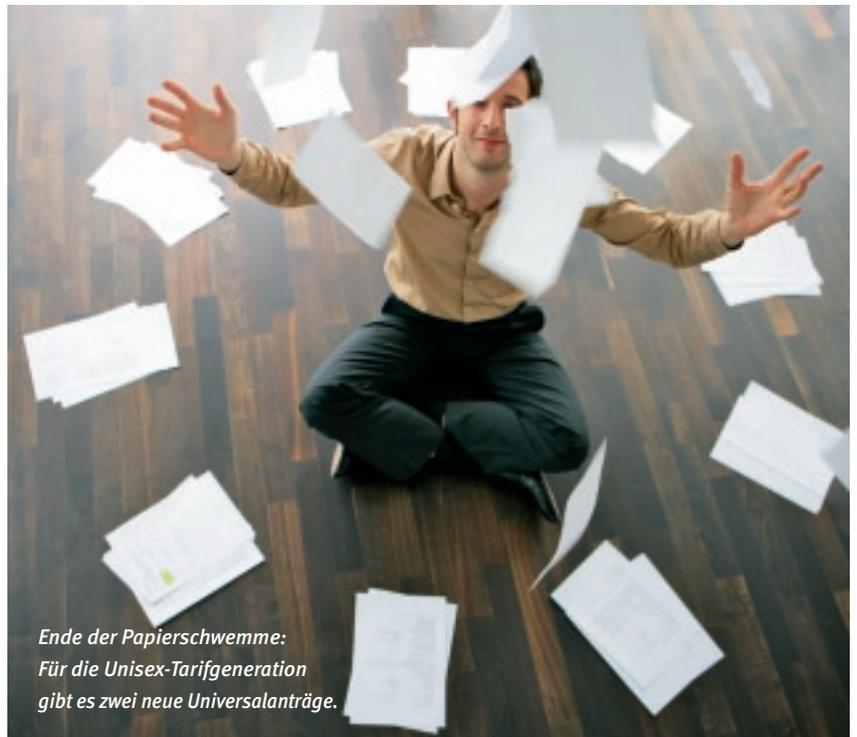
Künftig gibt es für die Gothaer Pensionskasse und die Gothaer Leben nur noch ein Formular. Das erleichtert Versicherungsvermittlern die Arbeit.

Um die Antragsaufnahme zukünftig noch einfacher zu gestalten, gibt es für die Unisex-Tarifgeneration zwei neue Universalanträge. Diese gelten einheitlich für alle Produkte der Gothaer Lebensversicherung (Artikelnummer: 215804) und der Gothaer Pensionskasse (Artikelnummer: 215801) mit Ausnahme der Gothaer ErgänzungsVorsorge, Perikon Junior und der Gothaer KinderVorsorge. Die Universalanträge bieten Vermittlern eindeutige Vorteile:

- EIN Antrag für verschiedene Produkte
- einheitlicher Aufbau: „Antrag: Persönliche Daten“ und „Antrag: Tarifdaten“
- keine zusätzlichen Tarifdaten im „Antrag: Persönliche Daten“

Ihre Ansprechpartner:

Für den Fachbereich:
 Anne Ahrends, Telefon 0221 308-23418
anne_ahrends@gothaer.de
 Für die Verkaufsförderung:
 Olaf Laufer, Telefon 0221 308-33872
olaf_laufer@gothaer.de



Papieranträge weiter möglich – das muss beachtet werden:

Grundsätzlich gilt, dass die Vermittlerdaten in der Kopfzeile vollständig erfasst werden müssen. Um den Universalantrag weiterhin als Papierantrag

zu nutzen, druckt der Vermittler – wie bisher – die Angebots- und Tarifdaten über das Angebotsprogramm aus und ergänzt alle relevanten Daten handschriftlich. Im

Papierantrag müssen zukünftig zwei neue Antragsfelder ausgefüllt werden:

[Weiter auf der nächsten Seite](#)

Antrag: Persönliche Daten (1/2)

Gothaer
AN215799

Bitte immer den Antrag: Tarifdaten (2/2) beifügen. Alle Beträge sind in Euro.

<input type="text" value="Daten des Abschlussvermittlers"/>	<input type="text" value="Daten des Betreuers"/>	<input type="text" value="Kennnummer"/>
<input type="text" value="Antragschlüssel"/>	<input type="text" value="Antragnummer/Fremdaktenzeichen"/>	<input type="text" value="Abrechnungsgruppe"/>
<input type="text" value="Versicherungsnummer"/>		<input type="text" value="Marketingschlüssel"/>

Gothaer VarioRent plus - Fonds

Antrag: Tarifdaten (2/2) FR13-3E12M1 + FBUZ13FRM1

010119801256

<input type="text" value="Daten des Abschlussvermittlers"/>	<input type="text" value="Daten des Bestandsvermittlers"/>	<input type="text" value="Kenn-Nummer"/>
<input type="text" value="Antragschlüssel"/>	<input type="text" value="Fremdaktenzeichen"/>	<input type="text" value="Abrechnungsgruppe"/>
<input type="text" value="Versicherungsnummer"/>		<input type="text" value="Marketingschlüssel"/>

1) Der neue Antragschlüssel

Zukünftig wird im Kurzdruck beziehungsweise im Ausdruck „Antrag: Tarifdaten (2/2)“ zusätzlich ein „Antragschlüssel“ ausgewiesen. Der

Antragschlüssel beinhaltet das Geburtsdatum der versicherten Person „TTMMJJJJ“ sowie die Uhrzeit des Drucks „SSMM“ und ist die Basis für die korrek-

te Dokumentenzuordnung. Im Papierantrag muss der Antragschlüssel in der Kopfzeile an den vorgegebenen Stellen manuell ergänzt werden:

Antrag: Persönliche Daten (1/2) **Gothaer**
AN215799

Bitte immer den Antrag: Tarifdaten (2/2) beifügen. Alle Beträge sind in Euro.

Daten des Abschlussvermitlers	Daten des Betreuers	Kennnummer	Abrechnungsgruppe
Antragschlüssel	Versicherungsnummer	Antragsnummer/Fremdaktenzeichen	Marketingschlüssel

Gothaer VarioRent plus - Fonds

Antrag: Tarifdaten (2/2) FR13-3E12M1 + FBUZ13FRM1

010119801256

Antragschlüssel

Daten des Abschlussvermitlers	Daten des Bestandsvermitlers	Kenn-Nummer	Abrechnungsgruppe
Versicherungsnummer	Fremdaktenzeichen	Marketingschlüssel	

2) Empfangsbekanntnis

Im Empfangsbekanntnis müssen zukünftig trotz aller Vereinfachungen für die Vermittler alle Angaben zu

den Allgemeinen Versicherungsbedingungen (AVB) handschriftlich angegeben werden. Die AVB-Angaben finden

sich, wie nachfolgend dargestellt, ebenfalls im Ausdruck „Antrag: Tarifdaten (2/2)“:

Empfangsbekanntnis

Ich bestätige, dass ich die Kundeninformationen, den Antrag: Tarifdaten (2/2) und die aufgeführten Versicherungsbedingungen vor Antragstellung erhalten habe:

Versionsdatum

X

Ort, Datum Unterschrift des Antragstellers/Versicherungsnehmers zur Empfangsbekanntnis

Kundeninformationen

Zusammen mit den Angebots und Antragsunterlagen haben Sie alle Kundeninformationen sowie die aufgeführten Versicherungsbedingungen vor Antragsstellung erhalten:

- Allgemeine Versicherungsbedingungen für die Gothaer VarioRent plus - Fonds (FR13-3)
- Allg. Bedingungen für den vorläufigen Versicherungsschutz in der Lebensversicherung Stand 10.12.2012



Sicher wie in einem Safe: Mit der Gothaer ist man auch bei einer Berufsunfähigkeit bestens geschützt.

Berufsunfähigkeitsversicherung – top über den Arbeitgeber

Arbeitnehmer können finanziellen Schutz bei Berufsunfähigkeit über den Arbeitgeber zu attraktiven Konditionen absichern. Es gibt ein eigens auf die Rahmenbedingungen der bAV ausgerichtetes Bedingungswerk mit einem eigenen Pricing.

Nachdem die neue selbstständige Berufsunfähigkeitsversicherung der Gothaer bereits im Privatkundengeschäft sehr gut angenommen wurde, setzte sich dieser Trend im Jahresendgeschäft insbesondere bei der SBU als Direktversicherung und als Belegschaftsgeschäft fort. So spiegelt sich die Erfolgsstory der Gothaer SBU auch in der betrieblichen Altersversorgung wider.

Die Direktversicherung Berufsunfähigkeitspolice ist für Arbeitgeber und Arbeitnehmer gleichermaßen interessant. Beispiel: Lässt ein 30-jähriger Beschäftigter (ledig, kirchensteuerpflichtig, Überschussystem: Sofortbonus) mit ei-

nem Jahresbruttoeinkommen von 30.000 Euro einen Jahresbeitrag von 1.200 Euro per Entgeltumwandlung in eine Direktversicherung Berufsunfähigkeitspolice fließen, kostet dieser wichtige Schutz unter dem Strich nur rund 591 Euro. Denn er spart fast 249 Euro Sozialabgaben und obendrein 360 Euro an Steuern. So kann er diesen wichtigen Schutz wegen der hohen staatlichen Förderung sehr preiswert erhalten. Im Fall der Fälle erhält er bei Berufsunfähigkeit eine garantierte monatliche Rente von 2.236 Euro, die sich durch den Sofortbonus aus der Überschussbeteiligung auf insgesamt 3.063 Euro monatlich erhöht (nach

derzeit gültigen Überschussätzen). Auch der Arbeitgeber profitiert und spart durch die Entgeltumwandlung kräftig Lohnnebenkosten. Diese kann er – wenn er möchte – wiederum als Arbeitgeberzuschuss an den Beschäftigten weiterreichen.

Für das Kollektivgeschäft im Rahmen der bAV kann je nach Anzahl und Beteiligungsquote derversicherten Arbeitnehmer eine stark verkürzte Gesundheitserklärung bis hin zur einfachen Dienstobliegenheitserklärung vereinbart werden. Das erleichtert den Abschluss erheblich.

Weiter auf der nächsten Seite





Berufsunfähigkeitsversicherung – top über den Arbeitgeber

Arbeitnehmer können finanziellen Schutz bei Berufsunfähigkeit über den Arbeitgeber zu attraktiven Konditionen absichern. Es gibt ein eigenes auf die Rahmenbedingungen der BAV ausgerichtetes Bedingungsmerkmal mit einem eigenen Pricing.

Nachdem die neue selbstständige Berufsunfähigkeitsversicherung der Gothaer bereits im Privatversicherungsbereich sehr gut angenommen wurde, setzte sich dieser Trend im Jahresrückblick insbesondere bei der SBI als Direktversicherung und als Betriebskassenmitglied fort. So spiegelt sich die Erfolgsgeschichte der Gothaer SBI auch in der betrieblichen Altersversorgung wider. Die Direktversicherung Berufsunfähigkeitsschutz ist für Arbeitgeber und Arbeitnehmer gleichermaßen interessant. Beispiel: Lohnt ein 30-jähriger Beschäftigter (Beiz, Vorkostenversicherung, Überschussanteile: Sofortbonus) mit ei-

nem Jahresbruttolohn von 50.000 Euro einen Jahresbeitrag von 2.200 Euro per Entgeltumwandlung in eine Direktversicherung Berufsunfähigkeitsschutz. Inwiefern, bietet dieser wichtige Schutz unter dem Strich nur rund 500 Euro. Denn er spart fast 1000 Euro Sozialabgaben und übersteuert 360 Euro an Steuern. So kann er diesen wichtigen Schutz wegen der hohen staatlichen Förderung sehr preiswert erhalten. Im Fall der Fälle erhält er bei Berufsunfähigkeit eine garantierte monatliche Rente von 2.000 Euro, die sich durch den Sofortbonus aus der Überschussanteile auf insgesamt 3.000 Euro monatlich erhöht (nach

derzeit gültigen Überschussanteilen). Auch der Arbeitgeber profitiert und spart durch die Entgeltumwandlung häufig Lohnnebenkosten. Diese kann er – wenn er möchte – wiederum als Arbeitgeberzuschuss an den Beschäftigten weiterreichen. Für die Kollektivität im Rahmen der SBI kann je nach Anzahl und Beschäftigtenanteile der versicherten Arbeitnehmer eine stark verkürzte Gesundheitsprüfung bis hin zur einfachen Dienstaltersprüfung vereinbart werden. Das erleichtert den Abschluss erheblich.

Weniger ist der richtige Satz

über ein Online-Portal gestellt werden, eine Service-Hotline steht telefonisch für die Risikoprüfung bereit. Darüber hinaus unterstützen Firmenspezialisten bei der Beratung vor Ort.

Ihre Ansprechpartner:
Für den Fachbereich:
Fridtjof Beuth, Telefon 0221 308-23419
fridtjof_beuth@gothaer.de
Für die Verkaufsförderung:
Olaf Laufer, Telefon 0221 308-33872
olaf_laufer@gothaer.de

Vorteile der Direktversicherung Berufsunfähigkeitspolice

Vorteile für Arbeitnehmer:

Auch Verbraucherschützer empfehlen die Absicherung dieses existenziell bedeutenden Risikos. Der Arbeitnehmer profitiert dabei von besonderen Highlights:

- Berufsunfähigkeitsschutz mit Top-Bedingungen
- erstklassiges Preis-Leistungs-Verhältnis
- optionale Rentendynamik von 1% bis 3%
- einzigartiger Familienbonus für Versicherte mit Familie
- Starter-Option: niedrige Anfangsbeiträge für Berufseinsteiger und Auszubildende bei vollem Versicherungsschutz
- Ersparnis von Lohnsteuern und Beiträgen zur Sozialversicherung bei Entgeltumwandlung
- Besteuerung im Leistungsfall zu einem meist geringeren Steuersatz
- perfekt für Berufsstarter: die Starter-Option.

Ideal für Arbeitgeber – auch als Mittel der Mitarbeiterbindung:

Der Fachkräftemangel macht Mitarbeiterbindung immer wichtiger. Dem Arbeitgeber stehen mehrere Wege offen:

- Entgeltumwandlung: Der Arbeitgeber profitiert durch niedrigere Lohnnebenkosten.
- Arbeitgeberzuschuss: Der Arbeitgeber gibt gesparte Lohnnebenkostenanteile an Arbeitnehmer weiter.
- Rahmenvertrag: Der Arbeitgeber ermöglicht dem Arbeitnehmer die Privatvorsorge zu besonders günstigen Beiträgen.

Zusätzliche Vorteile für den Arbeitgeber:

- minimaler Verwaltungsaufwand
- keine Bilanzberührung und keine PSV-Pflicht
- Beiträge sind Betriebsausgaben und mindern den zu versteuernden Gewinn.

Alternativ zur betrieblichen Altersversorgung kann der Arbeitgeber einen Rahmenvertrag mit der Gothaer schließen und dadurch seinen Mitarbeitern die Absicherung des Berufsunfähigkeitsrisikos auf privater Basis zu besonders günstigen Beiträgen ermöglichen. Auch hier gelten je nach Beteiligungsquote vereinfachte Annahmerichtlinien.

Für Arbeitgeber bieten diese Lösungen auch im Hinblick auf die Stichworte Fachkräftemangel und Mitarbeiterbindung unschlagbare Vorteile. Sie verbessern die Attraktivität des Arbeitsplatzes und beweisen darüber hinaus soziale Kompetenz.

Für die Vertriebspartner hält die Gothaer einen Top-Service bereit. Risikovorfragen für Einzelverträge können

PHVA & Wirtschaft
 Such
 Kern
 Gemeindef
 Kampagnen 2013
 Themen Service

Die eigene Immobilie boomt – und Vermittler können mit Hilfe der Gothaer an dem Erfolg teilhaben.



Baufinanzierung lohnt sich für den Berater

Die historisch tiefen Zinsen für Baugeld sorgen für eine starke Nachfrage nach Finanzierungen. Die Gothaer hilft Vermittlern, mit Baufinanzierungen erfolgreich zu sein.

Das Jahr 2012 war von der Schuldenkrise in Euroland, der anhaltenden Wirtschaftsschwäche der USA und einer starken Erholung in Deutschland geprägt. Die Notenbanken blieben bei ihrer Tiefzinspolitik, haben aber mit massiven Aufkäufen von Staatsanleihen gleichzeitig die Angst vor Inflation und Währungsverfall geschürt.

Die Gesamtkonstellation gibt Beratern momentan Rückenwind für gute Geschäfte: robustes Wirtschaftswachstum, stabiler Arbeitsmarkt und tiefe Zinsen. Wer als Kunde ernsthaft mit dem Gedanken spielt, in nicht allzu ferner Zukunft eine eigene Immobilie zu erwerben, wird das vermutlich 2013

tun. In einem solchen Umfeld liegt es am Vermittler, die Weichen richtig zu stellen, um den Anteil an diesem Geschäft zu sichern. Und das nicht nur 2013, sondern auch darüber hinaus. Denn Baufinanzierung ist ein optimales Cross-Selling-Produkt und lohnt sich daher auch langfristig.

Qualifizierte Beratung und breite Produktauswahl

Zudem bietet die Baufinanzierung auch gute Ertragschancen. Neben dem üblichen einen Prozent Maximalprovision auf das abgeschlossene Darlehensvolumen bietet Prohyp im Premium-Modell

Provisionschancen bis maximal 1,5 Prozent für Berater, die mehr als eine Million Euro abgeschlossenes Baufinanzierungsvolumen im Jahr generieren.

Es ist also nur von Vorteil für den Vermittler, wenn er sich näher mit Baufinanzierungen beschäftigt und sie ins eigene Portfolio aufnimmt. Natürlich bedarf es einer gewissen Einarbeitung ins Thema, um Kunden qualifiziert beraten zu können. Die Gothaer stellt Vermittlern jedoch mit Prohyp einen professionellen Baufinanzierungspartner zur Seite. Von der Systemunterstützung über persönliche Finanzierungsspezialisten bis hin

Weiter auf der nächsten Seite



AONews Januar 2013 – Exklusives Magazin der Gothaer für den Außendienst

20



Baufinanzierung lohnt sich für den Berater

Die historisch tiefen Zinsen für Baugeld sorgen für eine starke Nachfrage nach Finanzierungen. Die Gothaer hilft Vermittlern, mit Baufinanzierungen erfolgreich zu sein.

Das Jahr 2012 war von der Schuldenkrise in Europa, der anhaltenden Wirtschaftschwäche der USA und einer weiteren Erholung in Deutschland geprägt. Die Notenbanken blieben bei ihrer Geldpolitik, haben aber mit massiven Aufkäufen von Staatsanleihen gleichzeitig die Angst vor Inflation und Wertungsverfall geschützt.

Die Gesamtsituation ergibt Beratern momentan Rückenwind für gute Geschäfte: robustes Wirtschaftswachstum, stabiler Arbeitsmarkt und tiefe Zinsen. Wer als Kunde ernsthaft mit dem Gedanken spielt, in nicht allzu ferner Zukunft eine eigene Immobilie zu erwerben, wird das vermutlich 2013

in einem wachen Umfeld liegt es am Vermittler, die Weichen richtig zu stellen, um den Anteil an diesem Geschäft zu sichern. Und das nicht nur 2013, sondern auch darüber hinaus. Denn Baufinanzierung ist ein optimales Cross-Selling-Produkt und lohnt sich daher auch langfristig.

Qualifizierte Beratung und breite Produktauswahl

Zudem bietet die Baufinanzierung auch gute Ertragschancen. Neben dem üblichen einen Prozent Maximalprovision auf das abgerechnete Darlehensvolumen bietet Prohyp im Premium-Modell

Provisionschancen bis maximal 1,5 Prozent für Berater, die mehr als eine Million Euro abgerechneten Baufinanzierungsvolumen im Jahr generieren. Es ist also nur von Vorteil für den Vermittler, wenn er sich selbst mit Baufinanzierungen beschäftigt und sie ins eigene Portfolio achtern. Natürlich bedarf es einer gewissen Einbettung ins Thema, um Kunden qualifiziert beraten zu können. Die Gothaer stellt Vermittlern jedoch mit Prohyp einen professionellen Baufinanzierungspartner zur Seite. Von der Systemumstellung über persönliche Finanzierungsgespräche bis hin

Weniger ist der Bessere. Setzt

zum Zugriff auf die Produkte von über 200 Banken und Sparkassen für maßgeschneiderte Finanzierungslösungen bietet Prohyp die optimale Hilfestellung.

Mit Baufinanzierung erfolgreich sein

Gute Beratung und passende Lösungen bringen Vertrauen und Dankbarkeit in die Kunden-Berater-Beziehung und legen den Grundstein für eine langfristige Zusammenarbeit. Damit eröffnen sich attraktive Chancen auf Empfehlungs- und Folgegeschäft – und zwar nicht nur für die irgendwann fällige Anschlussfinanzierung. Denn im Beratungsdialog zur Baufinanzierung ist es zwingend notwendig, dass der Kunde tiefen Einblick in seine finanziellen Verhältnisse und seine persönliche Lebensplanung gibt.

Hier als Berater die richtigen Anknüpfungspunkte zu finden, dürfte nicht allzu kompliziert sein.

Wer noch keinen Zugang zur Baufinanzierungsplattform der Prohyp hat, kann diesen über seine Vertriebsdirektion beantragen. Voraussetzungen sind die Unterzeichnung der Nutzungsvereinbarung eHyp, der Nachweis über die erteilte Gewerbeurlaubnis (für die Vermittlung von Darlehen) nach § 34 c der Gewerbeordnung und die Vermögensschaden-Haftpflicht-Police. Sobald alle notwendigen Unterlagen für eine Freischaltung vorliegen, erhält der Vermittler von der Prohyp umgehend eine E-Mail mit den neuen Zugangsdaten.

Ihr Ansprechpartner:

Olaf Laufer, Telefon 0221 308-33872
olaf_laufer@gothaer.de

PRIMA & WIRTSCHAFT

Such

Klein

Gemeinschaft

Kampagnen 2013

News & Service

Mini- und Midijobber können ab diesem Jahr mehr Geld verdienen.



Erhöhung der Geringfügigkeitsgrenzen eröffnet neue Verkaufschancen

Für geringfügig Beschäftigte gelten seit dem 1. Januar höhere monatliche Entgeltgrenzen: Minijobs 450 Euro monatlich, Midijobs 850 Euro. Sie eignen sich aufgrund sehr geringer gesetzlicher Rentenansprüche hervorragend für eine bAV über die minijobrente.

Laut der für die geringfügig entlohnten Beschäftigten zuständigen Minijobzentrale gibt es aktuell rund 6,9 Millionen Minijobber im gewerblichen Bereich. Arbeitgeber zahlen für diese Gruppe 30,88 Prozent Pauschalabgaben an die Minijobzentrale (inklusive Umlagen zum Ausgleich der Arbeitgeberaufwendungen bei Krankheit und Mutterschaft). Rund ein Drittel der Minijobber ist dauerhaft bei einem Arbeitgeber beschäftigt. Diese über zwei Millionen Minijobber bilden die Hauptzielgruppe für eine bAV-Versorgung über die minijobrente.

Nach der gesetzlichen Neuregelung gilt seit 1. Januar: Minijobber dürfen statt wie bisher maximal 400 Euro nun 450 Euro monatlich verdienen. Darüber hinaus sind Minijobs, die vom 1. Januar 2013 an begonnen werden, versicherungspflichtig in der gesetzlichen Rentenversicherung. Dies bedeutet, dass neben dem vom Arbeitgeber zu entrichtenden Pauschalbeitrag zur Rentenver-

sicherung in Höhe von 15 Prozent nun grundsätzlich von jedem Minijobber ein Eigenanteil von 3,9 Prozent gezahlt werden muss. Bei einem Entgelt von 450 Euro beträgt der Eigenanteil dann 17,55 Euro monatlich. Minijobber können sich allerdings von der Versicherungspflicht in der gesetzlichen Rentenversicherung befreien lassen, womit ihr Eigenanteil entfällt.

Zwei Jahre Übergangsregelung für Midijobber

Für Midijobber, also Beschäftigte, die in der Gleitzone mit einem bis zum vollen Beitrag steigendem Arbeitnehmer-Anteil zur Sozialversicherung tätig sind, erhöht sich die monatliche Entgeltgrenze. Midijobber dürfen vom 1. Januar an zwischen 450,01 Euro und 850 Euro verdienen. Im Grenzbereich zwischen 400,01 bis 450 Euro gelten zweijährige Übergangsregelungen. Hier kann sich der Ar-

beitnehmer entscheiden, ob er als Minijobber oder Midijobber tätig ist.

Für Minijobber, die bereits seit dem 31. Dezember 2012 in einem bestehenden Beschäftigungsverhältnis arbeiten, gilt grundsätzlich die Versicherungsfreiheit in allen Zweigen der Sozialversicherung, so auch in der gesetzlichen Rentenversicherung.

Für diese bestehenden Beschäftigungsverhältnisse ergeben sich nur marginale Ansprüche aus der gesetzlichen Rentenversicherung von circa drei Euro pro Arbeitsjahr bei einem 400-Euro-Job. Selbst nach dem Grundsatz der Versicherungspflicht für neue Minijobs vom 1. Januar an, liegt der Anspruch eines Minijobbers gegenüber der gesetzlichen Rentenversicherung nur geringfügig über vier Euro pro Arbeitsjahr.

Bei einem 400-Euro-Job, der 22 Jahre lang ausgeübt wurde, ergibt sich hieraus





Erhöhung der Geringfügigkeitsgrenzen eröffnet neue Verkaufschancen

Für geringfügig Beschäftigte gelten seit dem 1. Januar höhere monatliche Entgeltgrenzen: Minijobs 450 Euro monatlich, Midijobs 850 Euro. Sie eignen sich aufgrund sehr geringer gesetzlicher Rentenansprüche hervorragend für eine bAV über die Minijobrente.

Lasst der für die geringfügig Beschäftigten zuständigen Minijobrentenplan gilt ab Oktober 2012 für 6,2 Millionen Minijobber im gesetzlichen Bereich. Arbeitgeber zahlen für diese Gruppe 30,88 Prozent Pauschalabgaben an die Minijobrentenkasse. Im Vergleich zum Ausgangspunkt der Arbeitsmarktaufbaukosten bei Krankheits- und Mutterschutzurlaub ein Drittel der Minijobber ist dauerhaft bei einem Arbeitgeber beschäftigt. Diese über zwei Millionen Minijobber bilden die Hauptträger für eine bAV-Versicherung über die Minijobrente.

Nach der gesetzlichen Neuregelung gilt seit 1. Januar: Minijobber dürfen bis zu höher monatlich 450 Euro monatlich verdienen. Darüber hinaus sind Minijobs, die vom 1. Januar 2013 an begonnen werden, versicherungspflichtig in der gesetzlichen Rentenversicherung. Dies bedeutet, dass neben dem vom Arbeitgeber zu entrichtenden Pauschalbeitrag zur Rentenversicherung in Höhe von 15 Prozent nun grundsätzlich von jedem Minijobber ein Eigenanteil von 3,2 Prozent gezahlt werden muss. Bei einem Entgelt von 450 Euro beträgt der Eigenanteil dann 10,55 Euro monatlich. Minijobber können sich ab Anfang von der Versicherungspflicht in der gesetzlichen Rentenversicherung befreien lassen, wenn ihr Eigenanteil entfällt.

Zwei Jahre Übergangsregelung für Midijobber

Für Midijobber, also Beschäftigte, die in der Göttinger mit einem bis zum vollen Betrag steigendem Arbeitslohn Anteil zur Sozialversicherung trägt sind, erhöht sich die monatliche Entgeltgrenze. Midijobber dürfen vom 1. Januar an zwischen 450 bis 850 Euro verdienen. Im Grenzbereich zwischen 450 bis 850 Euro gelten zweijährige Übergangsregelungen. Hier kann sich der Arbeitgeber entscheiden, ob er als Minijobber oder Midijobber tätig ist. Für Minijobber, die bereits seit dem 31. Dezember 2012 in einem bestehenden Beschäftigungsverhältnis stehen, gilt grundsätzlich die Versicherungspflicht in allen Zweigen der Sozialversicherung, so auch in der gesetzlichen Rentenversicherung.

Für diese bestehenden Beschäftigungsverhältnisse ergeben sich nur marginale Anreize aus der gesetzlichen Rentenversicherung von etwa drei Euro pro Arbeitslohn bei einem 450 Euro Gehalt. Seit dem 1. Januar an liegt der Anspruch eines Minijobbers gegenüber der gesetzlichen Rentenversicherung nur geringfügig über vier Euro pro Arbeitslohn.

Bei einem 450 Euro Gehalt, der 22 Jahre lang angestellt wurde, ergibt sich hiervon **Werte ab der 10.000. Stelle**

versicherungs-freien Leistungen zählen insbesondere Beiträge des Arbeitgebers zugunsten einer betrieblichen Altersversorgung.

Verbesserung der Altersvorsorge-situation von Minijobbern

Bei vielen Minijobbern besteht der Wunsch, mehr zu arbeiten, ohne den Status als Minijobber zu gefährden. Auch nach der zum 1. Januar möglichen Erhöhung der geringfügigen Beschäftigung bis zu einer Entgeltgrenze von 450 Euro wird dieser Wunsch fortbestehen. Hier setzt das Konzept der minijobrente an: Getreu dem Motto „Zeit für mehr Rente“ kann die Gewährung einer betrieblichen Altersversorgung allein durch Arbeitsleistung finanziert werden. Die Beiträge hierzu sind bis zu vier Prozent der Beitragsbemessungsgrenze in der gesetzlichen Rentenversicherung (2013: 232 Euro monatlich) steuer- und sozialversicherungsfrei.

Auch der Arbeitgeber profitiert, da er die Produktivität eines Minijobbers steigern und gleichzeitig Lohnnebenkosten senken kann (siehe untenstehende Grafik).

Kooperation mit minijobrente

Die Gothaer hat eine exklusive Kooperationsvereinbarung mit dem Partner minijobrente abgeschlossen, die es Vermittlern ermöglicht, das eingetragene Warenzeichen minijobrente bei ihren Kunden gewinnbringend zu nutzen. Minijobrente hat sich bei den politischen Entscheidungsträgern und der Minijobzentrale einen Namen gemacht, der für eine von der Sozialpolitik gewünschte Versorgungslösung für Minijobber steht.

Das Motto „Zeit für mehr Rente“ wird durch eine Vereinbarung zur Arbeits-

zeiterhöhung von Arbeitgeber und Arbeitnehmer in Form einer festen Stundenzahl umgesetzt. Die Mehrleistung vergütet der Arbeitgeber, indem er einen Beitrag in die minijobrente einzahl:

- im ersten Beschäftigungsverhältnis über die Direktversicherung (klassischer Tarif RQ412 oder fondsgebunden über ReFlex, Tarif FR 13-9)
- im zweiten Beschäftigungsverhältnis über den Kapitaltarif Q4

Ihr Ansprechpartner:
Markus Jaskola, Telefon 0221 308-23258
markus_jaskola@gothaer.de

Highlights der minijobrente

Vorteile für Arbeitnehmer

- Versorgungsanspruch sofort vertraglich unverfallbar
- pfändungssicher, keine Anrechnung auf Hartz IV
- Bei Arbeitgeberwechsel kann der Vertrag fortgeführt werden.

Vorteile für Arbeitgeber

- mehr Produktivität bei geringeren Lohnkosten
- besondere Förderung engagierter Mitarbeiter
- flexiblere Einsatzmöglichkeit der Mitarbeiter
- keine Pauschalabgaben auf die Beiträge für die Betriebsrente
- Minijobrentenbeitrag als Betriebsausgabe voll absetzbar

Vorteile für Vermittler

- Erschließung neuer Märkte durch diesen Verkaufsansatz
- einfache Umsetzung durch aufbereitetes Beratungssystem
- neutrale Ansprechmöglichkeit des Kunden über minijobrente
- lukrativer Verdienst im bAV-Geschäft

Dauer des Minijobs: 22 Jahre

Einkommen: 400,00 Euro
Arbeitszeit 40 Stunden pro Monat
Resultierender Rentenanspruch 3,06 Euro pro Arbeitsjahr x 22 Jahre

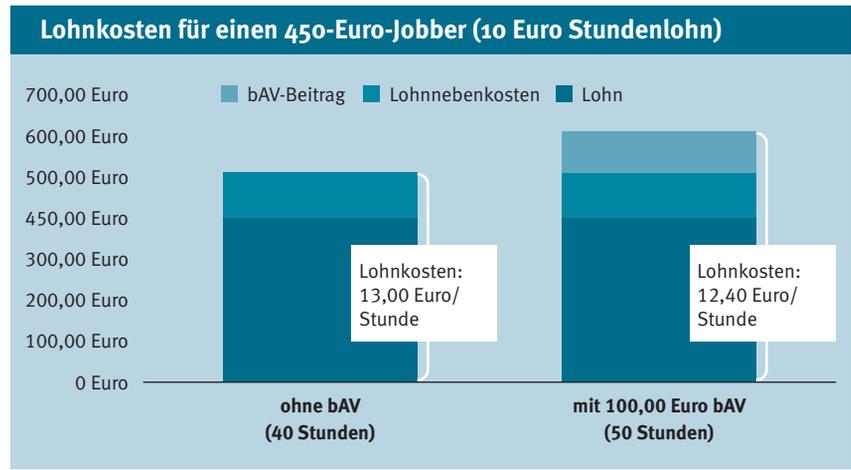
Anspruch monatlich 67,32 Euro

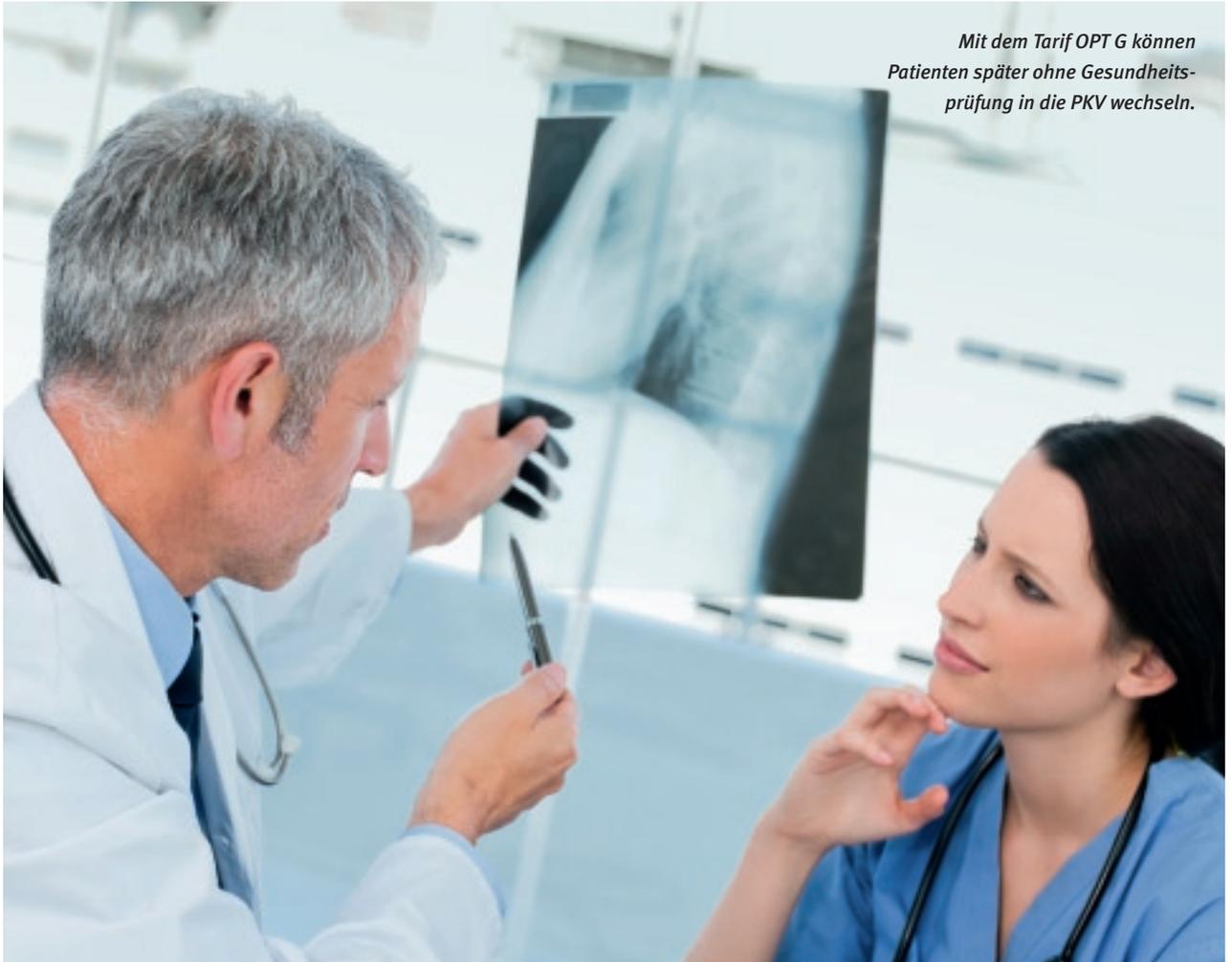
**Dauer Versorgungsaufbau: 22 Jahre
Stundenerhöhung 10 Stunden pro Monat**

Einkommen: 400,00 Euro zzgl.
Beitrag minijobrente 100,00 Euro pro Monat
Arbeitszeit neu 50 Stunden pro Monat
Rentenanspruch aus gesetzl. Rente 67,32 Euro
Anspruch aus minijobrente ca. 232,90 Euro

Anspruch neu monatlich 300,22 Euro

Beispiel Frau, 45 Jahre; Quelle: Arbeitgeberbroschüre der Gothaer zur minijobrente





Mit dem Tarif OPT G können Patienten später ohne Gesundheitsprüfung in die PKV wechseln.

Gothaer OPT G: Die sichere Eintrittskarte in die Private Krankenversicherung (PKV)

Wer als gesetzlich Krankenversicherter in die PKV wechseln will, es aber noch nicht darf, kann sich trotzdem schon optimale Voraussetzungen schaffen: mit dem Tarif Gothaer OPT G. Kunden frieren ihren Gesundheitszustand ein und wechseln später ohne erneute Gesundheitsprüfung.

Ob Leistungskürzungen oder Beitragssteigerungen bei den gesetzlichen Krankenkassen: Bei vielen gesetzlich Versicherten verstärkt sich der Wunsch nach einem möglichst schnellen Übergang in die private Krankenversicherung.

Doch ein Wechsel in die private Krankenversicherung ist erst möglich, wenn die Jahresarbeitsentgeltgrenze überschritten wird. Das Problem dabei: Bis dahin kann sich der Gesundheitszustand verändern, so dass ein Wechsel nicht mehr möglich ist – oder nur zu deutlich teureren Konditionen. Die Frage ist also: Was kann man tun, um sich schon heute den Eintritt in die private Krankenversicherung der Gothaer zu sichern?

Die Antwort ist denkbar einfach: Mit dem Gothaer Optionstarif OPT G können Kunden ein Optionsrecht auf den Abschluss einer Krankheitskostenvollversicherung vereinbaren. Dafür wird eine einmalige Gesundheitsprüfung bei Beantragung des OPT G erforderlich. Der gute Gesundheitszustand von heute wird quasi eingefroren. Wer später das Optionsrecht, in eine private Krankheitskostenvollversicherung der Gothaer zu wechseln, in Anspruch nimmt, wird ohne erneute Gesundheitsprüfung aufgenommen – ohne Wenn und Aber. Die Laufzeit des OPT G beträgt maximal zehn Jahre.

Sollte dann wider Erwarten ein Wechsel zum vereinbarten Zeitpunkt nicht

möglich oder doch nicht gewünscht sein, besteht das Recht auf den Wechsel in eine Ergänzungsversicherung der Gothaer. Selbstverständlich ebenfalls ohne erneute Gesundheitsprüfung. Mit den Gothaer Ergänzungsversicherungen sichern sich die Kunden einen zusätzlichen privaten Versicherungsschutz, der die Leistungslücken der gesetzlichen Kassen in vielen Bereichen abfedert oder sogar ganz ausgleicht.

Ihre Ansprechpartnerinnen:

Bei Fragen zum OPT G:
 Andrea Darsow, Telefon: 0021 308-24522
andrea_darsow@gothaer.de
 Für den Vertrieb:
 Ruth Wittwer, Telefon: 0221 308-33868
ruth_wittwer@gothaer.de

Unisex: Das hat sich in der Krankenversicherung geändert

Kaum ein Thema hat die Versicherungsbranche im vergangenen Jahr mehr beschäftigt als die Einführung geschlechtsunabhängig kalkulierter Versicherungstarife.

Nun sind sie da – und unterschiedliche Preise für Männer und Frauen damit Geschichte. Auch in der neuen Unisex-Welt bietet die Gothaer eine zukunftsfähige und leistungsstarke Produktpalette für das Neugeschäft in der Krankenversicherung.

Stationäre Krankenhausbehandlung

Im Krankenhaus fühlen sich Kunden der gesetzlichen Kassen häufig als Patienten zweiter Klasse. In Mehrbettzimmern untergebracht, sind sie zusätzlichen Stressfaktoren ausgesetzt, was letztlich den Genesungsprozess unnötig verlängern kann. Die Lösung: eine private Ergänzungsversicherung. Neu für die stationäre Krankenhausbehandlung ist der Tarif MediClinic 1. Damit ist die MediLinie jetzt auch im stationären Bereich vollständig. MediClinic 1 deckt die Kosten für das Einbettzimmer ab, während MediClinic 2 (bisher MediClinic) bei stationären Krankenhausaufenthalten im Zweibettzimmer leistet. Die privatärztli-

che Behandlung ist selbstverständlich in beiden Tarifen enthalten.

Zahnergängungsschutz

Mehr Lebensqualität durch gesunde Zähne: Der leistungsstarke Zahnergängungstarif MediDent leistet auch für hochwertige Versorgung wie Implantate und Inlays, ohne große finanzielle Lücken zu verursachen. Er umfasst in der Unisex-Variante jetzt außerdem funktionsanalytische Leistungen.

Die Highlights von MediDent im Überblick:

- 100 Prozent* Kostenerstattung bei Regelversorgung
- 70 bis 80 Prozent* Kostenerstattung bei privatärztlicher Behandlung
- hochwertige Versorgung wie Inlays oder Implantate

*jeweils unter Anrechnung der Leistungen der gesetzlichen Krankenkasse

Pflegetagegeld

In der Unisex-Variante verzichtet die Gothaer jetzt bei den Pflegetagegeldtarifen

auf die Wartezeiten. Zusätzlich wurden eine vereinfachte Nachweispflicht und die Ausweitung des Versicherungsschutzes innerhalb der EU aufgenommen.

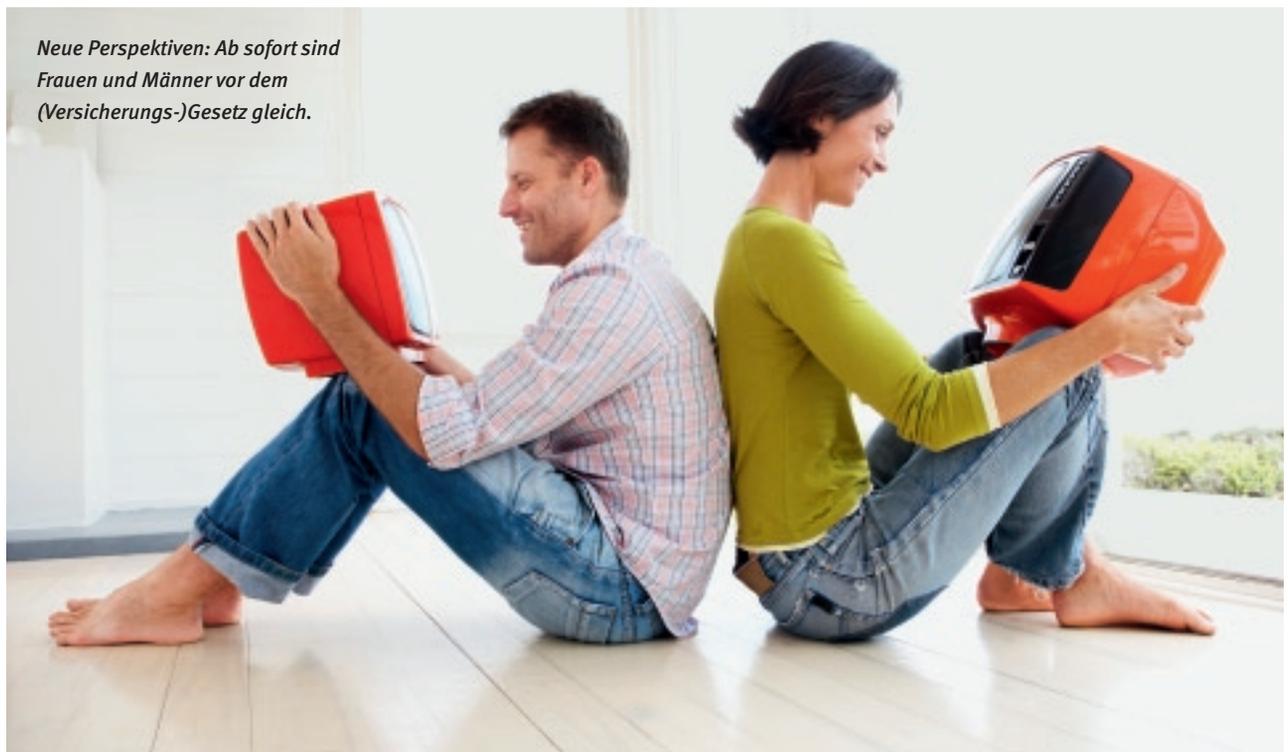
Produktreihe MediGroup

Außerdem neu: Den Vorsorgetarif MediPrävent bietet die Gothaer jetzt auch im Kollektivgeschäft unter der Produktbezeichnung MediGroup V an – und zwar wie bei allen Produkten der MediGroup-Reihe zu besonders günstigen Beiträgen an.

Verbesserungen der gesamten Produktpalette

Des Weiteren hat die Gothaer zahlreiche Produktverbesserungen vorgenommen und in den Versicherungsbedingungen festgeschrieben. Unter anderem handelt es sich hierbei um die Anschlussheilbehandlung, Leistungen bei Auslandsaufenthalten oder um

[Weiter auf der nächsten Seite](#) ➔



Neue Perspektiven: Ab sofort sind Frauen und Männer vor dem (Versicherungs-)Gesetz gleich.

26 | AONews Januar 2013 – Exklusives Magazin der Gothaer für den Außendienst

Unisex: Das hat sich in der Krankenversicherung geändert

Kaum ein Thema hat die Versicherungsbranche im vergangenen Jahr mehr beschäftigt als die Einführung geschlechtsunabhängig kalkulierter Versicherungstarife.

Nun sind sie da – und unterschiedliche Preise für Männer und Frauen damit Geschichte. Auch in der neuen Unisex-2013 bietet die Gothaer eine zukunftsfähige und leistungsstarke Produktpalette für das Neugeschäft in der Krankenversicherung.

Stationäre Krankenhausbehandlung

Im Krankenhaus fühlen sich Kunden der gesetzlichen Krankenversicherung häufig als Patienten zweiter Klasse. In Mehrbettzimmern untergebracht, sind sie zusätzlichen Stressfaktoren ausgesetzt, was letztlich den Genesungsprozess verlangsamen kann. Die Lösung: eine private Einzelzimmerbehandlung in der Tarif MedClinic 1. Damit ist die MedClinic jetzt auch im stationären Bereich vollständig. MedClinic 2 durch die Kosten für das Einzelzimmer ab, während MedClinic 3 bisher MedClinic bei stationären Krankenhausaufenthalten im Zweibettzimmer leistet. Die privatärztliche Behandlung ist selbstverständlich in beiden Tarifen enthalten.

Die Behandlung ist selbstverständlich in beiden Tarifen enthalten.

Zahnergänzungsschutz

Mehr Lebensqualität durch gesunde Zähne. Der leistungsstarke Zahnergänzungstarif MediDent leistet auch für hochwertige Versorgung wie Implantate und Inlays, ohne große finanzielle Lücken zu verursachen. Er umfasst in der Unisex-Variante jetzt außerdem funktionsspezifische Leistungen. Die Highlights von MediDent im Überblick:

- bis zu 100 Prozent Kostenersatz bei Regenerierung
- bis zu 100 Prozent Kostenersatz bei privatzahnärztlicher Behandlung oder Implantate

Pflegezeitgeld

In der Unisex-Variante versichert die Gothaer jetzt bei den Pflegezeitgeldleistungen

auf die Wertzeiten. Zusätzlich wurden eine vereinfachte Nachweispflicht und die Ausweitung des Versicherungsschutzs innerhalb der EU aufgenommen.

Produktreihe MediGroup

Außerdem neu: Der Vorvertragstarif MediProphylaxie ist für Gothaer jetzt auch im Kollektivgeschäft unter der Produktbezeichnung MediGroup V 40 – und zwar wie bei allen Produkten der MediGroup-Bücher zu besonders günstigen Beiträgen an.

Verbesserungen der gesamten Produktpalette

Das Weiter hat die Gothaer zahlreiche Produktverbesserungen vorgenommen und in den Versicherungsbedingungen festgeschrieben. Unter anderem besteht es sich hierbei um die Anschlussübernahme, Leistungen bei Auslandsaufenthalten oder um

Neue Pflegezeiten-Ab sofort sind Frauen und Männer vor gleich (Versicherungs-Jahre) gleich.



die Weiterversicherung bei Eintritt der Versicherungspflicht. Diese Verbesserungen gelten nicht nur für das Neugeschäft, sondern auch für Bestandskunden, die hierüber ausführlich informiert werden. Die Optimierungen verbessern nicht nur die Positionierung im Markt, sondern dürften sich auch auf zukünftige Ratingergebnisse positiv auswirken.

Wechselgarantie weiter gültig

Übrigens: Die Gothaer Unisex-Wechselgarantie gilt auch weiterhin. Damit kann ein Gothaer Kunde ohne erneute Gesundheitsprüfung und bei unverändertem Eintrittsalter den Wechsel aus einem Bisex- in einen Unisex-Tarif vornehmen. Die Wechselgarantie bezieht sich auf alle Tarife, die einen na-

Die wichtigsten Unisex-Neugeschäftstarife ab 1.1.2013 auf einen Blick

Krankheitskostenvollversicherung:

- MediStart 1
- MediVita, MediVita Z, MediNatura P
- MediComfort
- MAX
- Beamtentarife BA, BE, BS, BSR, BZ (auch Beamtenanwärter)
- AVL N1 für Auslandsaufenthalte bis zu drei Jahren

Ergänzungsversicherungen:

- Ambulant:**
- MediAmbulant
 - MediPrävent
- Stationär:**
- MediClinic U
 - MediClinic 1 und MediClinic 2
 - K = Krankenhaustagegeld
- Zahn:**
- MediProphyl
 - MediDent
 - KEZ
- Pflege:**
- Pflegeergänzungsversicherung Tarif P3
 - Pflegezeitgelder PTG, PT2, PT3
- Krankentagegeld/ Verdienstausschlag:**
- Tarif TG
- Auslandsreise:**
- MediTravel
 - AVL N2 für Auslandsaufenthalte bis zu drei Jahren

Außerdem stehen alle vom Gesetzgeber geforderten Tarife (zum Beispiel Standard- und Basistarif), die Pflegepflichtversicherungen PVN und PVB und der Studententarif PSKV in der Unisex-Tarifwelt zur Verfügung.

mengleichen Nachfolgetarif in Unisex haben. Voraussetzung ist, dass der Bisex-Tarif nicht vor dem 1. Juni 2012 begonnen hat. Das Wechselrecht kann noch bis zum 30. Juni 2013 wahrgenommen werden.

Ihre Ansprechpartnerinnen:
Für den Fachbereich:
Marianne Beer-Neumair, Telefon 0221 308-24525
marianne_beer-neumair@gothaer.de
Für den Vertrieb:
Ruth Wittwer, Telefon 0221 308-33868
ruth_wittwer@gothaer.de

Mit einer eleganten Kurve Höhe gewinnen und dann getreu dem neuen Kampagnenmotto der Gothaer „Ganz nach oben“.



Mit innovativen Ideen richtig durchstarten



Der SAD betreut rund 1,7 Millionen Kunden. Diese zu betreuen und das Potenzial auszuschöpfen, erfordert Vorbereitung. Dabei hilft das neuartige Kampagnenkonzept für 2013.

Wer effizient und erfolgreich sein will, muss sich gut überlegen, welchen Kunden er mit welchen Verkaufsansätzen anspricht. Vor diesem Hintergrund unterstützt die Gothaer ihren selbstständigen Außendienst mit einem neuen, speziellen Kampagnenkonzept. Für das erste Halbjahr haben die Vermittler von den Orgaleitern einen Kundenkontaktplan zur Verfügung gestellt bekommen. Hier wurden die besten Kundenverbindungen ausgewählt, die für die jeweiligen Verkaufsanlässe der Kampagne in Frage kommen. Die besten Kunden? Ja, denn in den Excel-Dokumenten sind für jede Agentur nur jene Kunden aufgeführt, bei denen sich eine Kontaktaufnahme ausdrücklich lohnt. In allen Fällen handelt es sich dabei um Kunden der Klassen A bis B, die vom Alter zu den Produkten der Verkaufsanlässe passen und zugleich eine hohe statistische Abschlusswahrscheinlichkeit für den entsprechenden Vertrag aufweisen.

Der Kundenkontaktplan stellt damit die Basis der ersten Schwerpunktkampagnen 2013 dar: der Vorsorgekampagne.

Im Zentrum der Vorsorgekampagne steht die Zielgruppe „gehobene Privatkunden“. Gerade hier bietet sich erhebliches Neugeschäfts- und Cross-Sellingpotenzial bei den Verkaufsanlässen für die MultiRisk, die VarioRent-ReFlex, die selbstständige Berufsunfähigkeitsversicherung und die Einmalanlage mit Investmentfonds. Außerdem im Bereich der privaten Krankenergänzungsversicherung für MediClinic, MediAmbulant und die Pfl egetagegeldversicherung. Ausführliche Informationen zu den einzelnen Verkaufsanlässen enthalten die folgenden Seiten.

Für die Kundenansprache stellt die Gothaer je Verkaufsanlass moderne Mailings in der Gothaer Marketing Box

Weiter auf der nächsten Seite



Die Gothaer 2013 – Ganz nach oben

Mit neuen Kampagnen die Herausforderungen 2013 gemeinsam lösen.

Das Jahr 2013 stellt die Ausschließlichkeitsorganisation der Gothaer wieder vor vielfältige bekannte und neue Herausforderungen. So gilt es beispielsweise, die neuen Unisex-Tarife erfolgreich im Markt zu platzieren. Die Gothaer hat das Jahr unter das Motto „Ganz nach oben“ gestellt und verspricht ihrem selbstständigen Außendienst, gemeinsam mit ihm und seiner Crew durchzustarten.

Unterstützt wird der Gothaer-Außendienst mit zwei großen, übergreifenden Kampagnen. Los geht es im ersten Halbjahr mit der Vorsorgekampagne. Im zweiten Halbjahr wird mit der Absicherungskampagne durchgestartet. Für beide Kampagnen wurden Verkaufsansätze aller Unternehmensbereiche sinnvoll gebündelt. Flankiert werden die Maßnahmen durch einen Kundenkontaktplan.

Weiter auf der nächsten Seite





Mit innovativen Ideen richtig durchstarten

Der SAB betreut rund 1,7 Millionen Kunden. Diese zu betreuen und das Potenzial auszuschöpfen, erfordert Vorbereitung. Dabei hilft das neuartige Kampagnenkonzept für 2013.

Wie effizient und erfolgreich sein will, muss sich gut überlegen, welches Kunden er mit welchen Verkaufsanalysen anspricht. Vor diesem Hintergrund unterstützt die Gothaer ihren selbstständigen Außendienst mit einem neuen, speziellen Kampagnenkonzept. Für das neue Halbjahr haben die Vertreter von den Organismen einen Kundenkontaktplan zur Verfügung gestellt bekommen. Hier werden die besten Kundenverbindungen ausgewählt, die für die jeweiligen Verkaufsanalysen der Kampagne in Frage kommen. Da beiden Kundenfalls, wenn in den Einzel-Dokumenten sind für jede Agentur nur jene Kunden aufgeführt, bei denen sich eine Kundenaufnahme ausdrücklich lohnt. In allen Fällen handelt es sich dabei um Kunden der Klassen A bis E, die vom Alter zu den Produkten der Verkaufsanalysen passen und zugleich eine hohe statistische Abschlusswahrscheinlichkeit für den entsprechenden Vertrag aufweisen.

Wahr auf der 100sten Seite

PHVA & Wirtschaft
 Such
 Leben
 Götter
 Götter
 Kampagne 2013
 News & Service

zur Verfügung. Diese von Marketing gesponserten Anschreiben haben sich in der Vergangenheit vielfach bewährt und können vom Vermittler jederzeit gezielt ausgelöst werden.

Neben den Mailings gibt es für jedes Kampagnenprodukt auch umfangreiches Verkaufsfördermaterial. Dieses erhalten die Agenturen in ihren persönlichen „Pilotentaschen“ auf den Jahreseröffnungstagungen und anschließend wie gewohnt über die Kampagnenseiten des AONets.

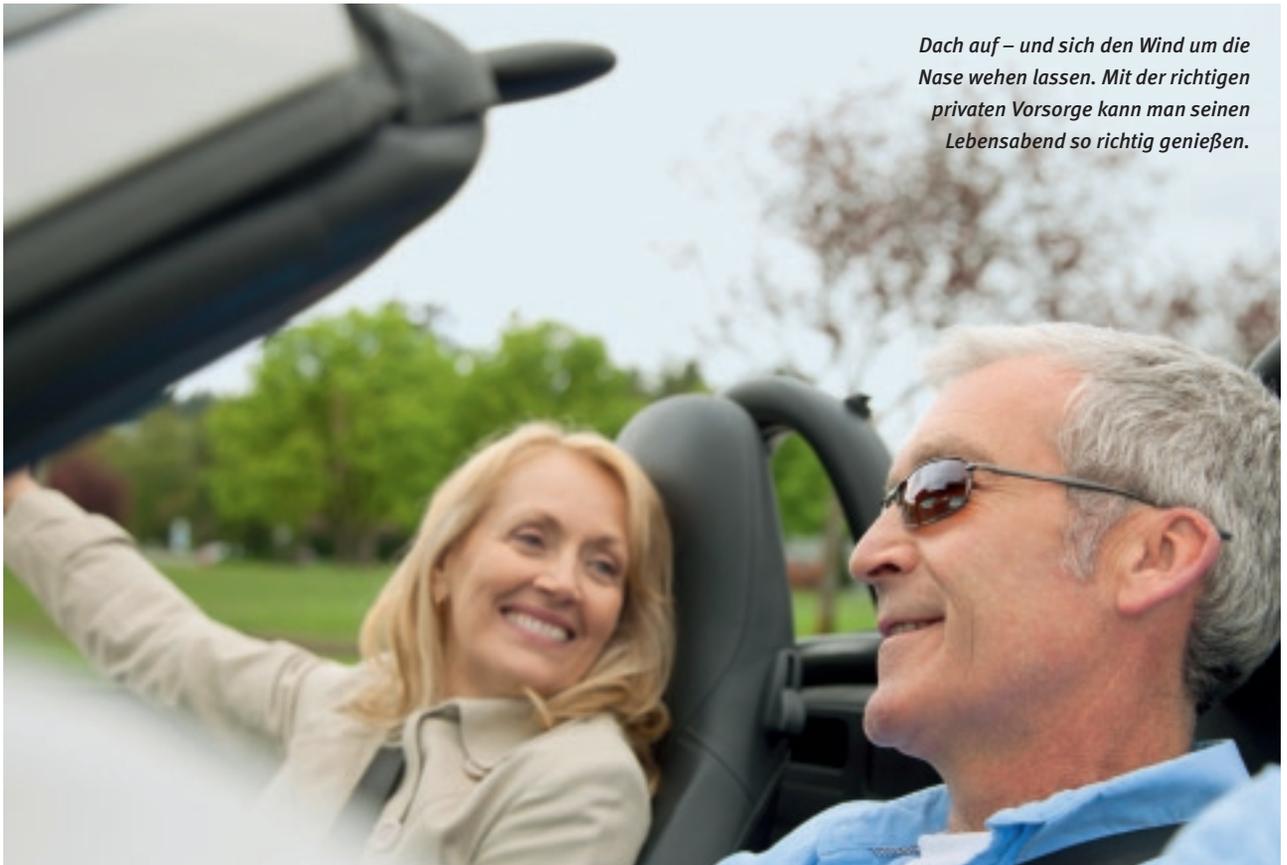
Also: Start frei – 2013 ganz nach oben!

Dieser gibt Auskunft darüber, welcher Kunde für welchen Verkaufsanalyse besonders geeignet ist.

Alle Maßnahmen haben das Ziel, das Neugeschäft auszubauen und die Bestände zu festigen. Um das Erreichen der Ziele bestmöglich zu unterstützen, bietet die Gothaer ihrer Ausschließlichkeitsorganisation eine Vielzahl von bewährten und neuen Seminaren und Studiengängen an.

Jetzt heißt es „Anschlappen und die Rücklehnen hochstellen“! Die Gothaer 2013: Ganz nach oben!

Ihre Ansprechpartner:
 Für den Kundenkontaktplan:
 Ihr Orgaleiter
 Für die Kampagne:
 Dominic Störmann, Telefon 0221 308-33892
dominic_stoermann@gothaer.de



Dach auf – und sich den Wind um die Nase wehen lassen. Mit der richtigen privaten Vorsorge kann man seinen Lebensabend so richtig genießen.

Mit VarioRent-ReFlex nie mehr Sorgen um die Rente



Beitragsgarantie und Renditesicherung: Mit zwei erstklassigen Garantien bietet VarioRent-ReFlex hervorragende Verkaufsargumente in der Altersvorsorge. Die Gothaer unterstützt ihren selbstständigen Außendienst im Rahmen einer Kampagne durch Kundenmailings.

Mittlerweile ist den meisten Bürgern klar, dass ihnen ohne private Altersvorsorge das Schicksal der Altersarmut droht. Doch viele Kunden verbinden mit der privaten Altersvorsorge einen gleichmäßigen regelmäßigen Sparvorgang – und scheuen sich, aufgrund der individuellen Lebensplanung, wie beispielsweise Auszeiten für die Kindererziehung, einen Altersvorsorgevertrag abzuschließen. Stattdessen wünschen sie sich eine Altersvorsorge, die sich ihrer Lebenssituation anpasst, jederzeit sicher und flexibel ist und selbstverständlich gleichzeitig Rendite abwirft.

Mit Gothaer VarioRent-ReFlex haben Vermittler genau die richtige Lösung für dieses Kundenbedürfnis. Gothaer VarioRent-ReFlex verbindet die Sicherheit einer konservativen Anlage mit den Ertragschancen der Kapitalmärkte.

Gothaer VarioRent-ReFlex bietet ihren Kunden:

- eine sichere garantierte Rente
- zusätzliche Ertragschancen durch Börsengewinne
- automatische jährliche Renditesicherung
- Flexibilität bei Ein- und Auszahlung

Gothaer VarioRent-ReFlex erfüllt also alle Ansprüche, die Kunden an eine moderne Altersvorsorge stellen. Der Markt für Altersvorsorgeprodukte ist im nächsten Jahr besonders attraktiv, da die meisten Kunden durch den Wegfall der Praxisgebühr und die Beitragssenkung in der gesetzlichen Rentenversicherung mehr Geld in der Tasche haben. Die Gothaer unterstützt ihre Vermittler mit je einem Mailing für Männer und Frauen. Beide Mailings sind von einem Direktmarketing-Institut getestet worden und

sprechen das Thema Altersarmut an. Frauen erhalten zusätzlich den Hinweis, dass sich für sie eine Altersvorsorge jetzt erst recht lohnt, da sie durch die neuen Unisex-Tarife besonders profitieren. Die Kunden erhalten drei individuelle Vorschläge und können per Antwortkarte auswählen, für welchen Vorschlag sie eine Beratung wünschen. Selbstverständlich wird das Mailing von der Gothaer gesponsert. Mehr Informationen zur Kampagne sind im AONet zu finden – unter dem Stichwort **reflex2013** in der Suchfunktion.

Ihre Ansprechpartner:
Für den Fachbereich:
Birgit Apelt-Zierhold, Telefon 0221 308-23440
birgit_apelt-zierhold@gothaer.de
Für die Verkaufsförderung:
Olaf Laufer, Telefon 0221 308-33872
olaf_laufer@gothaer.de



Mit der selbstständigen Berufsunfähigkeitsversicherung lässt die Gothaer ihre Kunden nie im Regen stehen.

Mit der Gothaer SBU dem Kunden alle Sorgen nehmen



Die selbstständige Berufsunfähigkeitsversicherung (SBU) bietet als Basis- und als Premiumvariante ein großes Vermittlungspotenzial.

Das Geschäft mit Berufsunfähigkeitspolice boomt. Die Gothaer Vermittler und ihre Kunden haben die 2012 neu eingeführte selbstständige Berufsunfähigkeitsversicherung (SBU) hervorragend angenommen. Viele Kunden wissen mittlerweile – vielleicht aus Erfahrungen im Freundes- oder Bekanntenkreis – wie real und bedrohlich das Risiko einer Berufsunfähigkeit ist. Gleichwohl wünschen sie sich, im schlimmsten Fall zumindest ohne finanzielle Sorgen zu leben. Deshalb suchen immer mehr Menschen nach einer Absicherung der Berufsunfähigkeit mit einem Top-Schutz zu bezahlbaren Beiträgen.

An diesem Punkt bietet sich für den Vermittler die Möglichkeit zum Beratungsgespräch. Denn exakt die gewünschten Vorzüge bietet die Gothaer mit der leis-

tungsstarken und zielgruppenorientierten selbstständigen Berufsunfähigkeitsversicherung (SBU). Die Police kann als Basis- und Premiumvariante abgeschlossen werden und ist jeweils kombinierbar mit der besonders für junge Leute interessanten Starter-Option.

Die Gothaer SBU wird äußerst flexibel und individuell an die Bedürfnisse der Kunden angepasst. So kann die Berufsunfähigkeits-Rentenhöhe der Karriere angepasst werden, beispielsweise durch Vereinbarung einer Beitrags- und Leistungsdynamik. Des Weiteren gibt es flexible Nachversicherungsmöglichkeiten ohne erneute Gesundheitsprüfung.

Ein gutes Verkaufsargument sind darüber hinaus die beiden Alleinstellungsmerkmale der Gothaer SBU: der Familienbonus und der Zusatzschutz für ei-

gene Kinder bei Schweren Krankheiten. Echte Mehrwerte, die sonst keiner am Markt bietet. Diese Vorteile und Mehrwerte gilt es auch in diesem Jahr bei der Kundenakquise zu nutzen. Als Unterstützung werden für alle Gothaer Vermittler jeweils ein Mailing für Männer und eins für Frauen in der Gothaer Marketing Box zur Verfügung gestellt. Für Frauen lohnt sich der Abschluss einer Berufsunfähigkeitsversicherung jetzt besonders, da durch die Einführung der Unisex Tarife ihre Beiträge deutlich sinken.

Ihre Ansprechpartner:

Für die Verkaufsförderung:
Olaf Laufer, Telefon 0221 308-33872

Email: olaf_laufer@gothaer.de

Für den Fachbereich:

Carsten Hölzemann, Telefon 0221 308-23413

Email: carsten_hoelzemann@gothaer.de

Rundum absichern mit MultiRisk



Die Gothaer Paketlösungen Heim&Haus und Wohnung&Wert erfüllen den Kundenwunsch nach einem lückenlosen und unkomplizierten Versicherungsschutz.

Es ist ein Produkt, das besonders gut geeignet ist für A- und B-Kunden. Denn gerade diese Zielgruppe ist für die Gothaer Paketlösungen Heim&Haus und Wohnung&Wert bestens geeignet. In diesem Kundensegment sind individuel-

Die Vorteile im Überblick

- erstklassige Versicherungsleistungen zu attraktiven Konditionen
- einfache Handhabung und nur ein Ansprechpartner in allen Versicherungsfragen
- verbesserte SFR-Einstufung
- bis zu 30 Prozent Beitragsersparnis durch den Schadenfreiheitsrabatt
- unkomplizierte Anrechnung von Fremdverträgen

le Beratung und umfangreiche Versicherungsleistungen besonders wichtig. Die Gothaer MultiRisk-Produkte tragen diesen Kundenwünschen Rechnung und bieten die Möglichkeit, das Thema Versicherungen für Mieter und Eigentümer ganz übersichtlich und einfach zu gestalten. Der Kunde kann sein Zuhause passend absichern – ohne viel Aufwand zu betreiben oder Unmengen an Unterlagen zu bewältigen. Dabei profitiert er von spartenübergreifenden, überzeugenden Versicherungsleistungen – und einem zentralen Ansprechpartner: Denn der Gothaer Berater steht für alle Versicherungsfragen und auch im Schadenfall als kompetente Kontaktperson zur Verfügung – und sorgt so für eine starke Kundenbindung.

Fazit: Die Gothaer Paketlösungen Heim&Haus und Wohnung&Wert erfüllen

den Kundenwunsch nach einem lückenlosen und unkomplizierten Versicherungsschutz mit nur einem Ansprechpartner für alles. So vermitteln Gothaer Berater ihren Kunden das gute Gefühl, alle Sorgen los zu sein.

Gerade im Rahmen der Vorsorgekampagne sollte der selbstständige Außendienst sein Kundenpotenzial zum Ausbau und zur Sicherung des Bestands nutzen, denn: Zusätzlich winkt eine attraktive Sonderbonifikation. Alle Infos gibt's im AOnet auf der Kampagnenseite unter dem Suchbegriff **mr2013**.

Ihre Ansprechpartner:
 Rita Golz, Telefon 0221 308-33858
rita_golz@gothaer.de
 Sebastian Schleicher, Telefon 0221 308-33904
sebastian_schleicher@gothaer.de



Gothaer Berater vermitteln ihren Kunden ein zufriedenes Gefühl für das eigene Zuhause – und können mit attraktiven Boni rechnen.

Gut versichert, gute Laune. Mit der Gothaer lassen sich auch Krankentage mit einem Lächeln ertragen.



Zum Wohle der Gesundheit: gesetzliche Grundabsicherung sinnvoll ergänzen



Gesetzlich Krankenversicherte müssen sich im Krankheitsfall auf zusätzliche Kosten einstellen. Denn die gesetzlichen Krankenkassen stellen nur eine Grundversorgung dar. Individuelle Bedürfnisse oder Wünsche werden nicht berücksichtigt.

Auch im Segment der gehobenen Privatkunden gibt es viele Personen, für die eine private Krankheitskostenvollversicherung aus ganz unterschiedlichen Gründen nicht infrage kommt. Doch gerade diese Kunden wünschen sich vielfach einen Leistungsstandard, wie ihn nur eine private Krankenversicherung bieten kann. Die Lösung liegt in den Ergänzungsversicherungen der Gothaer Krankenversicherung (GKR). Damit können Versorgungslücken reduziert oder der Gesundheitsschutz nach eigenen Wünschen ergänzt werden. Dazu zählen zum Beispiel im ambulanten Bereich die Anwendung von Naturheilverfahren oder

die Behandlung durch den Heilpraktiker. Bei stationären Krankenhausaufenthalten wünschen sich viele Kunden die privatärztliche Behandlung und die Unterbringung auf der Privatstation. Die Ergänzungsversicherungen MediAmbulant und MediClinic der GKR erfüllen diesen Wunsch der Kunden nach mehr Sicherheit im Krankheitsfall.

Ein weiteres Beispiel: die private Pflegezusatzversicherung. Der Bedarf ist riesig, das Potenzial ausbaufähig. Das Bewusstsein in der Bevölkerung ist zwar vorhanden, trotzdem haben nur rund zwei Prozent aller pflegeversicherungspflichtigen Personen bisher eine

zusätzliche private Pflegeversicherung abgeschlossen. Die Statistiken belegen es: Im Alter sind immer mehr Menschen auf Hilfe angewiesen. Schon heute gibt es mehr als 2,4 Millionen Pflegebedürftige in Deutschland – Tendenz steigend. Dabei steigt die finanzielle Belastung als Folge von Pflegebedürftigkeit oft ins Unermessliche, in nur acht Jahren Aufenthalt im Pflegeheim können mehr als 150.000 Euro Eigenbeteiligung anfallen. Bei solchen Beträgen ist auch ein größeres Vermögen schnell aufgezehrt. Wer für sich selbst und seine Familie vorsorgen

Weiter auf der nächsten Seite



AOnews Januar 2013 – Exklusives Magazin der Gothaer für den Außendienst



Zum Wohle der Gesundheit: gesetzliche Grundabsicherung sinnvoll ergänzen

Gesetzlich Krankenversicherte müssen sich im Krankheitsfall auf zusätzliche Kosten einstellen. Denn die gesetzlichen Krankenkassen stellen nur eine Grundversorgung dar. Individuelle Bedürfnisse oder Wünsche werden nicht berücksichtigt.

Auch im Segment der geborenen Privatkunden gilt es viele Personen, für die eine private Krankheitskassenversicherung aus ganz unterschiedlichen Gründen nicht infrage kommt. Doch gerade diese Kunden wünschen sich vielfach einen Leistungsstandard, wie ihn nur eine private Krankenversicherung bieten kann. Die Lösung liegt in den Ergänzungsversicherungen der Gothaer Krankenversicherung (GKV). Durch kleinen Vermögenszuwachs reduziert oder die Gesundheitschutz nach eigenen Wünschen ergänzt werden. Dazu zählen zum Beispiel im ambulanten Bereich die Anwendung von Naturheilverfahren oder die Behandlung durch den Heilpraktiker. Bei stationären Krankenhausaufenthalten wünschen sich viele Kunden die privatärztliche Behandlung und die Überbrückung auf der Privatstation. Die Ergänzungsversicherungen MediAmbulant und MediClinic der GKV erfüllen diesen Wunsch der Kunden nach mehr Sicherheit im Krankheitsfall.

Ein weiteres Beispiel: die private Pflegezusatzversicherung. Der Bedarf ist stetig, das Potential ausbaufähig. Das Bewusstsein in der Bevölkerung ist zwar vorhanden, trotzdem haben nur rund zwei Prozent aller pflegeversicherungspflichtigen Personen bisher eine zusätzliche private Pflegeversicherung abgeschlossen. Die Statistiken belegen es: Im Alter sind immer mehr Menschen auf Hilfe angewiesen. Schon heute gibt es mehr als 4,4 Millionen Pflegebedürftige in Deutschland – Tendenz steigend. Dabei steigt die finanzielle Belastung als Folge von Pflegebedürftigkeit oft ins Unermessliche, in nur acht Jahren Aufwuchs im Pflegealter können mehr als 100.000 Euro Eigenleistung anfallen. Bei solchen Beträgen ist auch ein großer Vermögensverlust aufzuarbeiten. Wer für sich selbst und seine Familie vorzusehen möchte, sollte sich für eine private Pflegeversicherung interessieren. Die Statistiken belegen es: Im Alter sind immer mehr Menschen auf Hilfe angewiesen. Schon heute gibt es mehr als 4,4 Millionen Pflegebedürftige in Deutschland – Tendenz steigend. Dabei steigt die finanzielle Belastung als Folge von Pflegebedürftigkeit oft ins Unermessliche, in nur acht Jahren Aufwuchs im Pflegealter können mehr als 100.000 Euro Eigenleistung anfallen. Bei solchen Beträgen ist auch ein großer Vermögensverlust aufzuarbeiten. Wer für sich selbst und seine Familie vorzusehen möchte, sollte sich für eine private Pflegeversicherung interessieren.

Pflegetaggeldversicherung

- Pflegetaggeld bereits ab Pflegestufe I (je nach Tarif)
- individuelle Höhe von fünf bis 75 Euro pro Tag
- freie Verwendung ohne Kostenachweis
- Zahlung von Leistungen auch bei Pflege durch Angehörige
- Beitragsbefreiung ab Pflegestufe II bei unverändertem Leistungsanspruch
- keine Wartezeit

Extra-Service im Pflegefall

- Unterstützung bei der Beantragung von Pflegeleistungen
- Auswahl geeigneter Pflegedienste und Pflegeheime
- Versorgung mit Pflegehilfsmitteln über Kooperationspartner (einschließlich Hausnotrufversorgung)
- Vermittlung von Beantragungsbesuchen durch Pflegefachkräfte des Medizinischen Dienstes oder durch qualifizierte Pflegeberater

MediAmbulant – die Vorteile

- 100 Prozent Erstattung der gesetzlichen Zuzahlung für Arznei-, Verband-, Heil- und Hilfsmittel sowie zu den von der GKV genehmigten ambulanten Transporten
- 100 Prozent Erstattung für Sehhilfen, bis zu 120 Euro pro Jahr
- 80 Prozent Erstattung der Behandlung durch Heilpraktiker inklusive Arzneimitteln oder Naturheilverfahren durch Ärzte, insgesamt bis 1.000 Euro pro Kalenderjahr
- garantierte Beitragsrückerstattung von bis zu fünf Monatsbeiträgen bei Leistungsfreiheit

MediClinic – die Vorteile

- Unterbringung im Ein- oder Zweibettzimmer, je nach Tarif
- privatärztliche Behandlung, auch über die Höchstsätze hinaus
- ambulante Operationen

möchte, kann dies mit einer Gothaer Pflegetaggeldversicherung tun. Mit ihr lassen sich die enormen Kosten im Pflegefall zwar nicht verhindern, aber deutlich abfedern.

Die GKR unterstützt ihren selbstständigen Außendienst mit gesponserten Mailings, die individuell über die Gothaer Marketing Box ausgelöst werden können. Beim Verkauf der Pflegetaggeldversicherungen bietet sie ein besonders exklusives Mailing: Der Kunde kann aus drei Angeboten den für ihn passenden Vorschlag auswählen und mit einem vorbereiteten Antrag direkt beantragen.

Mehr Informationen sind im AOnet zu finden. Dazu einfach in die Suchfunktion die Stichworte **mediambulant2013**, **mediclinic2013** oder **pflege2013** eingeben.

Ihre Ansprechpartner:

Für die Verkaufsförderung:
Ruth Wittwer, Telefon 0221 308-33868
ruth_wittwer@gothaer.de
Für die Gothaer Konzeptberatung:
Stephan Keck, Telefon 0221 308-33906
stephan_keck@gothaer.de

GIF-Einmalanlage mit Investmentfonds



Statt Geldvermögen auf niedrig verzinsten Fest- oder Tagesgeldkonten zu parken, können vermögende Privatkunden ihr Geld auch attraktiver anlegen – mit den Gothaer Fonds-Lösungen oder den Fonds der Empfehlungsliste.

Im ersten Halbjahr 2013 werden die vermögenden Privatkunden gezielt angesprochen. Diese Kunden erfüllen bestens die Voraussetzungen für eine Einmalanlage in Investmentfonds. Bei ihnen ist Geldvermögen oft hinreichend vorhanden, doch statt es sinnvoll zu nutzen, liegt es häufig zu niedrigen Zinsen auf Festgeld- oder Tagesgeldkonten. Nach Abzug von Inflationsrate und Abgeltungsteuer reicht die Verzinsung oft nicht aus, um die Kaufkraft des angelegten Kapitals zu erhalten.

Mit den bislang aktiven 34f-Vermittlern und den vielen neuen Vermittlern unter dem GoAM-Haftungsdach ist der

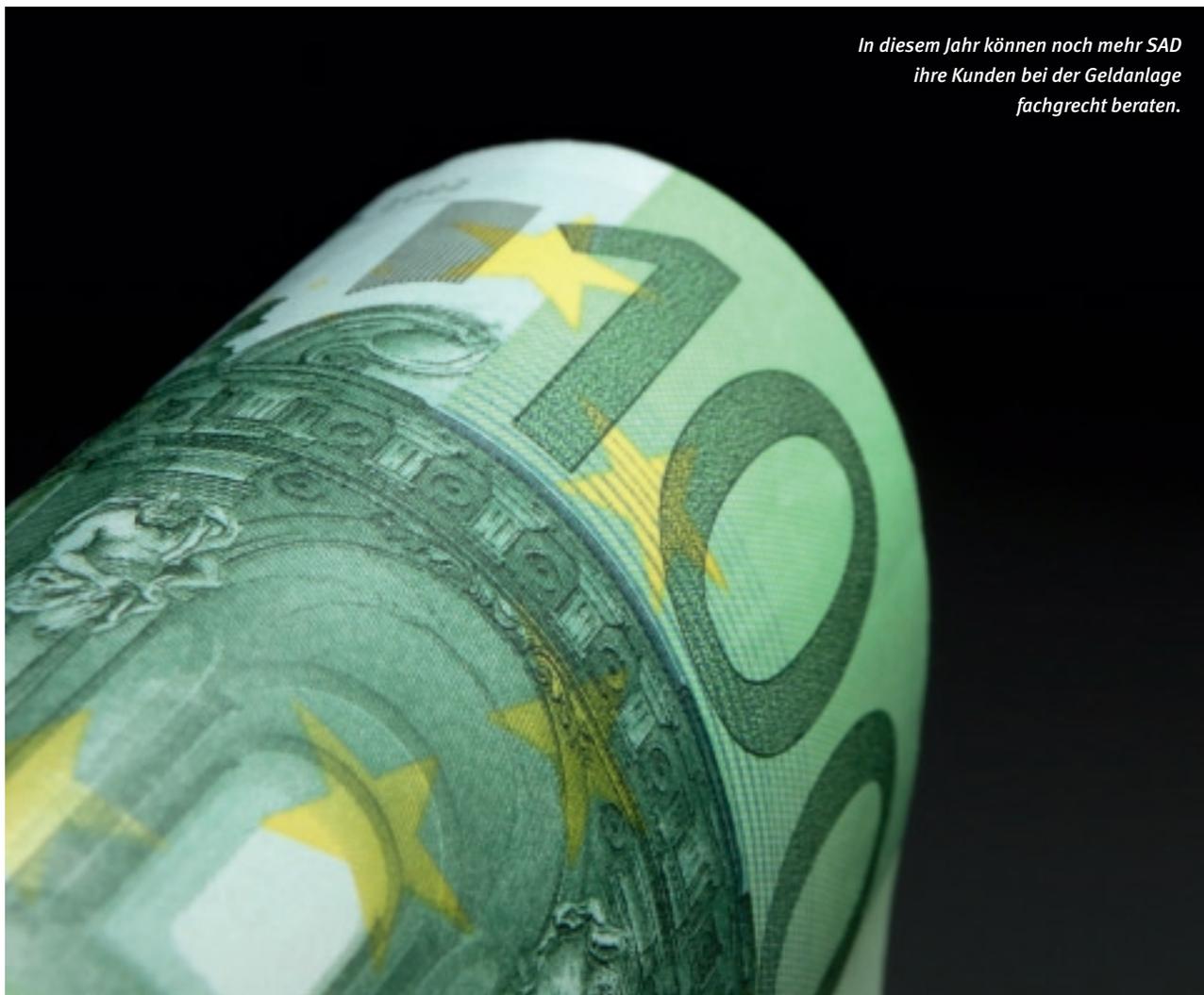
Fondsvertrieb jetzt breit aufgestellt – und das ganz im Interesse der Kunden des selbstständigen Außendienstes. Mit den Gothaer Fonds-Lösungen oder den Fonds der Gothaer Premiumpartner können Gothaer Berater diesen Kunden attraktive Anlagelösungen bieten.

Speziell zur Einmalanlage in Investmentfonds unterstützt die Gothaer ihren Außendienst mit einem gesponserten Mailing über die Gothaer Marketing Box und bietet Argumente für das Kundengespräch. Um die Vertriebschancen in der Geldanlage noch besser nutzen zu können, erhält der SAD im Rahmen der JETS einen VKF-Ordner mit Materialien für das

Fondsgeschäft. Ob beispielsweise Produktblätter oder Beratungsunterlagen zur Einwandbehandlung: Diese Unterlagen unterstützen gezielt bei den diesjährigen Verkaufsansätzen und bei der täglichen Arbeit in der Vermögensanlageberatung.

Weitere Informationen finden Vermittler im AOnet unter dem Suchbegriff **anlage2013**.

Ihre Ansprechpartner:
Sabine Herberg, Telefon 0221 308-33827
sabine_herberg@gothaer.de
Thorsten Klönne, Telefon 0221 308-31316
thorsten_kloenne@gothaer.de



In diesem Jahr können noch mehr SAD ihre Kunden bei der Geldanlage fachgerecht beraten.

„Wir müssen aktiver werden und auf die Kunden zugehen“

Am 1. Oktober 2012 übernahm Wolfgang Fuchs die Leitung der Organisationsdirektion 1 (Nord) für die Ausschließlichkeitsdirektion. In den AONews spricht der 52-Jährige über seine ersten Wochen im neuen Job.

Wolfgang Fuchs war immer schon mit der Versicherungsbranche verbunden. Nach verschiedenen Vertriebsführungspositionen bei der Continental Versicherungsgruppe in Frankfurt, Koblenz und Karlsruhe wechselte er als Leiter des Vertriebsbereichs Ost zur Zürich Gruppe Deutschland. Nach drei Jahren wurde er Vorstandsmitglied bei der Zürich Krankenversicherung AG und baute diese in den nächsten sechs Jahren auf, bevor er die Leitung des Vertriebsmanagements übernahm. 2006 ging er als Vertriebs- und Marketingvorstand zur Delta Lloyd Deutschland. Seit 2010 war er als freiberuflicher Berater für verschiedene Vertriebsprojekte in der Versicherungsbranche tätig.

AONews: Herr Fuchs, Sie sind seit Oktober vergangenen Jahres bei der Gothaer. Wie ist Ihr erster Eindruck?

Wolfgang Fuchs: Ich kenne die Gothaer ja schon seit meiner Jugend. Mein Vater arbeitete bereits in den 50er-Jahren bei der damaligen Zweigniederlassung der Gothaer in Frankfurt. Nachdem er aus gesundheitlichen Gründen diese Tätigkeit nicht mehr fortführen konnte, wurde er Nebenberufsvertreter. Diese NV-Agentur habe ich Ende der 70er-Jahre mit rund 300 Kunden und einem Sachbestand von damals 100.000 Mark übernommen und ausgebaut. Damit habe ich meine Ausbildung und mein Studium finanziert.

AONews: Sie waren ja schon bei einigen anderen Unternehmen. Wie erleben Sie die Gothaer?

Wolfgang Fuchs: Ich bin bei der Gothaer sehr schnell angekommen. Schon in den ersten sechs Wochen habe ich einen sehr engen Kontakt zu vielen Vermittlern und auch zu den meisten Kollegen aus der Vertriebsführung bekommen und ich habe das Gefühl, hier

sehr schnell Vertrauen aufgebaut zu haben. Es ist eine spannende Zeit bei der Gothaer, bereits vom ersten Tag an.

AONews: Sie haben sich jetzt einen ersten Überblick über den Ausschließlichkeitsvertrieb verschafft. Wo sehen Sie die Stärken der Gothaer?

Wolfgang Fuchs: Die Gothaer ist in meinen Augen ein sehr starkes Unternehmen mit vielen guten Konzepten. Ich bin beeindruckt davon, wie intensiv an der Umsetzung der Strategie AO 2011/2012 gearbeitet wird, bei der es um die Qualität, das Wachstum sowie die Stärkung des Ausschließlichkeitsvertriebs geht.

AONews: Wo möchten Sie denn Ihre Schwerpunkte setzen? Welche Projekte stehen bei Ihnen im Fokus?

Wolfgang Fuchs: Wir müssen aktiver werden und stärker auf unsere Kunden zugehen. Dafür ist eine gute Beratung notwendig. In den vergangenen Jahren hat die Gothaer viele Kunden verloren. Diesen Trend müssen wir unbedingt stoppen und umdrehen. Wir verfügen über eine sehr gute Basis, nun ist es wichtig, diese weiter auszubauen. Aufgrund der demografischen Entwicklung wird in den nächsten Jahren eine Reihe von Agenturen in den Ruhestand treten. Hier gilt es, rechtzeitig Nachfolgelösungen zu entwickeln.

AONews: Wie sieht Ihre Work-Life-Balance aus? Sind Sie rund um die Uhr erreichbar oder gönnen Sie sich am Feierabend und am Wochenende eine „Handy-freie“ Zeit?

Wolfgang Fuchs: Mein Handy ist nach Feierabend zwar nicht ausgeschaltet, aber ich trage es nicht ständig bei mir. Ich schaue ab und zu mal rein, und wer mich erreichen will, der schafft das auch.



Wolfgang Fuchs.

Zur Person

Name: Wolfgang Fuchs

Alter: 52 Jahre

Position: Leiter OD-AO 1

Bei der Gothaer seit: 1. Oktober 2012

Familie: verheiratet, drei Kinder

Sonstige Tätigkeiten:

- Vorstandsmitglied Berufsbildungswerk Rhein-Main
- Dozent für die Weiterbildung zum Fachwirt für Versicherungen und Finanzen
- Förderverein Universität Köln – Lehrstuhl Versicherungswirtschaft
- Förderverein Universität Frankfurt – Lehrstuhl Versicherungslehre

AONews: Wie schalten Sie von der Arbeit ab? Wie entspannen Sie am Feierabend?

Wolfgang Fuchs: Abends lese ich gerne die Tageszeitung oder genieße die Gespräche mit meiner Familie. Da bin ich eigentlich sofort raus aus der Arbeitsroutine. Wir haben ein schönes Ritual: Sonntags und an Feiertagen koche ich für die gesamte Familie. Und wenn die Zeit es zulässt, spiele ich am Wochenende auch gerne mal eine Runde Golf und gehe mit unserem Hund spazieren.



Auch in extremen Situationen sind Manager und ihre Unternehmen mit Gothaer Perikon optimal abgesichert.

Die maßgeschneiderte Lösung zum Schutz bei persönlichen Betriebsunterbrechungen

Generalagent Brügel: Durch innovative Produkte ergeben sich innovative Verkaufsansätze – zum Beispiel mit Gothaer Perikon als persönlichem Schutz für Unternehmerkunden.

Meist ist die Antwort, die Christian Brügel von seinen Unternehmerkunden zu hören bekommt, die gleiche: „Ja, das wäre schlimm. Sehr schlimm.“ Dabei malt Brügel, der eine erfolgreiche Generalagentur in Emmelshausen betreibt, gar keine Schreckensszenarien an die Wand, sondern stellt eine ganz realistische Frage: „Was würde aus Ihrem Unternehmen werden, wenn Sie durch einen schweren Unfall oder eine schwere Krankheit ein oder zwei Jahre ausfallen würden?“

Der Hintergrund ist klar: Viele Unternehmer zweifeln, ob sie und ihr Betrieb

mit den klassischen Produkten für Berufsunfähigkeit und Krankentagegeld überhaupt richtig abgesichert sind. Zu Recht, denn im Falle einer schweren Krankheit greift die Berufsunfähigkeitsversicherung nicht in jedem Fall, oder die Prüfung dauert meist zu lange. Das Krankentagegeld reicht zur Weiterführung des Betriebs in den meisten Fällen nicht aus.

Genau hier setzt Brügel an. Obwohl viele Unternehmerkunden meist sehr genau wissen, was ihr Ausfall pro Jahr

Christian Brügel überzeugt mit einem neuen Verkaufsansatz für Perikon.



Weiter auf der nächsten Seite



AOnews Januar 2013 – Exklusives Magazin der Gothaer für den Außendienst



Auch in stressigen Situationen sind Manager und ihre Unternehmen mit Gothaer Perikon optimal abgesichert.

Die maßgeschneiderte Lösung zum Schutz bei persönlichen Betriebsunterbrechungen

Generallagert Brügel: Durch innovative Produkte ergeben sich innovative Verkaufsansätze – zum Beispiel mit Gothaer Perikon als persönlichem Schutz für Unternehmerkunden.

Manchmal ist die Antwort, die Christian Brügel von seinen Unternehmenskunden zu hören bekommt, die gleiche: „Ja, das wäre schön. Sehr schön.“ Dabei muss Brügel, der eine erfolgreiche Generalagentur in Emmenhausen betreibt, gar keine Schreckensszenarien an die Wand malen, sondern stellt eine ganz realistische Frage: „Was würde aus Ihrem Unternehmen werden, wenn Sie durch einen schweren Unfall oder eine schwere Krankheit ein oder zwei Jahre ausfallen würden?“ Der Hintergrund ist klar: Viele Unternehmen zweifeln, ob sie und ihr Betrieb

mit den klassischen Produkten für denfallsfalltätigkeit und Krankentagegeld überhaupt richtig abgesichert sind. Zu Recht, denn im Falle einer schweren Krankheit greift die Berufsunfähigkeitsversicherung nicht in jedem Fall, oder die Prüfung dauert meist zu lange. Das Krankentagegeld reicht zur Wahrung der Betriebs in den meisten Fällen nicht aus. Gerne hat auch Brügel an Oben viele Unternehmenskunden meist sehr gerne wissen, was ihr Ausfall im Jahr

Christian Brügel überlegt mit einem neuen Verkaufsansatz zu Perikon.

Perikon
Stab
Dach
Gehäuse
Klimagitter
Klimagitter
Klimagitter
Klimagitter

kosten würde, glauben viele, dass man sich gegen diesen Fall gar nicht absichern könne. „Ein Irrtum“, weiß Brügel. „Ich erkläre dem Kunden dann, dass genau dann Gothaer Perikon die richtige Lösung ist – quasi als persönliche Ausfall- oder Betriebsunterbrechungsversicherung.“ So nehmen die Kunden Perikon gar nicht als kompliziertes Lebensversicherungsprodukt wahr, sondern als maßgeschneiderte Lösung für Unternehmer und wichtige Angestellte, bei der sie im Falle einer der rund 50 fest definierten Krankheiten kurzfristig mit einer Einmalzahlung rechnen und diese zum Beispiel zum Erhalt des Geschäftsbetriebs nutzen können. Durch die klare und genaue Definition der versicherten

Krankheiten kann die Leistungsprüfung schnell erfolgen – diese Kundenfreundlichkeit und Transparenz kommen gut an. „Bei diesem Punkt angekommen“, so Brügel, „bewegt sich die Diskussion dann oftmals nur noch darum, welcher Zeitraum abgesichert werden muss.“

Gothaer Perikon als persönliche Betriebsunterbrechungsversicherung – eine echte Erfolgsgeschichte aus der Praxis.

Nähere Informationen findet man im AOnet unter den Suchbegriffen **Schlüsselkräfte** oder **Perikon**.

Ihr Ansprechpartner:
André Kirsten, Telefon 0221 308-34440
andre_kirsten@gothaer.de

Versicherte Person: Keyperson

Versicherungsnehmer und bezugsberechtigt ist eine Kapitalgesellschaft (z. B. GmbH, AG), versicherte Person ist eine Schlüsselperson (z.B. Gesellschafter-Geschäftsführer, leitender Angestellter):

- Beiträge sind als Betriebsausgaben absetzbar.
- entstehende Ansprüche gegenüber dem Versicherer müssen aktiviert werden (Laufzeit über zehn Jahre und „nennenswerter Gegenwert“)
- fällige Leistungen gelten als Betriebseinnahmen

Versicherte Person: Unternehmer oder Teilhaber

Versicherungsnehmer und bezugsberechtigt ist eine Personengesellschaft oder ein Einzelunternehmer (z. B. GbR, OHG), versicherte Person ist der Unternehmer, Mitunternehmer, Teilhaber oder Partner:

- Die Versicherung wird dem Privatvermögen des Unternehmers zugeordnet (keine Betriebsausgaben, keine Aktivierung).
- Beiträge werden aus versteuertem Einkommen geleistet.
- Die Versicherungsleistung fließt in das Privatvermögen.

Betriebliche Versicherung zugunsten des Mitarbeiters

Versicherungsnehmer ist das Unternehmen, versichert und bezugsberechtigt ist der Mitarbeiter:

- Die Beiträge sind grundsätzlich als Betriebsausgaben absetzbar.
- Die Beiträge sind grundsätzlich lohnsteuer- und sozialversicherungspflichtig (Ausnahme bei Anwendung der 44-Euro-Freigrenze nach § 8 Abs. 2 Nr. 9 EStG). Wird bei jährlicher Zahlweise eine Pauschalversteuerung der Beiträge nach § 40 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 EStG durch das Unternehmen vorgenommen, entfällt die Sozialversicherungspflicht.
- Die Versicherungsleistung fließt steuerfrei in das Privatvermögen des Mitarbeiters.

Versicherte Person: „fremder Dritter“

Versicherungsnehmer und bezugsberechtigt ist eine Personengesellschaft, die versicherte Person ist ein „fremder Dritter“:

- Die Beiträge sind als Betriebsausgaben absetzbar.
- entstehende Ansprüche gegenüber dem Versicherer müssen aktiviert werden (Laufzeit über zehn Jahre und „nennenswerter Gegenwert“).
- fällige Leistungen gelten als Betriebseinnahmen.

Volkskrankheiten

- Krebs
- Schlaganfall
- Herzinfarkt
- Operation der Herzklappen
- Bypass-Operation

Alterskrankheiten

- Alzheimer
- frontotemporale Demenz
- Lewy-Körperchen-Demenz
- vaskuläre Demenz
- Parkinson

Weitere Krankheiten mit häufigem Auftreten

- Koma
- schwere Kopfverletzung
- Nierenversagen
- Multiple Sklerose
- Erkrankung des Herzmuskels
- schwere Verbrennungen, Erfrierungen, Verätzungen
- Transplantation von wichtigen Organen
- Lähmung
- Verlust von Gliedmaßen

Mit dem Informationsvorsprung aus den JETs kann der Sprung ins neue Jahr erfolgreich gelingen.



Die Termine der Jahreseöffnungs-Tagungen 2013

Die Leiter der Vertriebsdirektionen laden zu Beginn des Jahres ein, um über Strategien und Kampagnen, Aktionen und Produkte zu informieren.

Was bringt das Jahr 2013? Ausführliche Informationen dazu gibt es auf den Jahreseöffnungs-Tagungen der Vertriebsdi-

rektionen. Hier erfahren Vermittler mehr über Strategien, Produkte, Aktionen und Kampagnen, die 2013 zum Erfolg führen.

Die Einladungen zu den einzelnen Veranstaltungen werden von den VD-Leitern verschickt.

Alle JET-Termine auf einen Blick

Donnerstag, 24. Januar 2013	Hamburg, Braunschweig
Freitag, 25. Januar 2013	Koblenz, Münster, Recklinghausen
Montag, 28. Januar 2013	Oldenburg
Dienstag, 29. Januar 2013	Freiburg, Stuttgart, Bielefeld, Essen
Mittwoch, 30. Januar 2013	Gotha, Bonn, Mannheim, Leipzig
Donnerstag, 31. Januar 2013	Göttingen, Fulda, Aachen, Berlin
Freitag, 1. Februar 2013	Dortmund, Rostock, Ulm
Montag, 4. Februar 2013	Düsseldorf, Mainz
Dienstag, 5. Februar 2013	München
Mittwoch, 6. Februar 2013	Frankfurt, Regensburg, Nürnberg, Wuppertal, MVC Köln und Göttingen



*Kaffebecher, Stofftiere, Kugelschreiber:
Der SAD kann aus einer großen Zahl von
attraktiven Werbemitteln wählen.*

Kleine Geschenke erhalten die Freundschaft

Dem selbstständigen Außendienst der Gothaer liegt der neue Werbeartikelkatalog 2012/2013 vor. Das Sortiment bietet tolle Give-aways und preisgünstige Werbeartikel.

Ob Kugelschreiber, Stofftiere oder USB-Sticks: Der Katalog umfasst wieder eine sehr große Auswahl an attraktiven Geschenkideen für jeden Kundengeschmack. Das Sortiment reicht von Artikeln zum Thema „Freizeit und Gesundheit“ über die Bereiche „Kinder und Jugendliche“ bis hin zu hochwertigen Artikeln, die sich hervorragend dazu eignen, besonders guten Kunden oder Kooperationspartnern eine Freude zu machen. Selbstverständlich bietet das

Sortiment auch wieder eine Vielzahl preisgünstiger Werbeartikel mit vielseitigen Einsatzmöglichkeiten für Tombolas, Messen und Veranstaltungen. Als neue Aktion gibt es tolle Give-aways zur aktuellen Kampagne „Alle Sorgen los“. Neben der Printausgabe des Werbeartikelkatalogs gibt es wie immer die Möglichkeit, die Artikel bequem online zu bestellen. Im AOnet finden Berater und Mitarbeiter unter der Rubrik **Vertriebs-services > Werbung > Werbegeschenke**

das gesamte Sortiment sowie einige Artikel des letzten Sortiments. Diese sind im „Ausverkauf“, hier gilt: solange der Vorrat reicht.

Besonders erfreulich: In diesem Jahr profitieren alle Besteller von verbesserten Konditionen. So konnte eine Vielzahl von Artikeln im Preis reduziert werden, die Versandkosten sind ebenfalls gesunken, und für Kurzentschlossene gibt es den Express-Service zu einem attraktiven Preis.



Die Gothaer kennt ihre Unterehmerkunden genau und bietet für jeden eine individuelle Risikoanalyse.

Zeitersparnis bei der Angebotserstellung

Aufwand und Zeit sparen: Seit Oktober 2012 gibt es in der Gothaer Risikoanalyse (GRA) eine Schnittstelle zum Gothaer Tarifierungssystem GoTas. Bereits eingegebene Daten müssen damit zur Angebotserstellung nicht erneut eingepflegt werden.

Wer kennt es nicht, das Gerede von Synergiepotenzialen, die genutzt werden sollen. Doch es gibt auch Bereiche, in denen sich hinter den typischen Floskeln echter Mehrwert für die Praxis verbirgt. Ein gutes Beispiel: die neue Schnittstelle zwischen GRA und GoTas. Denn doppelte Eingaben bei der Angebotserstellung für Unterehmerkunden werden so überflüssig.

Beratungsprotokoll per Knopfdruck

Das Ganze funktioniert so: GoTas lässt sich in der Risikoanalyse bequem auf

der Maske „Zusammenfassung“ aufrufen. Dort kann das entsprechende Risiko – oder auch mehrere Risiken gleichzeitig – angehakt werden. Unten auf der Maske wird dann der Button „Tarifierung“ aktiv. Wird dieser jetzt angeklickt, öffnet sich automatisch GoTas, und die Angebotserstellung kann direkt beginnen.

Per Gesetz besteht auch bei Unterehmerkunden eine Beratungspflicht, genauso wie die Verpflichtung, ein Beratungsprotokoll zu erstellen. Kein Problem für den selbstständigen Außendienst der Gothaer: Denn seit Januar 2013 kann direkt aus der Risikoanalyse ein (Kurz-)Beratungsprotokoll

ausgedruckt werden. Hintergrund: Die Gesamtdokumentation entsprach zwar schon immer den rechtlichen Anforderungen an ein Beratungsprotokoll, ist dabei aber recht umfangreich. Daher hat die Gothaer zur Erleichterung für den Vertrieb nun zusätzlich ein (Kurz-)Beratungsprotokoll entwickelt. Zukünftig gibt es damit auf der Maske „Dokumentation“ bei der Auswahl des Dokumentationsumfangs neben der kompletten Risikoanalyse die Option Beratungsprotokoll.

Weiter auf der nächsten Seite





Zeitersparnis bei der Angebotserstellung

Aufwand und Zeit sparen: Seit Oktober 2012 gibt es in der Gothaer Risikoanalyse (GRA) eine Schnittstelle zum Gothaer Tarifierungssystem GoTas. Bereits eingegebene Daten müssen damit zur Angebotserstellung nicht erneut eingepflegt werden.

Wer kennt es nicht, das Gerade von Synergiepotenzialen, die genutzt werden sollen. Doch es gibt auch Bereiche, in denen sich hinter den typischen Fluss kein echter Mehrwert für die Praxis verbirgt. Ein gutes Beispiel: die neue Schnittstelle zwischen GRA und GoTas. Denn doppelte Eingaben bei der Angebotserstellung für Unternehmenskunden werden so überflüssig.

Beratungsprotokoll per Knopfdruck

Das Ganze funktioniert so: GoTas überträgt sich in der Risikoanalyse bequem auf

der Maske „Zusammenfassung“ aufgerufen. Dort kann das entsprechende Risiko – oder auch mehrere Risiken gleichzeitig – angeht werden. Unten auf der Maske sind dann der Status „Angefragt“ aktiv. Wird dieser jetzt angeklickt, öffnet sich automatisch GoTas, und die Angebotserstellung kann direkt beginnen. Per GoTas besteht auch bei Unternehmenskunden eine Beratungspflicht, genauso wie die Verpflichtung, ein Beratungsprotokoll zu erstellen. Kein Problem für den selbstständigen Außendienst der Gothaer: Denn seit Januar 2013 kann direkt aus der Risikoanalyse ein (kurz-)Beratungsprotokoll ausgedruckt werden. Hintergrund: Die Gesamtdokumentation entspricht zwar schon immer den rechtlichen Anforderungen an ein Beratungsprotokoll, ist dabei aber recht unübersichtlich. Daher hat die Gothaer zur Erleichterung für den Vertrieb nun zusätzlich ein (kurz-)Beratungsprotokoll entwickelt. Zukünftig gibt es dann auf der Maske „Dokumentation“ bei der Auswahl des Dokumentationsumfangs neben der kompletten Risikoanalyse die Option Beratungsprotokoll.

[Weniger auf der GoTas Seite](#)

Peter & Wirtz
 Such
 Daten
 Gemeindef
 Kampagnen 2013
 News Service

- Die Änderungen im Überblick:
- Für Produkte, die in GoTas tarifiert werden können, werden die in der GRA erfassten Daten nach GoTas übertragen.
 - Für ein vollständiges Angebot sind in GoTas noch Ergänzungen notwendig, da nicht alle tarifierungsrelevanten Informationen in der Risikoanalyse erfasst werden.
 - Doppeleingaben in der GRA und GoTas sind nicht mehr notwendig.
 - Zu einzelnen Betriebsstätten kann jedes Produkt nur einmal berechnet werden (zum Beispiel Gebäude).
 - Die Voreinstellungen in GoTas zu Lauf-

zeit und Zahlweise bleiben wie bisher bestehen und können natürlich verändert werden.

- Es werden keine Daten von GoTas zurück in die GRA gespielt. Beitrag und Highlights aus dem Angebot kann der Außendienst aber weiterhin manuell als Vorschlag in der Risikoanalyse ergänzen.

Ihre Ansprechpartnerin:
 Sabine Schmitt, Telefon 0221 308-33851
Sabine_Schmitt@gothaer.de

So könnte am Ende der Risikoanalyse der Vorschlag für den Kunden aussehen.

Die Gothaer Risikoanalyse für Unternehmen

Die Gothaer
Ihr Berater
Werkzeuge
Einstellungen
Info Post
Hilfe
Speichern
Beenden

Zusammenfassung - Gesamtübersicht

Allgemein
Nicht beratede Risiken

Hauptbetriebsstätte			
Bestehende Absicherung	Vertragsdaten		Unser Vorschlag
Geschäfts und Betriebsrisiko - Lager	Allianz Deutschland AG, 193-3206-105 Jahresbeitrag: 855,77 EUR		Vorschlag hinzufügen (Bearbeiten) <input checked="" type="checkbox"/>
Elektronikrisiko	Keine Absicherung vorhanden		Vorschlag hinzufügen (Bearbeiten) <input type="checkbox"/>
Maschinenrisiko	Allianz Deutschland AG, 193-3206-108 Jahresbeitrag: 3.125,00 EUR		Vorschlag hinzufügen (Bearbeiten) <input checked="" type="checkbox"/>
Betriebsunterbrechungsrisiko	Keine Absicherung vorhanden		Vorschlag hinzufügen (Bearbeiten) <input type="checkbox"/>

Gothaer informiert und verschickt Organspendeausweise

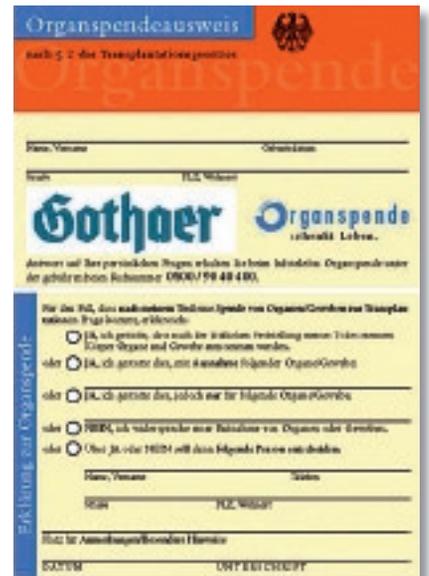


Mit der Neuregelung zur Organ-Transplantation wird jeder substitutiv Krankenversicherte über 16 Jahre von seiner Versicherung aufgefordert, seine Entscheidung zur Organspende zu dokumentieren. Die Gothaer startet Ende Februar mit dem Versand der Organspendeausweise.

Durch eine Organspende wird vielen Menschen ein zweites Leben geschenkt. Doch Spenderorgane sind rar. 12.000 Patienten warten allein in Deutschland auf eine neue Niere, Leber, Lunge oder ein neues Herz. Drei davon verlieren täglich den Wettlauf mit der Zeit. Insgesamt sterben jährlich tausend Menschen, weil es zu wenig Organe gibt. Die Zahl der Organspender ist hierzulande mit 15,8 pro eine Million Einwohner nur halb so hoch wie beispielsweise in Spanien, das mit seiner Spenderquote von 32 Prozent europaweit als vorbildlich gilt.

Repräsentative Umfragen belegen, dass 75 Prozent der Bundesbürger grundsätzlich bereit wären, im Todesfall ihre lebenswichtigen Organe zu spenden. Doch nur 25 Prozent haben den dafür notwendigen Spenderausweis. Ohne einen Organspendeausweis müssten im Todesfall die Angehörigen über eine

etwaige Organentnahme entscheiden. Ein neues Gesetz, das zum 1. November 2012 in Kraft trat, soll dazu beitragen, die Entscheidung der Bundesbürger zur Organspende zu fördern. Versicherungsunternehmen – auch die Gothaer – sind verpflichtet, zunächst alle zwei Jahre ihre substitutiv krankenversicherten Kunden über 16 Jahren zu informieren und Organspendeausweise zu verschicken. Sie werden darin aufgefordert, eine Entscheidung zur Organspende zu treffen. Eine Pflicht zur Entscheidung besteht jedoch nicht. Die Gothaer, seit langem im Bereich Organspende aktiv, ist auf die Neuregelung im Transplantationsgesetz bestens vorbereitet. Der Postversand der Organspendeausweise startet voraussichtlich Ende Februar 2013 mit der Beitragsmitteilung nach § 10 ESTG an alle substitutiv Krankenversicherten, die das 16. Lebensjahr vollendet haben.



Ihre Ansprechpartnerin:
Nina Kellermann, Telefon 0221 308-22757
nina_kellermann@gothaer.de



Drei Viertel der Deutschen sind grundsätzlich bereit, ihre Organe für eine Transplantation zur Verfügung zu stellen.



Malwettbewerb für Kids begeistert nicht nur Gewinner

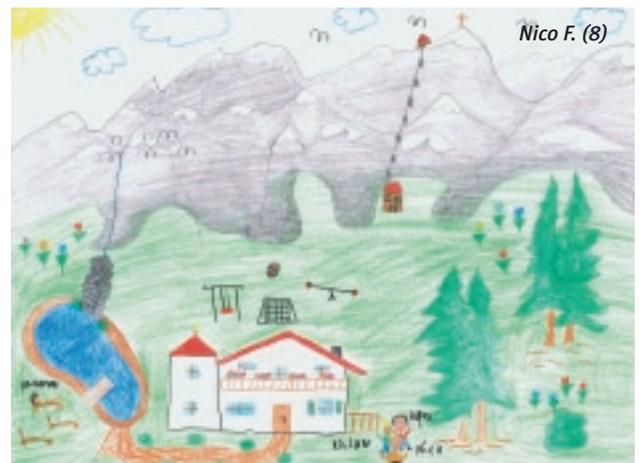
Der Malwettbewerb der Gothaer für Kinder erwies sich als großer Erfolg. Auch viele Agenturen zeigten sich kreativ.

198 Kinder aus ganz Deutschland im Alter von vier bis zwölf Jahren beteiligten sich an der Aktion, ihre schönsten Bilder zum Thema „Sorgenfreie Ferien“ oder „Sorgenfreie Zeit“ bei einer Gothaer Agentur in ihrer Heimatstadt abzugeben. Viele Agenturen bedankten sich bei den Kindern mit einem kleinen Geschenk, etwa dem Gothaer Drachenreflektor. Der kleine Drache fürs Fahrrad oder die Re-

genjacke, der sich auch als Give-away für Kunden eignet, war in der Zeit des Malwettbewerbs stark nachgefragt und kann auch jetzt noch unter der Artikelnummer 115643 bestellt werden.

Einige Agenturen setzten sich mit örtlichen Kindergärten und Schulen in Verbindung und erhielten so eine bunte Vielfalt an Kunstwerken für den Wettbewerb frei Haus angeliefert – eine nach-

ahmenswerte Form von Kundenbindung. Aus den knapp 200 Zeichnungen mit Kreide oder Buntstiften, Wasserfarben oder Tusche, wählte eine Jury für jede der drei Altersklassen, vier bis sechs Jahre, sieben bis neun Jahre und zehn bis zwölf Jahre, ein Siegerbild aus. Das Familien-Bild von Johanna v. A. (5) reichte die Agentur Ralf Schnack aus Stade (VD 13 Hamburg) ein, die Landschaft von Nico F. (8) kam über die Agentur Daniela Renter-Diehl aus Regensburg (VD 20 Regensburg), und die Schiffe von Janika J. (12) brachte die Agentur Claudia Prawit aus Detmold (VD 06 Bielefeld) in den Wettbewerb ein. Die drei Sieger des Gothaer Malwettbewerbs erhalten als Preis einen Besuch im Freizeitpark mit ihren Familien. Und die Agenturen freuen sich über eine neue Kundengeneration.





Lassen Sie Ihre Sorge einfach stehen: Mit der Gothaer Berufsunfähigkeitsversicherung.

- Umfangreiche Absicherung vor den finanziellen Folgen
- Monatliche Zahlung einer individuellen, garantierten Rente
- Kein abstrakter Verweis auf einen anderen Arbeitsplatz

Weitere Informationen bei Ihrem Gothaer Berater oder auf www.gothaer.de

Gothaer