

GoNews

Exklusive Zeitung der Gothaer für ihre Vertriebspartner

Top-Themen

IDD- RICHTLINIE

Neues Gesetz: Was Sie jetzt wissen müssen

Seite 2



INTERVIEW

Gothaer-Vorstand Oliver Schoeller im Gespräch

Seite 9

NEUE SACH-PRODUKTE

Ein erster Blick in die Produkt-Werkstatt

Seite 5

Außerdem

PRODUKT NEWS

- Check-up 2018 für ein sicheres Zuhause... 4
- Tipp: Staat zahlt für Sicherheitstechnik ... 4
- Erweiterungen für Unternehmer-Police 6
- Cyberpolice jetzt auch für Neukunden 6
- Check-up 2018 für die Altersvorsorge 7
- Einmalanlage für Wiederanleger.....7
- Check-up 2018 in Sachen Gesundheit..... 8
- Digitale Services rund um die Gesundheit .. 8
- Die Gothaer Rechnungs-App..... 8

SERVICES

- Neues von der Zukunftsmesse InnoVario .. 3
- Experte Prof. Fred Wagner im Gespräch ...3
- BI-PRO-Services besser und erweitert.....10
- InsurLab: Think Tank für Digitalisierung. 11
- Lesetipps und Events 12
- Impressum..... 12

PORTRÄT

- Maklerpool Netfonds..... 12

Neue Folge von MaklerTV

Die Gothaer auf allen Kanälen: Neben GoNews, Maklerblog und Vertriebsradio steht Vermittlern auch das Gothaer MaklerTV zur Verfügung. Einige Themen sind aufeinander abgestimmt. Das unten stehende Visual weist in der Zeitung direkt darauf hin. Aber auch sonst lohnt ein Blick auf makler.gothaer.de/maklertv

MaklerTV

www.makler.gothaer.de/maklertv



ALTERSVORSORGE, GESUNDHEIT, SICHERHEIT FÜR ZUHAUSE

Check-ups 2018 – jetzt mit guten Vorsätzen ins neue Jahr starten

Zu Beginn des Jahres ist die Zeit günstig, zusammen mit seinen Kunden zu prüfen, ob alle Policen noch auf dem aktuellen Stand sind – oder ob es Handlungsbedarf gibt.

Neu es Jahr, neues Glück: Die beste Gelegenheit, gute Vorsätze in die Tat umzusetzen, bietet sich zum Jahreswechsel. Wie steht es in Sachen Finanz- und Vorsorgeplanung? Wie steht es um die Gesundheitsversorgung? Und ist mein Zuhause noch sicher? Die Gothaer hilft ihren unabhängigen Vertriebspartnern dabei, das alles bei ihren Kunden herauszufinden. Deshalb machen die GoNews den großen Check-up zu Jahresbeginn – und das in allen Sparten.

Wer sich zum Beispiel nach Silvester mit dem Thema Fitness und

Gesundheit beschäftigt, steht auch sinnvollen Angeboten im Bereich Vorsorge offener gegenüber. So leisten Gothaer MediPrävent Basis oder Premium für Vorsorgeuntersuchungen wie Schlaganfallvorsorge, Hautkrebs-Früherkennung, Früherkennung von grünem Star sowie für einen sportmedizinischen Fitness-Check. Muss man trotz Vorsorge mal ins Krankenhaus, gibt es mit MediClinic Plus Vorteile von privatärztlicher Behandlung bis zur Unterbringung im Ein- oder Zweibettzimmer.

Gesünder leben heißt auch: länger leben. Wer sich vorgenommen hat,

seine Altersvorsorgesituation auf den Prüfstand zu stellen, wird bei der Gothaer GarantieRente Performance fündig. Denn was bringt es, wenn wir älter werden, dann aber am Ende des Geldes noch so viel Leben übrig ist?

Und für alle, die das Thema Sicherheit der eigenen vier Wände auf der Liste stehen haben, bietet die Gothaer in Kooperation mit dem Sicherheitshersteller ABUS ein Highlight: ein Smart Home Starter-Paket – mit 30 Prozent Rabatt. Gelegenheit für Makler, die Überprüfung der Hausratversicherung mit dem Kunden anzugehen.

EDITORIAL

Lieber Vertriebspartner,

mit der neuen Ausgabe Ihrer Maklerzeitung **GoNews** wünsche ich Ihnen einen erfolgreichen Start ins Geschäftsjahr 2018 und Ihnen persönlich und Ihren Familien alles erdenklich Gute – vor allem Gesundheit. Dieses Ziel nennt die Mehrheit der Deutschen, wenn sie nach ihren großen Lebenswünschen befragt wird. Das Thema Gesundheit beschäftigt uns deshalb auch in den **GoNews**.

Zeiten ändern sich. Während wir früher einfach Krankenversicherungen angeboten haben, um Sie und Ihre Kunden im Krankheitsfall möglichst schnell wieder gesund zu machen, ist unser Angebot heute umfassender. Als innovativer Gesundheitsdienstleister bietet die Gothaer Kranken mehr als reine Kostenerstattung. Was das bedeutet, beschreibt Oliver Schoeller, Vorstandsvorsitzender der Gothaer Kranken, im Gespräch auf Seite 9. Passend dazu finden Sie die Produkte und einen Gesundheits-Check (Seite 8). Zusammen mit zwei weiteren Checks zum Thema Sach und Leben können Sie also jetzt mit Ihren Kunden deren Status quo ermitteln und bei Bedarf anpassen.

Die **GoNews** bleiben Ihr Infomedium Nummer eins – nicht nur als Printprodukt, sondern auch als eGoNews in einer App für Handy und Tablet. In diesem Sinne wünsche ich Ihnen viel Spaß beim Lesen auf allen Kanälen,

Ihr

Ulrich Neumann, Leiter Maklervertrieb

eGONEWS

Jetzt gibt's die GoNews auch als App

Klassisch Print oder digital als App – ab sofort gibt es die GoNews in beiden Versionen. In der App gibt es zudem Tools wie Podcast, MaklerTV und vieles mehr.

So gut wie jede Zeitung gibt es auch online. Da stellt sich die Frage: „Warum eigentlich die GoNews nicht?“ Diese Frage hat sich ab sofort erledigt. Mit der GoNews App holen sich Vertriebspartner die eGoNews auf Smartphone oder Tablet. Damit haben die GoNews für jeden das passende Format – vom Digital Native bis zum Zeitungspuristen.

Die eGoNews sind auf dem Smartphone gut lesbar. Fürs Auto gibt es eine Vorlesefunktion und darüber hinaus eine Reihe von Features, die



Hier QR-Code scannen und die App „GoNews“ herunterladen.

eine Zeitung naturgemäß nicht bieten kann – etwa die direkte Möglichkeit, einem Ansprechpartner eine Mail zu schicken oder ihn aus der App heraus anzurufen. Ein Archiv mit den bisherigen Ausgaben ist ebenfalls enthalten.

Ganz einfach über den nebenstehenden QR-Code die neue App „GoNews“ herunterladen und nachsehen, was die eGoNews zu bieten haben. Es ist eine ganze Menge.



Die GoNews jetzt auch als App: So sieht die Zeitung auf dem Smartphone aus.

RICHTLINIEN

Mehr Transparenz und Verbraucherschutz: Umsetzung der IDD-Richtlinie in deutsches Recht

Erhöhte Anforderungen an die Beratung von Versicherungsanlageprodukten, verbesserte Transparenz und Weiterbildungsverpflichtung: Die Insurance Distribution Directive (IDD) für Versicherungsvertrieber soll den Verbraucherschutz in der EU stärken. Die GoNews erklären, was Vermittler jetzt wissen müssen.

Man kann den Verantwortlichen des Mammutprojekts „IDD und ihre Umsetzung in nationales Recht“ so

einiges vorwerfen – aber bestimmt nicht, dass sie es in den vergangenen Jahren nicht spannend gemacht hätten. Oder korrekt ausgedrückt: Auch

weiterhin spannend machen. Denn als jüngste Volte hat der Wirtschaftsausschuss des EU-Parlaments selbigem empfohlen, die Umsetzung der

Versicherungsvertriebsrichtlinie zu verschieben – und zwar der gesamten IDD und nicht nur in Teilen. Der Grund: Die Experten hegen „erhebliche Zweifel“ daran, dass der Zeitplan für die Umsetzung der IDD ausreicht. Das Parlament folgte dem Vorschlag. Zwischenzeitlich hat die EU-Kommission entschieden, den Geltungsbeginn vom 23. Februar auf Anfang Oktober 2018 zu verschieben. Damit würde die Richtlinie zwar Ende Februar 2018 in Kraft treten, sie müsste aber erst sieben Monate später befolgt werden. Unabhängig davon: Die IDD kommt – und wird in Form des bereits in Deutschland beschlossenen Umsetzungsgesetzes und der im Entwurf vorliegenden Versicherungsvermittlervverordnung VersVermV zur rechtlich bindenden Grundlage. Da der deutsche Gesetzgeber ein Umsetzungsgesetz beschlossen hat, dass am 23.02.2018 in Kraft tritt, wird es in Deutschland wohl bei diesem Termin bleiben.

Technische Unterstützung durch die Gothaer

Die Umsetzung der IDD in deutsches Recht wird zu einer Stärkung des Verbraucherschutzes führen und eine höhere Qualität beim Vertrieb von Versicherungsprodukten sicherstellen. Sie wirft aber auch Fragen auf. Ein besonderer Stellenwert kommt deshalb auch der Information und Kommunikation gegenüber Vermittlern zu.

Die Gothaer wird ihre unabhängigen Vertriebspartner unterstützen – zum Beispiel durch eine entsprechende Technik bei der Geeignetheitsprüfung. Weitere Informationen sind im Makler-Portal. So können Makler sich mit den allgemeinen Regeln der IDD auseinandersetzen.

EU-Richtlinie IDD kommt: Europa verlängert die Frist, aber der deutsche Gesetzgeber hat die Umsetzung bereits für Februar beschlossen.



PRIIP-Verordnung (Packaged retail and insurance-based investment products)

Seit dem 1. Januar 2018 muss dem Kunden vor Abschluss bestimmter Anlageprodukte, wozu auch Versicherungsanlageprodukte in der Lebensversicherung gehören, ein neues sogenanntes Basisinformationsblatt (BIB) ausgehändigt werden, deren Inhalt und Ausgestaltung vom europäischen Gesetzgeber vorgegeben ist. Das BIB soll anhand von Modellrechnungen eine Vergleichbarkeit von verschiedenen Finanzanlageprodukten ermöglichen, beispielsweise auch von fondsgebundenen Versicherungen und Investmentfonds. Mit einem Gesamtrisikoindikator wird auf einer Skala von 1 bis 7 abgebildet,

ob es sich um ein Produkt mit einem niedrigen oder ein Produkt mit einem hohen Risiko handelt. Bei der Gothaer sind davon betroffen:

- Gothaer GarantieRente
- Gothaer GarantieRente Performance
- Gothaer IndexProtect
- VarioRent plus Fonds
- Gothaer Parkkonto
- sonstige klassische Kapital- und Rentenversicherungen

Übrigens: Kein BIB ist zu erstellen bei bAV-Tarifen, biometrischen Produkten sowie Riester- und Rürup-Produkten.

Beratungsdokumentation im Fernabsatz

Als Konsequenz der Einbeziehung des Direktvertriebs in den Anwendungsbereich der IDD gelten hier neue Anforderungen. Auch im Fernabsatz gelten künftig grundsätzlich die Vorschriften zur Information, Beratung und Dokumentation, die im persönlichen Vertrieb gelten. Insofern gilt es hier, die Prozesse auf die „neue Welt“ anzupassen.

Aufklärung über Art der Vergütung für Versicherungsvertrieber

Der Vertrieber ist verpflichtet, den Kunden darüber aufzuklären, dass er für seine Tätigkeit eine Vergütung, zum Beispiel in Form der Courtage erhält. Die Information muss per Visitenkarte, E-Mailsignatur oder bei Webseiten auch im Impressum erfolgen.

Diese Änderungen bringt die IDD

Mit diesen Punkten müssen sich die Makler künftig auseinandersetzen. Die Gothaer unterstützt die Vermittler – etwa mit Technik und Informationen.

Objektive Produkt- Informationsblätter vor Vertragsabschluss

Auch für Nicht-Versicherungsanlageprodukte sieht die IDD ein neues Produktinformationsblatt (IPID) vor: Das „Informationsblatt zu Versicherungsprodukten“ ersetzt das bisherige Produktinformationsblatt. Die Neuerungen erstrecken sich auf die Vorgabe einer neuen Gliederung und die Verwendung von Icons, um dem Ziel, den Kunden transparenter zu informieren, besser gerecht zu werden. IPIDs sind für alle Sparten verpflichtend, müssen aber in der Lebensversicherung erst zum 30.09.2018 umgesetzt werden.

Weiterbildungspflicht

Besonders wichtig ist der erweiterte Vertrieber-Begriff beim Thema Fortbildung. Denn die IDD weitet die Qualifizierungsvorgaben aus dem GDV-Verhaltenskodex aus – und führt für alle Personen, die unter den Vertrieber-Begriff fallen, eine gesetzliche Weiterbildungsverpflichtung von 15 Stunden pro Kalenderjahr ein. Zuverlässigkeit und angemessene Qualifizierung müssen künftig regelmäßig geprüft werden. Gegenüber der IHK wird die Erfüllung dieser Verpflichtung bis zum 31. Januar eines jeden Jahres nachzuweisen sein.

Erweiterung des Vertrieber-Begriffs

Die Regelungen der IDD gelten nicht nur für den klassischen Vermittler, sondern werden auf den gesamten Versicherungsvertrieb ausgedehnt. Dies umfasst – neben den Versicherern und deren Angestellten – auch Internet-Direktversicherer, Online-Vergleichs- und Rabattportale. Für Makler von Bedeutung: Auch im Innendienst Beschäftigte sind betroffen, sofern sie unmittelbaren Kontakt zum Kunden haben bzw. unmittelbar bei der Vermittlung von Versicherungsprodukten oder der Beratung von Kunden tätig sind.

Geeignetheitsprüfung (Lebensversicherung)

Welche Kenntnisse und Erfahrungen besitzt der Kunde bei Versicherungsanlageprodukten? Welche Anlageziele hat er, wie ist es um seine finanzielle Situation bestellt und wie ist die Risikotoleranz und -tragfähigkeit? Das muss der Vertrieber noch vor Vertragsschluss anhand von entsprechenden Fragen prüfen, um beurteilen zu können, welche Produkte sich für den Kunden zur Altersvorsorge und/oder den Vermögensaufbau eignen. Möchte der Kunde die Fragen nicht beantworten, darf der Vertrieber kein Produkt empfehlen. Der Kunde kann dennoch abschließen, muss jedoch auf die Nachteile „per Warnhinweis“ durch den Vertrieber aufgeklärt werden. Das Ergebnis sowie eventuelle Warnhinweise werden im Protokoll zur Geeignetheitsprüfung festgehalten.

DIGITALISIERUNG

What's new about it?

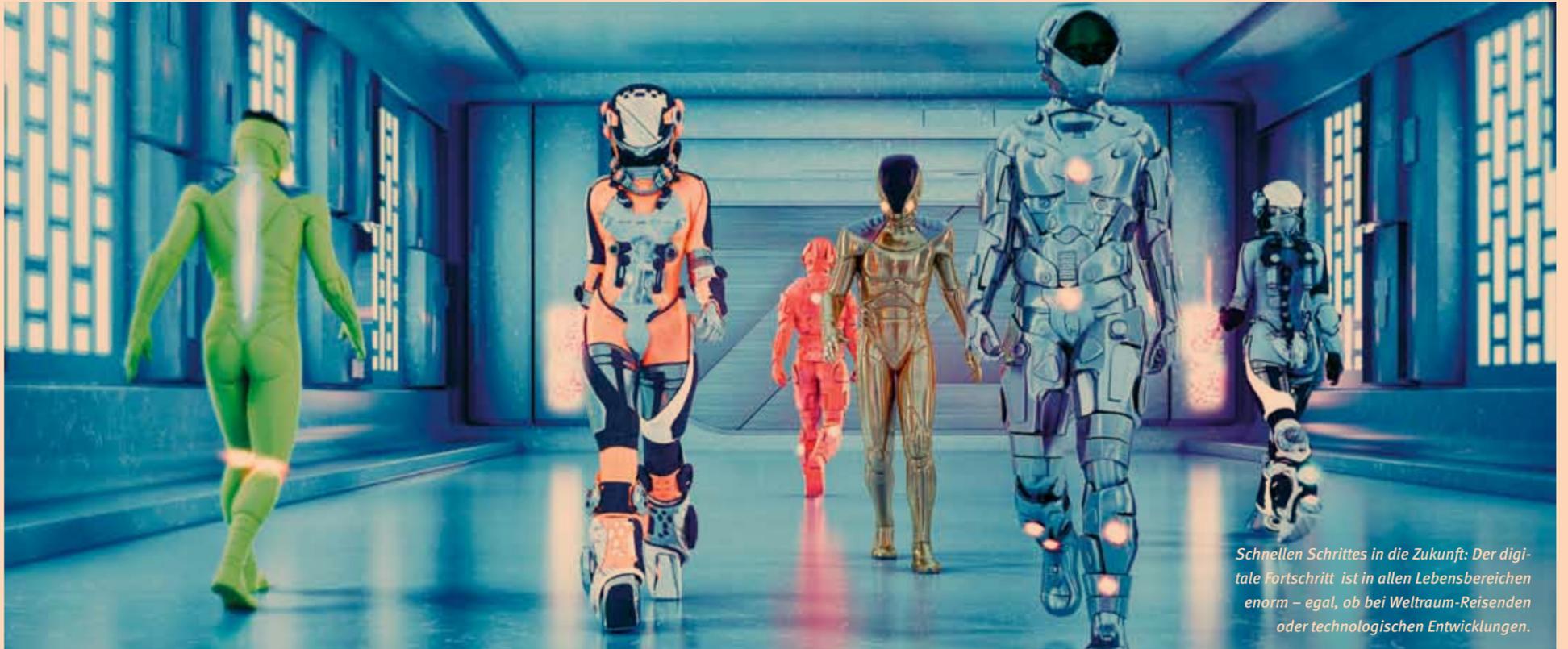
Blockchain, Internet of Things, künstliche Intelligenz – die Digitalisierung bewirkt derzeit eine nie dagewesene Innovationsflut in der Assekuranz. Doch was ist davon für Makler interessant? Auch darum ging es auf der Branchenmesse InnoVario.

Ein gutes Beispiel für Zukunftsmitgestalter ist blaudirekt. „Die Disruption kommt nicht – sie ist bereits in vollem Gange“, findet Oliver Pradetto, einer der Mitgründer des Maklerpools. Er ist überzeugt: Makler

müssen sich in Zukunft mit dem Gedanken arrangieren, im Neugeschäft immer weniger Geld zu verdienen und sollten deshalb verstärkt auf die Bestandspflege und damit gleichzeitig die laufende Vergütung setzen.

Und die jungen Wilden? Die zeigen erneut, wo ihrer Meinung nach der Weg hingeht. Wefox-Gründer Julian Teicke setzt mit seinem in Gründung befindlichen SHU-Versicherer „ONE“ komplett auf digitale Prozesse

– Stichwort „Risikoberechnung basierend auf in Echtzeit gesammelten Daten“ – während die Wefox-Plattform selbst inzwischen eine Art Lead-Generator und Verwaltungstool für Makler sein möchte, die im Gegenzug bereit sein müssen, dafür 30 Prozent ihrer Courtage abzugeben. Dominik Groenen hat mit flypper erkannt, dass der moderne Kunde hybrid unterwegs ist und will deshalb unterschiedliche Kontaktwege ermöglichen. Und die Finleap-Gründung Element versteht sich als Technikunternehmen mit einer Versicherungslizenz. Als Fazit eignet sich der Kommentar eines englischsprachigen Versicherungsvorstands: „What's new about it?“



Schnellen Schrittes in die Zukunft: Der digitale Fortschritt ist in allen Lebensbereichen enorm – egal, ob bei Weltraum-Reisenden oder technologischen Entwicklungen.

WIE SIEHT DER MAKLER DER ZUKUNFT AUS?

„Es braucht einen erheblichen Kulturwandel in der Assekuranz“



Interview mit Prof. Dr. Fred Wagner, Veranstalter der Branchenmesse InnoVario, über den digitalen Kampf um Kunden, digitale Makler und die Geschwindigkeit von Innovationen.

GoNews: Disruption ist das Wort der Stunde – manche können es schon gar nicht mehr hören. Wo sehen Sie das „nächste große Ding“ in der Versicherungsbranche?

Prof. Fred Wagner: Die große Glaskugel, die uns schon alles verrät, habe ich leider auch nicht. Bisher hat es keine Disruption in der Assekuranz gegeben, und sie ist für mich derzeit auch nicht absehbar – wobei ich plötzliche, schlagartig auftretende Veränderungen für die Zukunft auch nicht ausschließen möchte. Was ich aber sehe ist eine Evolution, und die nimmt mehr und mehr Fahrt auf. Nicht nur Start-ups gestalten Elemente der Wertschöpfungskette neu, auch die etablierten Versicherer legen beim Innovationstempo deutlich zu. Ob Künstliche Intelligenz, Chatbots oder Blockchain: die technologischen Entwicklungen und Potenziale sind immens, und



InnoVario-Veranstalter Prof. Dr. Fred Wagner

dafür sind parallel Fachkonzepte, also Anwendungsfälle zu entwickeln. Hier sehe ich große Möglichkeiten einer Innovation von innen statt nur auf Innovation von außen durch Start-Ups zu warten.

GoNews: Was sind die Vorteile einer Innovation von innen?

Wagner: Die Versicherer haben, was den InsurTechs vielfach fehlt: Geld, eine starke Marke, Vertriebskraft, Erfahrung mit der Regulierung und vor allem Know-how. Ein Aspekt, über den in jüngster Zeit zu Recht wieder mehr gesprochen wird, sollte aber nicht außer Acht gelassen werden: Digitalriesen wie Amazon haben vieles davon auch, zum Teil in noch viel höherer Qualität, und was fehlt, können sie sich einkaufen – und außerdem haben sie jede Menge Power und Entscheidungskraft, wenn es an die Umsetzung geht.

GoNews: Welche Neuerungen gibt's auf der Produktseite?

Wagner: Starre Produktkonzepte werden mittel- und langfristig nicht marktfähig bleiben. Agile Produkte, situative Lösungen, flexibel anpassbar: Der Kunde denkt nun einmal nicht in Sparten. Hat er übrigens noch nie. Für ihn ist eher entscheidend, in welchem Bereich seines Lebens er mit welchem Risiko zu tun hat – und wie er es absichern kann. Nehmen Sie die Lebenswelten Wohnen oder Reisen oder eben den riesigen Bereich Mobilität. Da wird die Versicherungskomponente immer mehr zum angehängten Zusatzgeschäft, während allgemeine Sicherheit, Services und Convenience immer mehr an Bedeutung gewinnen. Die Frage ist dann: Wer wird der Orchestrator im Bereich Mobilität? Wer bietet das Werkstattnetz oder die Hotelzimmersuche für Dienstreisende an?

GoNews: Ist Ihnen denn schon etwas im Produktbereich begegnet, das ausreichen könnte, die sinkenden Einnahmen in der Lebensversicherung

zu kompensieren? In Sachen Altersvorsorge wird das Geschäft ja nicht leichter.

Wagner: In die Abgesänge auf die Lebensversicherung möchte ich nicht mit einstimmen. Die Branche sägt meiner Meinung nach nur am eigenen Ast, wenn sie jetzt all das infrage stellt, was sie eigentlich so besonders macht. Langjährige Garantien und Absicherung des Langleblichkeitsrisikos sind Leistungen, die es so sonst nirgendwo gibt. Und ob die Menschen wollen oder nicht, private Altersvorsorge bleibt ein immens wichtiges Thema. Klar ist aber auch, dass die Kosten weiterhin so hoch sind, insbesondere die Vertriebskosten. Auch da kann und muss die Digitalisierung helfen.

GoNews: Wo müssen Versicherer konkret mit Ihren Innovationsbemühungen ansetzen?

Sieht so der Versicherungsvermittler der Zukunft aus? Roboter auf der Zukunftsmesse InnoVario.

Wagner: Die Versicherer müssen schneller werden. Innovationen brauchen viel zu lange. Die InsurTechs machen es doch vor: Ausprobieren, testen, und was nicht funktioniert, wird wieder eingestampft. Da müssen die Versicherer auch hin, zum Beispiel mit interdisziplinären Teams, die Lust auf Innovationen haben – und nicht bloß Angst vor Veränderung. Diesbezüglich braucht es einen erheblichen Kulturwandel in der Assekuranz, den ich aber in den vielfach verkrusteten Strukturen noch kaum sehe.





Smartes Zuhause: Die Digitalisierung hilft auch in den eigenen vier Wänden und steuert zum Beispiel Schließ-, Alarm- oder Heizungsanlagen.

Fördertipp: Staat zahlt für Sicherheitstechnik

Wer es aufgrund hoher Sachwerte oder eines besonders hohen Sicherheitsbedürfnisses auch besonders sicher haben will, greift zu Alarmanlagen mit einem Prüfzertifikat DIN EN 50131 Grad 2 oder besser – und kann dabei von staatlicher Förderung profitieren. Makler sollten die Gelegenheit nutzen und ihre Kunden auf die Möglichkeiten hinweisen, sich bei der Modernisierung ihrer Sicherheitstechnik finanziell unter die Arme greifen zu lassen.



Seit 2015 bezuschusst der Staat über die Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) den Einbau von Alarmanlagen, sicheren Türen und Fenstern oder Gittern. Zuvor war eine Förderung nur bei einem altersgerechten Umbau oder bei energetischen Sanierungen möglich.

Mehr Infos gibt es in einer Broschüre (siehe Foto): http://bit.ly/kfw_foerderung_einbruch.

Die Höhe der Förderung liegt zwischen 50 und 1.600 Euro pro Wohneinheit – je nach Investitionssumme. Darin inbegriffen sind sowohl Material- als auch Handwerkerkosten. Auf die ersten 1.000 Euro der förderfähigen Investitionssumme legt die KfW 20 Prozent obendrauf, auf jeden weiteren Euro zehn Prozent. Wer zum Beispiel 5.500 Euro in Einbruchschutz investiert, erhält demnach folgenden Zuschuss:

- 20 % auf 1.000 Euro = 200 Euro
- 10 % von 4.500 Euro = 450 Euro
- gesamter Zuschuss: 650 Euro

SACHVERSICHERUNGEN

Check-up für ein sicheres Zuhause – mit Smart Home

Gerade in der dunklen Jahreszeit macht es Sinn, die Sicherheit der eigenen vier Wände zu überprüfen – und gegebenenfalls in Sachen Einbruchschutz aufzurüsten. Die neue Kooperation der Gothaer mit ABUS gibt Maklern einen Trumpf an die Hand, um bei ihren Kunden zu punkten: ein exklusives Starter-Paket mit bis zu 30 Prozent Rabatt inklusive.

Ob Tresore, Schließanlagen oder Überwachungskameras: Der Absatz von Sicherheitstechnik boomt. Wichtigster Grund für das gestiegene Sicherheitsbedürfnis daheim dürften die weiterhin hohen Einbruchszahlen sein: Allein im Jahr 2016 wurden den deutschen Versicherern 140.000 versicherte Einbrüche gemeldet.

Die richtige Sicherungstechnik ist der wirksamste Schutz vor Einbrechern. Der Grund ist einleuchtend: Die meisten Langfinger scheuen zu große Mühen und vor allem: Lärm. Läuft es nicht wie geplant, geben sie bereits

nach kurzer Zeit ihren Einbruchversuch auf und suchen sich ein leichteres Ziel.

30 % Rabatt auf ein besonders hochwertiges Starter-Paket

Anlass genug für die Gothaer, ab sofort mit den Sicherheitsexperten der Firma ABUS zu kooperieren. Exklusiv für die Gothaer hat ABUS ein auf dem Markt einmaliges Starter-Paket zusammengestellt: Darin enthalten sind drei Tür-Fenster-Kontakte, eine Fernbedienung, eine zentrale Steuerungseinheit mit integrierter Sirene sowie zwei Bewegungsmelder. Der Clou: Über die

Webseite der Gothaer können Kunden der Versicherung das Starter-Paket mit 30 Prozent Rabatt auf die unverbindliche Preisempfehlung von ABUS bestellen, das heißt das Paket kostet 325,00 Euro statt 468,00 Euro. Die Technik funktioniert so: Versucht ein Einbrecher Türen oder Fenster zu öffnen, die per Kontakt oder mit einem Bewegungsmelder gesichert sind, löst die Sirene einen lauten Alarm-Ton aus. Parallel dazu bekommt der Hausbesitzer sofort eine Push-Nachricht auf das Handy geschickt und kann die Polizei oder Nachbarn alarmieren.

Smart Home wird in Zukunft eine größere Rolle bei der Gothaer spielen: „Nach intensiver Marktforschung haben wir uns entschieden, den Sicherheitsaspekt von Smart-Home-Technologie in den Mittelpunkt unseres Angebots zu stellen“, sagt Guido Paland, Projektleiter Smart Home bei der Gothaer. Smart-Home-Anlagen sind ein sehr wichtiger Schritt zum sicheren Zuhause – Diebe werden gestört und vertrieben.

www.gothaer.de/abus

SWISS LIFE SELECT SERVICE AWARD

And the winner is ... die Gothaer

Die Gothaer hat zum 6. Mal in Folge den Service Award von Swiss Life Select in der Kategorie Sach- und Vermögenssicherung gewonnen.

Roter Teppich, Blitzlichtgewitter, Applaus: Einmal pro Jahr verleiht Swiss Life Select den Service Award an diejenigen Produktpartner, mit denen die Zusammenarbeit besonders positiv verläuft. Dazu bittet Swiss Life Select ihre angeschlossenen Berater um ihr Votum in Sachen Beratungs- und Betreuungsgüte der Produktgeber. Sieger in der Kategorie Sach- und Vermögenssicherung war wie in den fünf Jahren zuvor die Gothaer. Der Preis wird jährlich von Swiss Life Select – einem der Endkundenvertriebe der Swiss Life Gruppe – verliehen.

Der Preis wird in den Kategorien Sach- und Vermögenssicherung, Lebensversicherung und

Krankenversicherung vergeben. Wie schon in den vergangenen Jahren war der erste Platz alles andere als eine Selbstverständlichkeit. An dem



Preisübergabe an die Sieger.

Award nehmen die 16 Gesellschaften mit dem größten Geschäftsvolumen bei Swiss Life Select teil. „Auf den folgenden Plätzen gab es dichtes

Gedränge“, erklärt auch Hans-Dieter Salmen, Direktor Partnermanagement für die Endkundenvertriebe der Swiss Life Gruppe. „Trotzdem konnte die Gothaer sich erneut mit beeindruckendem Vorsprung durchsetzen.“

Für den Service Award wurden mehr als 1.700 Berater interviewt. Neben der Gesamtzufriedenheit wurden 14 Kriterien zur Servicequalität bewertet. Daneben spielte die Qualität der Schulungen und Workshops eine Rolle. In jeder Einzeldisziplin belegte die Gothaer den ersten Platz. „Besonders gefreut hat uns das Lob unserer schnellen und kompetenten Schadensabwicklung“, sagt Klaus Tennie, der den Preis stellvertretend für das Team entgegennahm.

197 Jahre Schutz für die Werte der Kunden

Beeindruckende Zahlen im Bereich Komposit

Werte schützen gehört seit fast 200 Jahren zur DNA des Gothaer Konzerns. Hier stehen ein Dutzend Zahlen, die für sich sprechen:

368.336 Betriebe versichert	Jeden 3ten Jäger gegen Haftpflichtansprüche versichert	61,6 Mio. € Schadensaufwände für Unfälle n.A. geleistet
35.809 Hausratschäden ersetzt	624.354 Fahrzeuge Kasko versichert	6.976 gestohlene Fahrräder ersetzt
No. 1 Als Deutschlands führender Versicherer von reg. Energien	3.014 Kleinere und mittlere Betriebe mit GGP rundum abgesichert	148,9 Mio. € für das Recht unserer Firmenkunden gestritten
246,9 Mio. € für Autounfälle unserer Kunden geleistet	7.408 Warentransporte abgesichert	25.849 Leitungswasserschäden in Wohngebäuden ersetzt

SHU - VERSICHERUNGEN

Neue Produktwelt für Privatkunden: Ein Blick in die Komposit-Werkstatt

Hand aufs Herz: Wer kann schon gut ein Geheimnis für sich behalten? Grund genug, bereits jetzt einen kurzen Blick hinter die Kulissen der Privatkunden-Produktschmiede zu werfen. So viel sei verraten: Von Ende Februar an sind in Sachen SHU nicht nur die Namen neu.

O b Basis, Plus oder Premium: Noch im ersten Quartal 2018 gibt es bei der Gothaer im gesamten SHU-Produktbereich eine einheitliche Struktur und Namensgebung. Damit vereinheitlicht die Gothaer ihren Marktauftritt konsequent. Makler können so noch einfacher das individuell richtige Angebot für ihren Kunden auswählen. Neue Bausteine sorgen zusätzlich für noch mehr Flexibilität: Zu den drei Produktlinien können neben den bewährten auch neue spartenspezifische Module und Klauseln hinzugewählt werden.

Hier werden die ersten Geheimnisse der neuen Produktwelt gelüftet:

in B1, B2, B3 und B4 aufgeteilt. Die Berufe werden mit zunehmendem Risiko aufsteigend eingeordnet. Vorteil für den Kunden: Die neue Feindifferenzierung erreicht hohe Preisvorteile von bis zu 30 Prozent.



Die Privathaftpflichtversicherung

- Zur Gothaer Privathaftpflicht Premium ist die neue Bestleistungs-Garantie wählbar. Sollte ein Mitbewerber im Rahmen der gesetzlichen Haftpflicht für Privatpersonen eine Haftpflichtleistung anbieten, die nicht in der Gothaer Privathaftpflicht Premium enthalten ist, übernimmt die Gothaer die Schadenregulierung.
- Die Gothaer Privathaftpflicht Basis mit Sparoption. Ein Angebot für Kunden, die eine besonders budgetfreundliche Absicherung suchen und bereit sind, bestimmte kleinere Schäden selber zu zahlen. Bei ausgewählten Schadenfällen ist eine Selbstbeteiligung von bis zu 250 Euro obligatorisch.



Die Wohngebäudeversicherung

- Die Gothaer wird der erste Anbieter mit einem fakultativen Schadenfreiheitsrabatt-Tarif sein. Wesentliches Highlight: Bei Wahl des SFR-Systems ist der Soforteinstieg in eine niedrige Schadenfreiheitsklasse bei entsprechender Vorschadenfreiheit möglich – ein lukrativer Vorausrabatt, der sich über die Jahre richtig bezahlt macht. In Verbindung mit dem attraktiven Gebäudealterstarif und dem Einfamilienhausnachlass ergeben sich erstklassige Chancen bei der Neukundengewinnung.



Die Hausratversicherung

- Zur Gothaer Hausrat Plus und Premium ist die neue Klausel E-Bike Schutz wählbar. Diese bietet Schutz für nicht versicherungspflichtige Pedelecs bei Unfall-, Fall- und Sturzschäden, Vandalismus, Elektronik- und Feuchtigkeitsschäden sowie Akkuverschleiß. Damit wird der Versicherungsschutz als sinnvolle Ergänzung zur Klausel Fahrraddiebstahl abgerundet.



Die Unfallversicherung

- Die bisherige Gefahrengruppe B für körperlich handwerklich Tätige wird

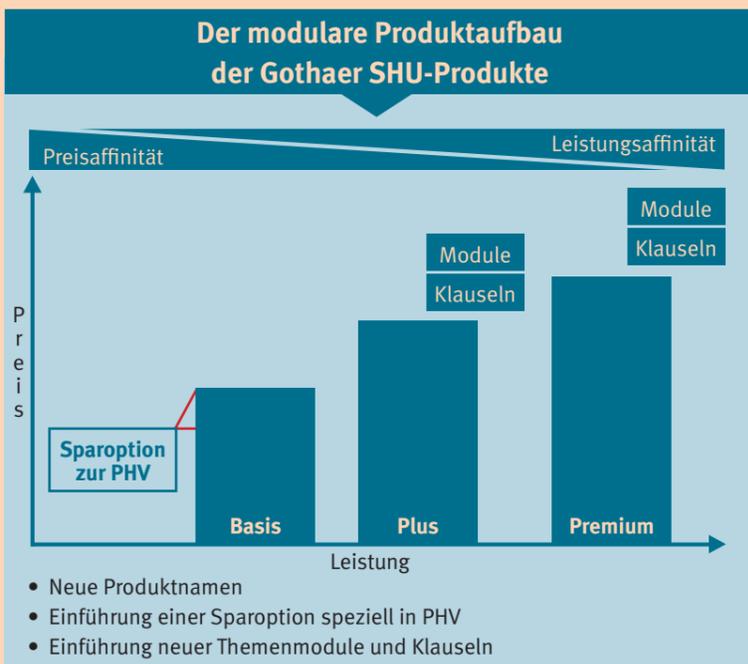


Neue Produkte aus dem Baukasten: Ab Februar bieten die neuen Bausteine im SHU-Bereich noch mehr Flexibilität für den Makler und seine Kunden.

Mehr Transparenz durch einheitliche Produktlandschaft und Verständlichkeit

Auch in Sachen Verständlichkeit setzt die neue SHU-Produktwelt neue Maßstäbe. Die Bedingungswerke wurden unter dem Motto „Mehr Transparenz und Verständlichkeit“ umfassend überarbeitet. Wichtigste Ergebnisse: Eine Synopse, die dem Kunden einen schnellen und vollständigen Überblick über den Deckungsumfang gibt verbunden mit einer kundenfreundlichen Formulierung. Fazit: Die Gothaer Allgemeine setzt auf maximale Transparenz und Verständlichkeit – und verbessert gleichzeitig an vielen Stellen den Leistungsumfang. Der Schwerpunkt der Neuerungen liegt auf Unfall und Wohngebäude, gefolgt von Haftpflicht und Hausrat. Übrigens: Der aktuelle „Maklertarif für das Neukundengeschäft im Komposit-Privatkunden-Segment“ bleibt in den Sparten Haftpflicht, Hausrat und Wohngebäude über den 31.12.2017 bis zum 25.02.2018 gültig. Der erhöhte Tarifnachlass in Unfall endete zum 31.12.2017.

Neue Highlights	
Struktur	• Basis, Plus und Premium sind die neuen Namen der Gothaer Produktlinien.
Wohngebäude	• SFR-Tarif mit Soforteinstieg wählbar. • Neue Gebäudealtersstaffel – besonders attraktiv für jüngere Gebäude.
Unfall	• Berufsgruppenverzeichnis B feindifferenziert und so bis 30 Prozent Preisvorteil möglich. • Das Modul „Invalidität Zusatzschutz“ (wählbar zur Premium) verzichtet zu 100 Prozent auf den Mitwirkungsanteil von Krankheiten bei einer Unfallinvalidität. Das heißt: bis auf wenige Ausnahmen keine Leistungsminderung im Schadenfall. Spezielle Leistungen für Kinder bietet das Modul „Kinder Zusatzschutz“ (wählbar ab Plus).
Hausrat	• Klausel E-Bike Schutz – Kaskodeckung für Pedelecs (wählbar ab Plus).
Privathaftpflicht	• Klausel „Bestleistungs-Garantie“ (ab Premium). • Basis-Schutz mit Klausel „Sparoption“.



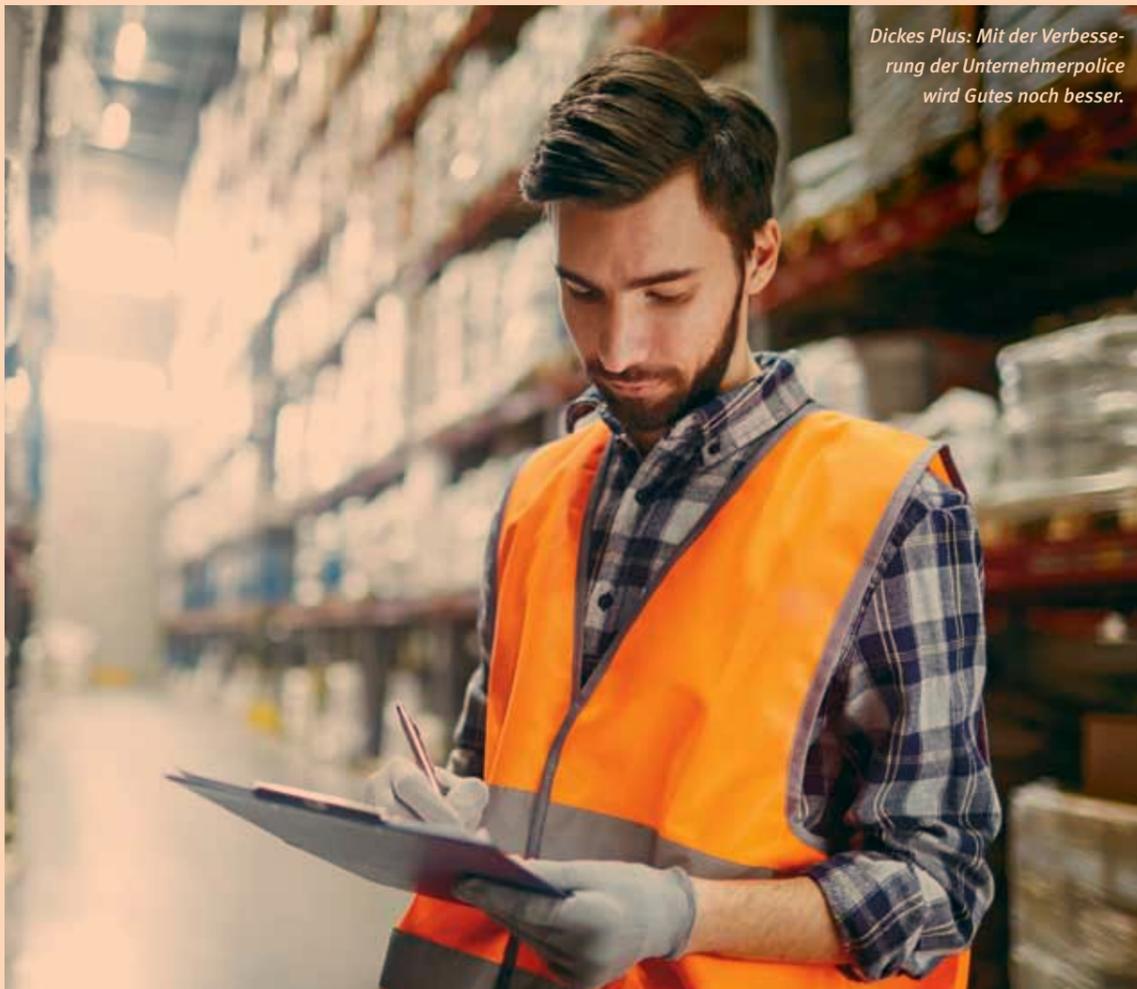
MULTILINE-PRODUKT

Gothaer Unternehmer-Police: Zahlreiche Verbesserungen zum 20. Jubiläum

Schon vor zwei Jahrzehnten erkannte die Gothaer die Zeichen der Zeit – und setzte mit der Gothaer Unternehmer-Police auf ein Multiline-Produkt für produzierende Unternehmen und den Großhandel. Zum Jubiläum erscheint im ersten Quartal 2018 eine neue Version – mit zahlreichen Verbesserungen und Erweiterungen.

Immer schön, wenn man nicht nur einen Trend erkennt, sondern ihn gleich selbst setzt. So geschehen vor nunmehr zwanzig Jahren: Denn seitdem setzt die Gothaer für produzierende Unternehmen auf ein Multiline-Produkt. Und die steigende

Nachfrage gibt ihr Recht. Grund genug, dem Bestseller GUP ein Update zu verpassen – mit dem Bedingungsmerk AGUP 18.



Dickes Plus: Mit der Verbesserung der Unternehmerpolice wird Gutes noch besser.

Verbesserungen im Teil Sach- und Ertragsausfall:

Die GUP enthält zahlreiche attraktive Erweiterungen. So ist beispielsweise der Geltungsbereich für neu hinzukommende Betriebsgrundstücke von Deutschland auf „Europa“ bzw. „Weltweit“ ausgedehnt worden. Gleichzeitig wurden auch die Sublimits der Außenversicherung angehoben. Beides ist jetzt in der überarbeiteten GUP neu in dem Punkt „Unbenannte Versicherungsorte“ zusammengefasst. Die an dieser Stelle bisher einschränkenden Sublimits zu Schäden durch Einbruchdiebstahl oder Unbenannte Gefahren sind entfallen.

Darüber hinaus sind weitere Verbesserungen geschaffen worden:

- Die Möglichkeit der Versicherung von Mehrkosten für die technischen Betriebseinrichtungen.
- Eine verbesserte Entschädigungsregelung für stationäre und fahrbare Maschinen.
- Erhöhungen diverser Sublimits zur Einbruchdiebstahlversicherung und zusätzliche benannte Gefahren.
- Ergänzung um weitere Kostenpositionen wie zum Beispiel Aufräumkosten für Bäume.

Erweiterungen im Haftpflichtteil:

Der Haftpflichtteil der AGUP 18 ist weitgehend identisch mit der 2017 neu aufgelegten Industrie-Police. Besonderes Highlight: die standardmäßige Produkt-Rückrufkostendeckung. Die Deckungssumme beträgt wie in der Betriebs- und Produkthaftpflicht fünf Millionen Euro. Kraftfahrzeuge oder -teile, -zubehör und -einrichtungen sind nicht enthalten, können aber bis zu einer Deckungssumme von drei Millionen Euro hinzugewählt werden.

Weitere Verbesserungen:

- Sublimit für Abhandenkommen von Schlüsseln und Codekarten von 300.000 Euro gilt nur noch für Folgeschäden.
- Erhöhung des Sublimits für Mietsachschäden an beweglichen Sachen auf 300.000 Euro.
- Mitversicherung von Nachbeserungsbegleitschäden einschließlich Folgeschäden wie Betriebsunterbrechung und Produktionsausfall mit einem Sublimit von 300.000 Euro.
- Mitversicherung von Obhutsschäden bis 300.000 Euro.
- Auslösen von Fehlalarm bis 300.000 Euro.
- Gewährleistungsverjährungsfristverlängerung des gedeckten Zeitraums auf sechs Jahre.

ERFOLGSGESCHICHTE

Schutz vor Cyber-Risiken für Neukunden

Mit einem ergänzenden Produkt für Gewerbekunden mit Jahresumsatz bis fünf Millionen Euro wird die Cyber-Versicherung jetzt erweitert – für den Bestand und auch im Neugeschäft.

Die deutsche Wirtschaft boomt. Doch mit der wachsenden Zahl an Aufträgen und der damit einhergehenden Digitalisierung steigt die Anfälligkeit der Unternehmen für Cyberkriminalität. Bei der Gothaer KMU Studie 2017 wurde deutlich: Besonders im KMU-Segment ist der Nachholbedarf in Sachen Absicherung groß – und somit auch die Vertriebschancen. So hielten es zwar 35 Prozent für wahrscheinlich, dass ihr Unternehmen von einem solchen Risiko betroffen sein könnte. Doch nur neun Prozent der Unternehmen sind mit einem passenden Versicherungsschutz abgesichert.

Passend dazu erweitert die Gothaer ihr Angebot im Bereich Cyber-Versicherungen. Ab Januar 2018 wird es ergänzend zum bisherigen Produkt für Bestandskunden mit einem Jahresumsatz von mehr als fünf Millionen Euro auch eine Police für kleinere Betriebe geben. Besondere Neuerung: Anders als das bisherige

Produkt wird die neue Police auch für Neukunden angeboten. Beide Policen sichern mit den Bausteinen „Haftpflicht“ sowie „Eigenschaden“ die Grundrisiken ab. Anders als bei der Gothaer Cyber-Versicherung für Industriekunden, bei der die weiteren Bausteine wie Betriebsunterbrechung, Bedienfehler und Cyber-Diebstahl optional hinzugewählt werden können, enthält das neue Produkt für Gewerbekunden bereits ein standardisiertes, sehr umfangreiches Deckungskonzept, bei dem Deckungssummen und Sublimits in verschiedenen Varianten wählbar sind.

48-Stunden-Soforthilfe mit Kostenübernahme

Ein besonderes Highlight beider Produktvarianten besteht in den weitreichenden Assistance-Leistungen, die rund um die Uhr eingefordert werden können. Dabei geht es zunächst um eine 24-Stunden-Hotline sowie um die Wiederherstellung von Daten.

Denn gerade bei der Versicherung von Eigenschäden ist schnelle Hilfe wichtig. Die Gothaer trägt die Kosten der Hilfsmaßnahmen der ersten 48 Stunden deshalb immer – auch dann, wenn sich später herausstellt, dass etwa kein Hackerangriff gegeben war. „Diese Hilfe ist wichtig, weil es manchen Unternehmen schwerfällt, eigene Unzulänglichkeiten in der IT einzuräumen – und sie somit eventuell zu spät reagieren würden“, erklärt Dr. Christopher Lohmann, Vorstandsvorsitzender der Gothaer Allgemeine. „Vermittler benötigen hier viel Sensibilität – denn einerseits geht es um Transparenz und Offenheit, andererseits um die Wahrung von Betriebsgeheimnissen. Und weil wir das wissen, wollen wir unsere Kunden mit der 48-Stunden-Hilfe unabhängig von der Kostenfrage ermutigen, nicht zu zögern.“ Denn bei Cyber-Angriffen ist es wichtig, dass umgehend reagiert wird.

www.makler.gothaer.de/cyber



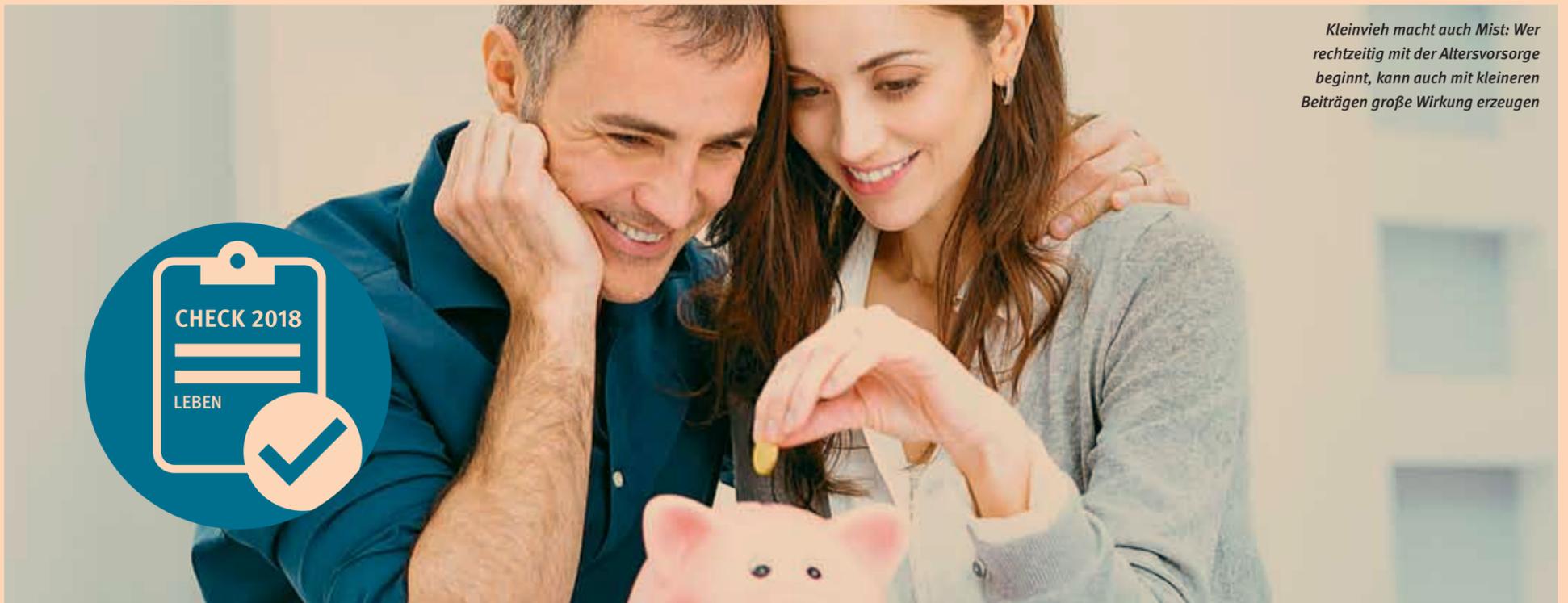
Web-Angriffe: Langfinger machen auch vor dem Netz nicht Halt.

Highlights des neuen Produkts für Gewerbekunden

- Das Produkt für Gewerbekunden besitzt alle wichtigen Assistance-Bausteine des Industrieprodukts.
- Zusätzliche neue Deckungsinhalte: Bedienfehler, Cyber-Diebstahl, Betriebsunterbrechung bei Cloud-Ausfall.
- Die wegen der bisherigen BaFin-Vorgaben nur separat erhältliche Erpressungsgeldversicherung

ist jetzt in das Deckungskonzept integriert.

Im Laufe 2018 wird das Produkt für Gewerbekunden um zusätzliche Assistance-Leistungen erweitert. Außerdem folgen Konzepte zur Absicherung von Zielgruppen wie die verkammerten Berufe (Wirtschaftsprüfer, Steuerberater und Rechtsanwälte).



Kleinvieh macht auch Mist: Wer rechtzeitig mit der Altersvorsorge beginnt, kann auch mit kleineren Beiträgen große Wirkung erzeugen

CHECK-UP ALTERSVORSORGE

Lebenslang abgesichert

Auch 2018 gilt: private Altersvorsorge bleibt alternativlos. Makler können überhaupt nicht anders, als weiterhin für dieses Thema zu sensibilisieren – zum Wohle ihrer Kunden. Der Start ins neue Jahr kann ein guter Verkaufsanlass sein.

Was du heute kannst besorgen, das verschiebe nicht auf morgen“, „Früh übt sich“ und „Kleinvieh macht auch Mist“: Nein, 2018 ist nicht das Jahr der abgedroschenen Sprichwörter. Doch wie so oft steckt eben ein wahrer Kern in den alten Redewendungen. Das gilt vor allem für das Thema Altersvorsorge. Umso sinnvoller ist es, den Start ins neue Jahr zu nutzen und Kunden auf die für sie passendsten Lösungen aufmerksam zu machen, um ihr Langlebkeitsrisiko abzusichern. Denn wer früh mit der Vorsorge beginnt, handelt richtig. Zumal dank des Zinseszinsseffekts auch kleinere Beträge schon eine große Wirkung entfalten können. Und: Noch wichtiger als der berechnete Wunsch nach Rendite

ist der beruhigende Gedanke, überhaupt etwas fürs Alter zu tun.

„Makler sollten ihren Kunden deutlich machen: Die Absicherung des biometrischen Risikos der Langlebigkeit ist nur über Versicherungslösungen möglich“, erklärt Oliver Brüß, Vertriebsvorstand der Gothaer. Finanzielle Absicherung im Alter: ein Aspekt, der dem Kunden auch besonders wichtig ist. So ergab eine Umfrage der Gothaer Asset Management AG im vergangenen Jahr, dass für 54 Prozent der Befragten die Sicherheit an erster Stelle steht – und damit deutlich vor der Rendite rangiert. Völlig zu Recht: Denn bei einer Lebens- oder Rentenversicherung handelt es sich eben um ein Produkt zur Absicherung eines Risikos, und nicht um eine reine Kapitalanlage. „Genau dafür müssen wir

im Vertrieb wieder ein Bewusstsein schaffen“, sagt Brüß: „Wer sich mit 65 Jahren seinen Sparvertrag auszahlen lässt, kann von dem Geld vielleicht 20 Jahre lang zehren. Aber was passiert dann?“

Private Altersvorsorge wird künftig noch wichtiger

Ist die Frage, ob sich der Abschluss einer privaten Rentenversicherung überhaupt noch lohnt, also falsch gestellt? Im Gegenteil! Auch wenn das Thema bereits viele Menschen nervt: Private Altersvorsorge wird vor dem Hintergrund niedriger Zinsen und nicht ausreichender staatlicher Absicherung eher noch wichtiger als dass man sie vernachlässigen könnte.

Übrigens: Bei kaum einem Themenfeld werden Vermittler so sehr durch Branchenarbeit unterstützt wie bei der Altersvorsorge. Beispiel: Die Aktion „7 Jahre länger“ des GDV kann hervorragend in Kundengesprächen eingebaut werden. Unter www.7jahrelaenger.de finden Makler zum Beispiel einen Altersrechner, der es für den Kunden greifbarer macht, dass er wahrscheinlich viel länger leben wird als er selber denkt. Ein weiterer Rechner zeigt dann, was ihn das insgesamt kosten wird – zum Beispiel durch die Kosten des täglichen Bedarfs.

→ www.makler.gothaer.de/garantierente

→ www.makler.gothaer.de/garantierentepreformance

GarantieRente und GarantieRente Performance

Egal, wie sich die Zukunft entwickelt: Flexibilität gibt es mit der Gothaer GarantieRente jederzeit. Beiträge erhöhen, einmalige Zuzahlungen leisten oder auch Kapital aus dem Vertrag entnehmen – all das ist jederzeit möglich. In der attraktiven Performance-Variante hat der Kunde die Chance auf höhere Leistungen zu Rentenbeginn. Grundlage ist das Wertpapier-Investment der Gothaer. Wählbar sind zwei Investmentstrategien (europa- oder weltweit) auf Basis unterschiedlicher Indizes.

Die GarantieRente Performance bietet Schutz für die großen biometrischen Risiken:

- Lebenslange Rentenzahlung (Langlebigkeit).
- Im Todesfall sind die Hinterbliebenen abgesichert.
- Pflege-Option: kostenlos bis Alter 50 automatisch inkludiert – wird die Option gezogen, erhöht sich die Rente im Pflegefall.
- Berufsunfähigkeit: Der BU-Schutz kann individuell dazu gewählt werden.

Die Highlights der Gothaer Index Protect (GIP)

- Die GIP vereint die Kundenwünsche nach Sicherheit und Renditechance, indem sie die Stärken einer Versicherung mit denen einer Kapitalanlage verbindet.
- Beitragsgarantie von wahlweise 90 oder 100 % für Sicherheit.
- Partizipation an der Wertentwicklung eines Multi-Asset-Index für attraktive Renditechancen. Die Partizipation bleibt über die gesamte Laufzeit gleich hoch und der gesamte Einmalbeitrag wird beteiligt.
- Im Todesfall während der Ansparphase wird immer mindestens der gesamte Einmalbeitrag an die Hinterbliebenen ausgezahlt, auch wenn 90 Prozent Garantie vereinbart wurde.
- Flexible Verfügbarkeit des Geldes vor und nach Rentenbeginn.
- Verrentungsmöglichkeit zum Ablauftermin.

GOTHAER INDEX PROTECT

Einmalanlage: Kenne deine Zielgruppe

Die Gothaer Index Protect ist 2017 gestartet – und kommt seither ausgezeichnet an. Teil des Erfolges: Bei der Produktentwicklung wurden auch Vertriebspartner der Gothaer einbezogen.

88.900.000.000 Euro – auf diese Summe belief sich laut GDV die Summe, die die deutschen Lebensversicherer im vergangenen Jahr an ihre Kunden auszahlen. Hierbei handelte es sich vorwiegend um Kapital-Lebensversicherungen oder andere Sparverträge. Doch an wen fließt das Geld eigentlich genau? Eine Frage, die umso gewichtiger daherkommt, wenn man berücksichtigt, dass viele noch keine konkreten Vorstellungen haben, was sie eigentlich mit dem neuen Reichtum anfangen sollen – und ein idealer Anlass für Makler, mit dem Kunden ins Gespräch zu kommen.

Doch nicht nur Wiederanleger haben in Zeiten niedriger Zinsen großen Bedarf an einem attraktiven Einmalbeitragsprodukt wie der Gothaer Index Protect. Grundsätzlich haben Vertriebsinterviews und Marktanalysen der Gothaer

ergeben, dass das Gros der Kunden im Alter 50 plus ist. Für diese Zielgruppen eignet sich die Gothaer Index Protect außerdem besonders gut:

- Sparer & vermögende Kunden, zum Beispiel gutverdienende Angestellte, Manager, Selbstständige oder

Freiberufler. Eine Summe Geld ist frei und sucht Anlage, da die klassischen Anlageformen, wie das beliebte Sparbuch keine Rendite erwirtschaften.

- Die Erbengeneration kommt mit großen Schritten. Ob ein kleines



Lächelnd am Zinsloch vorbei: Einmalbeitrags-Produkte sind eine attraktive Alternative.

oder großes Erbe oder Immobilien, die veräußert werden: Das geerbte Kapital sollte gewinnbringend angelegt werden.

- Zukunftsplaner und Familienmensen: Kunden, die schon zu Lebzeiten Vermögen an die eigenen Kinder, Enkelkinder, Paten oder andere Liebsten verschenken wollen, profitieren ganz besonders von der GIP durch ihre 2-VN-Regelung. So behält der Schenkende noch ein bisschen die Kontrolle und hat ein Mitspracherecht bei der Kündigung des Vertrags oder der Auszahlung.
- Personen- und Kapitalgesellschaften können ebenfalls Versicherungsnehmer der Gothaer Index Protect werden. Das kann interessant sein, wenn das Unternehmen freie Liquidität sicher, aber auch mit der Aussicht auf Rendite anlegen möchte. Es ist aber auch möglich, die GIP als Rückdeckungsversicherung einzusetzen und so eine Geschäftsführerversorgung darzustellen.

→ www.makler.gothaer.de/gothaerindexprotect



ZUSATZVERSICHERUNGEN

Zeit für den Gesundheits-Check

Der Jahresbeginn ist die Zeit der guten Vorsätze – Anlass, beim Kunden abzuklären, ob er mit Plänen gestartet ist und Gesundheits- oder Altersvorsorge aktiv angehen möchte.

Wer kennt das nicht: Mehr Sport machen, gesünder essen oder mit dem Rauchen aufhören. Die Liste der guten Vorsätze im neuen Jahr ist oft lang. Viele Menschen sind gerade zu Beginn des Jahres hoch motiviert und wollen mehr Sport treiben, melden sich im Fitnessstudio an oder besuchen Sportkurse im Verein. Doch häufig ist nur der Geist willig – und die alten Gewohnheiten schleichen sich schnell wieder ein. Umso sinnvoller ist es, genau jetzt Kunden für so wichtige Themen wie die Gesundheitsvorsorge zu sensibilisieren. Denn die gesetzlichen Krankenkassen bezahlen längst nicht alle sinnvollen Früherkennungsmaßnahmen, was viele Menschen von nützlichen Vorsorgemaßnahmen oder Check-ups abhält.

Das geht auch anders: Mit den Vorsorgetarifen Gothaer MediPrävent Premium und MediPrävent Basis sichern Makler ihren Kunden eine Lösung, die einfach abzuschließen ist – ganz ohne Gesundheitsprüfung oder Wartezeiten. Gothaer MediPrävent Basis

oder Premium leisten zum Beispiel für ambulante Vorsorgeuntersuchungen wie Schlaganfallvorsorge, Hautkrebs-Früherkennung, Früherkennung von grünem Star sowie für einen sportmedizinischen Fitness-Check. Außerdem gibt es einen Zuschuss für die Mitgliedschaft im Fitnessstudio.

Und wenn es trotz der besten Gesundheitsvorsorge zu einem Krankenhausaufenthalt kommt, sorgt die Gothaer mit den MediClinic-Tarifen für eine erstklassige Versorgung. Das Problem: Im Krankenhaus fühlen sich Kunden

der gesetzlichen Kassen häufig als Patienten zweiter Klasse. In Mehrbettzimmern untergebracht, sind sie zusätzlichen Stressfaktoren ausgesetzt, was den Genesungsprozess unnötig verlängern kann. Dabei gilt gerade im Krankenhaus: Je angenehmer die Unterbringung und Verpflegung, desto schneller kann auch eine Genesung erfolgen. Die Gothaer leistet zum Beispiel über die Tariflösung MediClinic Premium für privatärztliche Behandlung und Unterbringung im Einbettzimmer.

Makler können den Jahresbeginn also nutzen und ihre Kunden bei der Gesundheitsvorsorge aktiv unterstützen – zum Beispiel mit dem perfekt passenden Krankenzusatztarif für Vorsorgeleistungen Gothaer MediPrävent und der stationären Ergänzungsversicherung MediClinic.

Die Vorteile von Gothaer MediPrävent

- Altersunabhängige Präventionsleistungen
- Moderne Vorsorgeuntersuchungen
- Keine Gesundheitsprüfung
- Keine Wartezeiten

→ www.makler.gothaer.de/mediclinic

→ www.makler.gothaer.de/medipraevent

So viel Schutz, wie Ihre Kunden im Krankenhaus brauchen:

MediClinic Basis

- Leistungen **nach einem Unfall**
- Unterbringung im Einbettzimmer
- Keine Gesundheitsprüfung

MediClinic Plus

- Leistungen bei **jedem** medizinisch notwendigen Krankenhausaufenthalt
- Unterbringung im Zweibettzimmer (nach Unfall im Einbettzimmer)



MediClinic Premium

- Leistungen bei **jedem** medizinisch notwendigen Krankenhausaufenthalt
- Unterbringung im Einbettzimmer



Diese Highlights bieten alle MediClinic-Tarife

- Freie Wahl des Krankenhauses
- Versorgung als Privatpatient
- Rooming-in
- Komfortleistungen, z. B. Bereitstellungskosten für TV, Radio, Telefon und Internet
- Privatärztliche Behandlung
- Übernahme des gesetzlichen Eigenanteils für die ersten 28 Tage
- Kostenerstattung über die Höchstsätze hinaus
- Keine Wartezeiten

Mit der Gothaer Krankenversicherung können Makler bei ihren Kunden auftrumpfen – zum Beispiel mit innovativen Versorgungskonzepten und eHealth-unterstützten Behandlungsformen. Darunter versteht man Anwendungen, die zur Behandlung von Patienten moderne Informations- und Kommunikationstechnologien nutzen. Die Gothaer stellt sich auf die zunehmende Nutzung von digitalen Services ein, um Kunden in ihren Krankheitsverläufen zu unterstützen. „Das Angebot wird von vollversicherten Kunden der Gothaer Kranken sehr positiv angenommen und als zusätzlicher Service wahrgenommen“, erklärt Marcel Boßhammer, Leiter Verkaufsförderung Kranken und Leben bei der Gothaer. „Makler können das gezielt als echten, zusätzlichen Mehrwert bei ihren Kunden adressieren.“

Ergänzende Bausteine zur Regelversorgung

Traurig, aber wahr: Ein halbes Jahr oder länger warten Patienten mit psychischen Erkrankungen auf den Beginn einer ambulanten Psychotherapie. Gerade für viele depressive Menschen ist das eine hohe Belastung. Die Novego-Selbsthilfe-Programme setzen dort an, wo solche Versorgungslücken bestehen. Sie verstehen sich als ergänzender Baustein zur Regelversorgung, nicht als Therapieersatz. Alle Programme werden

von multimedialen Inhalten wie Videos, Audios oder interaktiven Übungen begleitet. Außerdem gibt es die Möglichkeit, sich wöchentlich persönliches, schriftliches Feedback von einem Psychologen einzuholen. Die Programme können vollkommen anonym durchgeführt werden.

Novego bietet drei verschiedene Programme an:

- HelpID gegen leichte bis mittelschwere Depressionen (Dauer: 12 Wochen)
- ConflID gegen Ängste und Phobien (Dauer: 4 Wochen)
- ExID gegen Burnout (Dauer: 4 Wochen)

Mehr Informationen gibt es unter www.gothaer.de/ehealth.

Tinnitus Symptome durch Musik hören lindern

Tinnitracks ist die eHealth-Lösung der Gothaer für Kunden mit chronischem Tinnitus. Der Clou: Tinnitus Symptome können auch durch das Hören von

Musik mit gezielt gefilterten Frequenzbereichen gelindert werden. Genau darum geht es beim eHealth-Projekt Tinnitracks – eine Plattform, über die eine Filterung der Musik gemäß den medizinisch notwendigen Kriterien möglich ist. Da sich Tinnitracks nur zur Behandlung bestimmter Tinnitus-Arten eignet, ist sowohl für die erste Frequenz-Bestimmung des Tinnitus als auch für die

Beratung das Gespräch mit einem HNO-Arzt erforderlich. Teilnehmer erhalten eine Jahreslizenz für zwölf Monate für die Nutzung von Tinnitracks. Die Kosten für Lizenz und für die Untersuchungen beim HNO-Arzt werden im tariflichen Rahmen von der Gothaer erstattet.

→ www.makler.gothaer.de/ehealth

GESUNDHEITS - ANWENDUNGEN

Gothaer Krankenversicherung – mehr als nur ein Leistungserstatter

Die Gothaer Krankenversicherung stellt zwei Schwerpunkte in den Fokus: die Vorsorge, damit der Kunde gar nicht erst krank wird. Und wenn doch, soll er die beste Behandlung bekommen.

Neue Gesundheitsratgeber-Reihe der Gothaer

Mit einer neuen Ratgeber-Reihe „Besser leben“ bietet die Gothaer praktische Tipps zu verschiedenen Themen in kompakter Form. Den Anfang macht der „Urlaubscoach“ – mit nützlichen Reisetipps, von der gut gerüsteten Planung bis zum sanften Wiedereinstieg in den Arbeitsalltag. Neu erschienen sind jetzt auch Ratgeber zu „Depressionen“

und „Diabetes“. Weitere Themen werden sukzessive ergänzt. Der Fokus liegt stets auf präventiven, gesundheitlichen Aspekten. „Makler können mit den Ratgebern ihre Kunden dabei unterstützen, präventiv etwas für ihre Gesundheit zu tun“, betont Lena-Alana Karius, Gesundheitsmanagerin bei der Gothaer Versicherung.

Die Gothaer RechnungsApp

Kunden der Gothaer Krankenversicherung AG können ihre Belege ganz einfach und papierlos per Smartphone-App zur Abrechnung einreichen. Die Übermittlung erfolgt entweder durch Scannen des auf der Rechnung abgedruckten QR-Codes oder per Foto-Funktion.

Auch per App eingereichte Rechnungen werden per Brief beantwortet. Leistungsabrechnungsschreiben und Kostenerstattung kommen weiterhin auf gewohntem Weg zum Kunden. Die RechnungsApp steht sowohl für Android-Geräte als auch per iOS-Version für Apple-Geräte zur Verfügung.



Scannen Sie den QR-Code und laden Sie sich die Rechnungs-App herunter.

EXPERTEN IM GESPRÄCH

„Dr. Googles Diagnosen helfen nicht“

Interview mit Oliver Schoeller, dem Vorstandsvorsitzenden der Gothaer Kranken, über den Wandel von Krankenversicherern zu Gesundheitsdienstleistern, die Notwendigkeit von kompetenten Informationen im Netz und seinen Blick in die Werkstatt von Produktentwicklung und Maklervertrieb.



Oliver Schoeller, 46, ist seit Juni 2017 Vorstandsvorsitzender der Gothaer Kranken.

GoNews: Herr Schoeller, politisch waren die vergangenen Wochen alles andere als ruhig. Die SPD führt nun die Bürgerversicherung als eine ihrer Kernforderungen in die Gespräche für eine große Koalition.

Oliver Schoeller: Die Forderung der SPD nach einer Einheitsversicherung gibt es ja schon länger und wir fürchten die Debatte inhaltlich nicht. Das duale System aus gesetzlicher und privater Krankenversicherung ist gesund und treibt das Leistungsniveau auf Spitzenniveau. Die Qualität der Versorgung in Deutschland ist im Europäischen Vergleich außerordentlich hoch, und zwar für alle Menschen. Die beiden Versorgungssysteme treiben sich gegenseitig an. Die Menschen in Deutschland sind hoch zufrieden mit der medizinischen Versorgung. Mich überrascht die Forderung vor allem aber, weil wir in Deutschland ganz gravierende Herausforderungen für eine gute Zukunft unseres Landes haben, auf die wir uns konzentrieren sollten. Ich nenne hier nur die Flüchtlingsdebatte, die Zukunft der Europäischen Union oder die Zukunft der Beschäftigung in einem digitalen Arbeitsleben. Ein Großumbau des Gesundheitssystems, das funktioniert, macht überhaupt keinen Sinn. Wir als Gothaer Krankenversicherung glauben fest an die Zukunft eines fruchtbaren Nebeneinanders von gesetzlicher Absicherung und der privaten Krankenvollversicherung. Weil es gut für die Menschen unseres Landes ist.

„Wir müssen hin zu einem Selbstverständnis als Gesundheitsdienstleister, dessen Leistungsfähigkeit für den Kunden wirklich erlebbar wird“

GoNews: Alles gut also?

Schoeller: Nein, begrüßenswert wäre sicherlich eine regulatorisch gestützte Verstärkung von Beitragsanpassungen. Es kommt immer wieder zu Anpassungen, die der Vermittler draußen seinem Kunden nur schwer verständlich machen kann. Hier wäre es sicherlich besser, wenn die Krankenversicherer in die Lage versetzt würden, Anpassungen kontinuierlicher und gleichzeitig moderater zu gestalten.

GoNews: Sie haben Ihr Amt als Vorstandsvorsitzender der Gothaer Krankenversicherung erst vor ein paar Monaten angetreten. Wie schätzen Sie den Markt ein?

Schoeller: Der Kern unseres Geschäftsmodells ist, die Werte unserer Kunden gemeinsam zu schützen. Das ist das grundlegende Prinzip, mit dem wir antreten. Wenn man Menschen fragt, was der höchste Wert im Leben ist, kommt meist als Antwort: die Gesundheit. Ich sehe das auch so – und bin mir sicher, dass das Thema der Gesundheitsabsicherung sogar noch an Bedeutung gewinnen wird, nicht zuletzt vor dem Hintergrund des demografischen Wandels. Denn nicht nur in Sachen Altersvorsorge stehen die staatlichen Sicherungssysteme ja vor erheblichen Herausforderungen. Als Folge wird der gesellschaftliche und auch ökonomische Stellenwert des Gesundheitsmarktes massiv wachsen.



„Private Zusatzversicherungen werden also eine immer größere Rolle spielen, vor allem in Form der betrieblichen Krankenversicherung“

spielen, auch und vor allem in Form der betrieblichen Krankenversicherung (bKV). Die landet ja bereits heute regelmäßig unter den Top drei der sogenannten Social Benefits, die Arbeitnehmer sich von Arbeitgeberseite wünschen.

GoNews: Und die Preise steigen. Vor allem in der gesetzlichen Krankenversicherung müssen die Kunden mit starken Erhöhungen rechnen, oder?

Schoeller: Ich glaube nicht, dass sich der demografische Wandel allein durch eine Erhöhung der GKV-Beiträge abfedern lässt. Sofern nicht massiv über Steuern quersubventioniert wird oder die Beiträge dramatisch steigen, wird es auf Reduzierungen beim Leistungsniveau in der gesetzlichen Versorgung hinauslaufen müssen. Private Zusatzversicherungen werden also eine immer größere Rolle

GoNews: Wo sehen Sie das größte Entwicklungspotenzial für die Krankenversicherung?

Schoeller: Ein Krankenversicherer, der sich selbst als reiner Leistungserbringer versteht, besitzt kein zukunftsfähiges Geschäftsmodell. Wir müssen hin zu einem Selbstverständnis als Gesundheitsdienstleister, dessen Leistungsfähigkeit für den Kunden wirklich erlebbar wird – und das nicht nur einmal pro Quartal. Dafür gibt es Anknüpfungspunkte zuhauf: Der Urlauber, der mit Magenbeschwerden nach Hause kommt. Warum schreit das Baby? Zu welchem Arzt soll ich gehen? Google ist meist kein guter Ratgeber, denn letztlich muss der Suchende immer noch selbst entscheiden, welche Lösung nun richtig oder falsch ist. Man könnte auch schärfer formulieren und sagen: Nach Google ist man häufiger verwirrt als vorher. Hier liegt Potenzial für uns, weil die Kunden zu Recht Vertrauen in die Qualität unserer Informationen haben. Ein zweiter Punkt ist der Zugang zu guter gesundheitlicher Versorgung. Wie schnell bekomme ich einen Facharzttermin? Welche Krankenhäuser sind gut? Das sind gute Ansatzpunkte, dem Kunden unsere Leistungsfähigkeit zu demonstrieren.

GoNews: Wie wollen Sie das umsetzen?

Schoeller: Wir tun das bereits – unter anderem in Form unserer neuen Gesundheits-App. Hier geht es neben den bereits vorher verfügbaren Funktionalitäten zum Einreichen von Rechnungen jetzt auch um Services rund um das Thema Gesundheitsvorsorge: Zugang zu Coaches, die zu einzelnen Fragen beraten, Zugang zu Gesundheitsratgebern, darüber hinaus aber auch Zugang zu elektronischen Gesundheitsprogrammen, die unterstützen bei Themen wie Diabetes oder in psychisch belastenden Lebenssituationen. Also moderne Angebote, bei denen der Kunde sicher sein kann, dass die Qualität stimmt.

GoNews: In welcher Form spielt das Thema Digitalisierung im Maklervertrieb eine Rolle?

Schoeller: Die eigentliche Kraft der Digitalisierung liegt in der Verzahnung mit unseren Vertriebspartnern. Der Makler sollte seine ganze Kraft auf die Kundenberatung konzentrieren

können. Die Anbindung als Produktgeber an Vergleichsprogramme ist unsere Aufgabe. Wir bieten digitale Lösungen im Kontext von BiPRO, aber auch Risikovorabfragen und elektronische Unterschriften an, die dem Makler nicht seine kostbare Zeit durch administrative Tätigkeiten stehlen. Gerade im Bereich der Zusatzversicherungen ist es essentiell, im Hintergrund eine effiziente Abwicklungsmaschine zu haben.

GoNews: Wie sieht es auf Produktseite aus? Gestatten Sie uns einen Blick in die Werkstatt?

Schoeller: Wir haben ja schon kurz die betriebliche Krankenversicherung angesprochen, ein Bereich, in dem die Gothaer Krankenversicherung zweistellig wächst, und das Jahr für Jahr. Und wir werden unser Leistungsangebot noch ausbauen. Ich erkläre Ihnen auch, warum: Die bKV hat einen ganz wesentlichen Vorteil gegenüber der bAV: Die Leistungen, die der Arbeitgeber seinen Arbeitnehmern zugute kommen lässt, sind direkt im Berufsleben erlebbar. Das steigert nicht nur die Gesundheit, sondern natürlich auch die Loyalität des Mitarbeiters gegenüber dem Unternehmen. Wir bieten hier mit der Verbindung von betrieblicher Krankenversicherung und betrieblichem Gesundheitsmanagement starke Lösungen.

GoNews: Stichwort Zusatzversicherungen: Wie wird der Markt für unabhängige Vermittler attraktiver?

Schoeller: Das Thema private Gesundheitsvorsorge gehört in jeden Beratungsdialo – vor allem bei der Zielgruppe der heute 20- bis 40-Jährigen. Da sind wir dann wieder bei den Herausforderungen durch den demografischen Wandel von vorn. Wir arbeiten hier an Lösungen, mit denen Makler das Thema GKV-PKV-Differenzdeckung besser positionieren können und mit denen der Kunde die größer werdende Leistungslücke zwischen den beiden Systemen schließen kann. Nehmen Sie unseren neuen Baustein MediClinic für stationäre Versorgung, der sehr gut am Markt positioniert ist – letztlich auch, weil er eine Lücke schließt, die für Kunden wirklich wichtig ist, wenn es drauf ankommt. Insgesamt sind wir besonders gut in den leistungsstärkeren Märkten. Wir möchten sicherstellen, dass der Kunde die bestmögliche medizinische Versorgung bekommt.



„Im Leistungsmanagement werden wir immer besser und können so die Folgen der medizinischen Inflation so gut wie möglich abfedern“

GoNews: An einem Thema kommen wir nicht vorbei: Beitragsanpassungen.

Schoeller: Die Beitragsanpassungen bei der Gothaer sind auch in diesem Jahr wieder in weitesten Teilen sehr moderat. Über den gesamten Bestand liegen wir im Schnitt bei guten 2,5 Prozent. Ein guter Wert – zumal wenn man bedenkt, dass über 1,5% Prozent davon aus der Absenkung des Rechnungszinses resultiert. Bei den Zusatztarifen gibt es sogar teilweise Senkungen. All das zeigt, dass wir im Leistungsmanagement immer besser werden und so die Folgen der medizinischen Inflation so gut wie möglich abfedern. Das kann nicht jeder Wettbewerber von sich behaupten.

Zeiten ändern sich: Während der Makler bislang ausgedruckte Dokumente per Post bekam, werden ihm die Daten künftig komplett digital gesendet.



MAKLERUNTERSTÜTZUNG

Kommunikationsturbo für Makler

Ob elektronischer Antragsversand oder digitaler Postkorb: Technische Hilfsmittel machen die Arbeit unabhängiger Vertriebspartner effizienter – und ermöglichen so die Konzentration auf das Kerngeschäft. Die GoNews zeigen die wichtigsten Neuerungen bei der Gothaer.

Digitalisierung ist das Schlagwort der Stunde in der Versicherungswirtschaft. Auch die Gothaer treibt Entwicklungen konsequent voran, die ihre unabhängigen Vertriebspartner entlasten und ihnen den Rücken für mehr Beratung freihalten. Ein wesentlicher Baustein dabei: Der Vermittler soll alle Dokumente, die er bisher auf dem Postweg bekommt, auch digital, schnell – und damit noch vor dem Kunden – zur Verfügung gestellt bekommen. Dabei helfen die jüngsten Neuerungen, die durch die Gothaer umgesetzt wurden.

Die Gothaer bietet im Makler-Portal unter www.makler.gothaer.de umfangreiche Informationen und digitale Services an. Nach der Regis-

Was ist BiPRO?

BiPRO e. V. ist die Brancheninitiative Prozessoptimierung. Ihr gehören mittlerweile über 70 Versicherer, große Makler und Finanzvertriebe, viele Maklerverwaltungsprogrammhersteller und Dienstleister aus IT und Finanzdienstleistung an. Gemeinsames Ziel der Initiative: technische und fachliche Normen schaffen, um unternehmensübergreifende Geschäftsprozesse zu optimieren.

Die Gothaer ist nicht nur im Präsidium vertreten, sondern engagiert sich auch in verschiedenen Projekten und hilft so, neue Normen zu entwickeln und umzusetzen.



trierung können Makler beispielsweise folgende Dinge machen:

- auf den Online-Kundenspiegel zugreifen
- Zusatzinformationen zu den jeweiligen Vorgängen einsehen
- Dokumente herunterladen
- sich Bestandereignisse anzeigen lassen
- ihre Bestandsdaten im GDV-Format herunterladen
- oder elektronische Anträge nutzen

Außerdem können Vertriebspartner sich per Infodienst auf neue Bestandereignisse hinweisen lassen. Sie bekommen dann eine Nachricht per Mail, wenn neue Bestandereignisse für sie vorliegen. Dieser Dienst lässt sich individuell einstellen, so kann der Nutzer entscheiden, wie oft und zu welchen Themen er informiert werden möchte.

Bisher bekamen Vermittler die Abrechnung der Courtage beziehungsweise der Provision ausschließlich per Post. Ab sofort steht die Vermittlerabrechnung auch im Makler-Portal bereit. Dazu wird die gesamte Abrechnung in eine PDF-Datei umgewandelt und für berechtigte Vermittler zum Download bereitgestellt. Vertriebspartner erhalten so ihre individuelle Abrechnung viel schneller und können steuern, dass nur berechtigte Personen Zugriff auf die Daten haben. Damit nur berechtigte Personen auf die

Abrechnung zugreifen können, muss die vorhandene individuelle Benutzererkennung um die spezielle Berechtigung für den Download erweitert werden. Das können die Mitarbeiter im Makler-Unternehmen, die die Berechtigung zur Administration haben. So ist gewährleistet, dass im eigenen Haus gesteuert wird, wer Zugriff auf die Daten bekommt. Weitere Informationen zu dem Berechtigungssystem findet man auf der Seite www.makler.gothaer.de/registrierung.

BiPRO-Services: Verbessert und erweitert

Mit dem aktuellen BiPRO-Release (Version 2.6) geht für Nutzer von Maklerverwaltungsprogrammen (MVP) eine Reihe von Verbesserungen einher. So wird beispielsweise bei Dokumenten künftig die Information integriert, ob sie beim Versicherer Eingangs- oder Ausgangspost sind. Makler können also filtern, ob die Informationen, die an den Versicherer übermittelt wurden, als Dokument via BiPRO erneut im Maklerverwaltungsprogramm (MVP) importiert werden sollen oder nicht.

Mit dem neuen Release wurde die Basis für die **Übermittlung der Vermittlerabrechnung** geschaffen. Mittels der Norm 430.7 liefert die Gothaer die Abrechnung, die bisher nur auf dem

angeschlossene Vermittler direkt vorzunehmen – ohne händisches Übertragen in Provisions- und Abrechnungssysteme.

Im Januar 2018 pilotiert die Gothaer mit ausgewählten Implementierungspartnern die Umsetzung. Im Anschluss soll der Service möglichst bald weiteren Maklern zur Verfügung gestellt werden.

Unternehmen, die mit einem MVP arbeiten, das die Anbindung an die Gothaer-BiPRO-Services bereits durchgeführt hat und die Norm 430.7 nutzt, erhalten nach Erweiterung der Berechtigung durch die Gothaer zu jedem einzelnen Vertrag die relevanten Daten. Eine regelmäßig aktualisierte MVP-Liste finden Vertriebspartner unter www.makler.gothaer.de/bipro.

GDV-Daten via BiPRO: Bisher wurden die GDV-Daten um den 12. des jeweiligen Folgemonats für den Vormonat erzeugt und den Nutzern des Makler-Portals zur Verfügung gestellt. Zukünftig können die GDV-Daten auch hier in einem Geschäftsvorfall übertragen werden. Hierfür ist eine Erweiterung der Berechtigung für das Makler-Unternehmen notwendig. Danach können die GDV-Daten direkt im MVP heruntergeladen werden, ohne dass eine Anmeldung im Makler-Portal der Gothaer notwendig ist.

www.makler.gothaer.de/bipro

So funktioniert die BiPRO-Anbindung

Neugierig geworden? Unter www.makler.gothaer.de/bipro finden Vermittler alle Infos, zum Beispiel eine Checkliste, in der alle notwendigen Informationen für eine BiPRO-Anbindung an die Gothaer abgefragt werden. Einfach die Checkliste ausfüllen und an

maklerregistrierung@gothaer.de senden. Außerdem gibt es einen Info-Flyer zum Thema BiPRO und den bestehenden Anbindungen zu Vergleichsportalen und Maklerverwaltungsprogrammen.

ZUKUNFTSTECHNOLOGIE

InsurLab Germany: Think Tank für digitale Innovationen

Das InsurLab Germany ist eine Plattform, die zur Vernetzung von InsurTech-Start-ups und der Versicherungsbranche beitragen will. Mehr als 20 Versicherer – unter anderem die Gothaer – tragen die Initiative. Immer im Blick: die großen Zukunftstrends der Branche.

Manchmal ist es ja schade, aber: Den meisten historischen Orten sieht man ihre Bedeutung im Nachhinein gar nicht mehr an. Wer heute über das Gelände des ehemaligen Carlswerks in Köln-Mülheim schlendert, bekommt vom Glanz und Ruhm alter Zeiten nicht mehr viel mit. Und doch wurde hier Industriegeschichte geschrieben. Als 1904 das erste Telefonkabel um den halben Globus gezogen wurde, um den europäischen Kontinent mit der Neuen Welt in den USA zu verdrahten, wäre das ohne die Firma Felten & Guillaume nicht denkbar gewesen. Und die produzierte die tausende Kilometer lange Strippe wo? Eben genau hier.

Umso interessanter wirkt es, dass mehr als hundert Jahre später genau hier vielleicht erneut Großes in Sachen

Wirtschaftsgeschichte passiert. Auch diesmal geht es wieder um Vernetzung. Genauer gesagt geht es darum, die traditionellen Versicherungsunternehmen des Landes mit innovativen Neugründungen – den Insurtechs – zusammenzubringen. Denn genau zu diesem Zweck wurde das InsurLab Germany im vergangenen Jahr gegründet, das inzwischen auf dem Gelände des Carlswerks seine Räumlichkeiten bezogen hat.

Die Start-ups mit der Branche vernetzen

Das InsurLab Germany ist eine neu gegründete Plattform zur Vernetzung von Start-Ups aus dem InsurTech-Bereich mit der Versicherungswirtschaft. Damit war sie der erste InsurTech-Hub, der ins de:hub-Netzwerk des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie aufgenommen wurde. Inzwischen ist der InsurTech Hub in die Trägerschaft des InsurLab Germany e. V. übergegangen. Er wird von zahlreichen Versicherern, Hochschulen und Start-Ups aus dem gesamten

Bundesgebiet getragen. Vorstandsvorsitzender des Vereins ist Dr. Mathias Bühring-Uhle von der Gothaer, sein Stellvertreter Ulrich Pasdika vom Rückversicherer Gen Re. Drittes Vorstandsmitglied ist Walter Botermann von der Alten Leipziger. „Die breite Resonanz der Versicherungen auf neue Themen in der Versicherungswirtschaft mit den angrenzenden Bereichen Gesundheit, Automotive, Banking, Immobilien und Dienstleistungen macht das InsurLab Germany zu einem zentralen Anlaufpunkt für Start-ups, Versicherungen und Investoren“, sagt Bühring-Uhle.

„Das InsurLab Germany ist aber mehr als bloß ein Wirtschaftsverein“, ergänzt Dr. Torsten Oletzky, aktuell

kommissarischer Geschäftsführer der Initiative. „Es ist vor allem eine Kommunikationsplattform, über die sich

junge motivierte Start-ups mit Vertretern der Versicherungsunternehmen austauschen können.“ Die Initiative bietet mit dem Campus im Carlswerk und großzügigen Büroflächen einen Ort, wo ein einfacher und direkter Dialog beider Seiten möglich wird. Zudem fördern spezielle Leistungsangebote, darunter so genannte Pitch Days, Workshops und Hackathons, gemeinsame Projekte. Das lohnt sich in mehrerlei Hinsicht: „Zum einen bekommen junge Start-ups die Chance auf eine intensive Betreuung durch unser Mentoren-Netzwerk, zum anderen profitiert die Versicherungsbranche von den neuen Innovationen“, so Oletzky. Gemeinsam mit innovativen nationalen und internationalen Gründerinnen und Gründern wollen die Versicherer nun in Köln digitale Potenziale der Versicherungswirtschaft erschließen und gestalten. Und das unter anderem auf Feldern wie Artificial Intelligence, Big Data, Blockchain, e-Health, e-Payment, Internet of Things und Virtual Reality. Ein Ziel: den Mitgliedern den Zugang zu neuen Talenten der digitalen Welt zu ermöglichen.



Zukunftslabor: Im InsurLab profitieren die Start-ups von der Erfahrung der Konzerne und die Versicherer von deren frischen Ideen.

So schafft die Initiative neue, innovative Arbeitsplätze und sichert existierende Arbeitsplätze für die Zukunft ab. Es organisiert interaktive, hochkarätige Veranstaltungen und bietet Start-ups attraktive Arbeitsmöglichkeiten im Gründerzentrum.

Dynamisches Netzwerk – national und über Grenzen

So entsteht ein dynamisches Netzwerk für Deutschland – und über die nationalen Grenzen hinaus: International hat das Kölner InsurLab jüngst die israelische Initiative FinTLV Innovation Zone als Partner gewonnen, die als Insurtech-Spezialist innerhalb der israelischen Sosa-Initiative tätig ist. Sosa wiederum fördert Start-ups aller Branchen.

Und was gibt's für Gründer? Noch bis zum 20. Januar 2018 läuft die Bewerbungsphase, in der sich junge Start-ups zur 1. Runde des Accelerator-Programms beim InsurLab Germany bewerben können. „Bis zu fünf jungen Start-ups wollen wir auf unserem Campus sechs Monate lang kostenlos Arbeitsplätze zur Verfügung stellen“, so Oletzky.

Neben der Betreuung durch das Mentoren-Netzwerk erhalten die Start-ups über das Programm Zugang zu Investoren. Dabei zielt der Netzwerkverein in erster Linie auf Gründer, die mit den etablierten Anbietern kooperieren wollen. Oletzky sieht die Hauptaufgabe des Vereins daher auch darin, die Gründer mit dem richtigen Versicherer zusammenzubringen. Eine Win-Win-Situation. Denn während Versicherer großen Druck haben, Innovationspower in ihre Unternehmen zu bekommen, seien Start-ups vor allem

an Kooperationspartnern und dem Fachwissen einer stark regulierten Branche interessiert. „Wir werden es den Gründern von Start-ups ermöglichen, mit ihren vielen guten Ideen Gehör im

Management der klassischen Versicherungsunternehmen zu finden“, sagt Oletzky. „Das ist fruchtbar für beide Seiten.“ Und das Interesse ist gewaltig: Allein zur Eröffnungsveranstaltung hatten sich 50

Start-ups beworben, ihr Konzept präsentieren zu dürfen.



Gothaer-Manager Dr. Mathias Bühring-Uhle.



Tradition trifft Moderne: Im historischen Carlswerk in Köln befindet sich der Sitz des Vereins mit fünf Vollzeit-Mitarbeitern.

MaklerTV

→ www.makler.gothaer.de/maklertv

→ www.insurlab-germany.com

InsurLab Germany – die harten Zahlen

Ende 2017 zählte der Verein rund 40 Mitglieder, davon mehr als 20 Versicherer. Die übrigen sind Start-Ups, Beratungsunternehmen, Hochschulen, die Stadt Köln, die IHK und Anwaltskanzleien.

In den Räumlichkeiten des Carlswerks werden fünf (Vollzeit-)mitarbeiter für das InsurLab tätig sein, ergänzt um Werkstudenten

von den Kölner Hochschulen. Auf ihrem Campus bietet die Initiative gut 80 Arbeitsplätze zur Anmietung durch Start-Ups und Versicherer an. Auch die Gothaer plant, einzelne Arbeitsplätze im Zuge des sog. „Corporate Coworking“ anzumieten.

Kontaktmöglichkeiten und alle Infos zur Initiative gibt's unter www.insurlab-germany.com

Tipps & Termine

Zum Lernen

Stefan Jauernig, Gernot Heisenberg, Maren Selbst, Silke Wiegand

Social Media im Versicherungswesen

Facebook, Twitter, Xing, Instagram: Die Liste der Social-Media-Plattformen ist lang – und auch Makler kommen an diesem Thema heutzutage längst nicht mehr vorbei. Vor allem in Sachen Kundenansprache und -bindung sind diese digitalen Netzwerke eine große Hilfe. Aber wie genau setzt man Social Media in der Versicherungswirtschaft eigentlich richtig ein? Der Ratgeber erklärt nicht nur die Theorie, sondern liefert darüber hinaus auch noch nützliche Praxis-Beispiele.

132 Seiten; ISBN: 978-3-89952-964-7; 39,00 Euro; Verlag Versicherungswirtschaft

Zum Weiterbilden

Oliver Reinking
Webinare: Mein Dialogsystem

Oliver Reinking hat ein besonderes Spezialgebiet: die Kommunikation des Maklers mit seinen Kunden im Zeitalter der Digitalisierung. Egal, ob Organisation oder Verwaltung, Anfrage oder Abwicklung: In seinen zahlreichen Webinaren erklärt er, welche technischen Hilfsmittel es gibt und was bei der Anwendung besonders zu beachten ist.

Fast alle Webinare sind kostenlos. Infos und Termine auf: www.meindialogsystem.de/webinare

Zum Informieren

Andreas Butler, Marcus Keller
Einführung in die betriebliche Altersversorgung

In Zeiten eines drohenden Fachkräftemangels ist betriebliche Altersversorgung ein Argument für Arbeitgeber zur Mitarbeiterbindung – und damit auch eine Chance für Makler auf Abschlüsse. Die Autoren geben einen Überblick, was bei der Beratung alles zu beachten ist, inklusive aller Gesetzesänderungen, die ab 2018 gelten.

320 Seiten; ISBN: 978-3-89952-979-1; 54,00 Euro; Verlag Versicherungswirtschaft

Impressum
GoNews

Exklusive Zeitung der Gothaer für Vertriebspartner
Ausgabe Januar 2018

Herausgeber:
Gothaer Versicherungsbank VVaG
Arnoldiplatz 1, 50969 Köln

Verantwortlich für den Herausgeber:
Ulrich Neumann, Leiter Maklervertrieb;
Astrid Hemmersbach-Mathen, Presse und Unternehmenskommunikation

Konzeption und Umsetzung:
AEMEDIA – Presse, Print Concept, Promotion
Hammerbrookstraße 93, 20097 Hamburg

Chefredaktion:
Astrid Hemmersbach-Mathen (Gothaer, Presse und Unternehmenskommunikation),
Andreas Eckhoff (AEMEDIA)

Redaktion und Autoren:
Peter Barber, Oliver Hardt (Fotoredaktion),
Nina Schwarz, Malte Säger, Alexander Siebert

Gestaltung:
Stephan Kuhlmann

Fotos und Grafiken: iStock, FDP, privat, Gothaer
Druck: Melter Druck, Mühlacker



Die Mischung macht's: Je effektiver ein Makler technische Hilfsmittel nutzt, desto mehr Zeit bleibt für die persönliche Beratung.

PORTRÄT

„Systematisches Weg-Digitalisieren“ schafft mehr Zeit für die Beratung

Die Chancen der Digitalisierung sinnvoll nutzen – das hat sich die Netfonds-Gruppe für ihren Maklerpool zur Aufgabe gemacht. Der Plan: Mit Hilfe digitaler Techniken und Tools mehr Zeit für die Beratung schaffen. Denn was die Zielgruppe der Zukunft vor allem braucht, kann kein Computer ersetzen: Empathie.

Wenn Oliver Kieper Recht behält, dann steht die Branche der Versicherungsvermittler vor einem großen Umbruch. Das ist aufgrund der immer schneller voranschreitenden Digitalisierung erst mal keine besonders gewagte These, doch der Vorstand der Netfonds AG sieht den Auslöser auch woanders. Ein wichtiger Grund für die Neuausrichtung ist aus seiner Sicht der demografische Wandel. „Wenn viele Makler in den Ruhestand gehen, steigt die Zahl der Kunden für diejenigen, die übrig bleiben“, sagt er. Die Folge: Mehr Geschäft, aber auch mehr zu tun für die Branche. Um diese Situation erfolgreich zu meistern, findet Kieper, seien digitale Tools und Techniken unerlässlich. Die Netfonds AG hilft Maklern gezielt, sich für die Zukunft zu rüsten.

„Wir sind viel mehr als eine Fondsbude“

Etwa 30 Prozent ihres Gesamtumsatzes erwirtschaftet die Netfonds-Gruppe aus dem Versicherungsgeschäft. „Wir sind viel mehr als eine Fondsbude“, sagt Kieper. Etwa 7.000 Makler sind Mitglied in der Poolgesellschaft und betreuen darüber mehr als 400.000 Versicherungsverträge. Alles Organisatorische in diesem Zusammenhang übernimmt Netfonds – mit Hilfe von Digitalisierung.

Damit Makler nicht mehr so viel Zeit mit der Verwaltung und Pflege ihrer Bestände, dem Einbinden neuer Verträge oder dem Vergleichen oder Analysieren von Angeboten verlieren, hilft ihnen Netfonds durch „systematisches Weg-Digitalisieren“, wie Vorstand

Kieper es nennt. Zentrales Instrument ist ein Daten-Hub, ein Speicher, in dem die Poolgesellschaft alle Daten ihrer Makler sammelt und bereitstellt. An diesen Hub können sich Makler beliebig mit ihren Anwendungen, Apps, Analyse-Tools, Vergleichsrechnern, Verwaltungsprogrammen andocken. „Man kann sich das vorstellen wie ein Smartphone, auf das der Besitzer die Apps installieren kann, die er möchte. Wir sind in diesem Fall das Smartphone“, erklärt Kieper. Der Vorteil der zentralen Datenspeicherung: Wo auch immer im Bestand sich etwas ändert – ein neuer Vertrag, eine andere Adresse, ein Name, Kontaktdaten – es wird sofort an allen relevanten Stellen automatisch angepasst. Ein System schreibt Netfonds nicht vor, der Daten-Hub funktioniert mit Anwendungen verschiedener Anbieter.

Als Basis stellt Netfonds seinen Maklern einige Service-Tools zur Verfügung. Dazu gehören unter anderem die beiden Apps „Alles im Blick“ und „Finance Up“. Für beide Apps gilt: Es sind Anwendungen nicht nur für den Makler, sondern auch für dessen Kunden. Mit „Alles im Blick“ haben Maklerkunden buchstäblich – alles im Blick. Sie reicht zudem über das Thema Versicherungen hinaus und bildet auch

Investmentbestände und weitere Kapitalanlagen ab. Anwender können dort zum Beispiel auch Handyverträge, die Autofinanzierung oder das Sky-Abo ablegen und selbst entscheiden, welche Informationen ihr Makler davon sehen darf und welche nicht.

Die App „Finance Up“ stellt die neueste Entwicklung im Hause Netfonds dar. Sie fokussiert sich derzeit noch auf Versicherungsthemen, bietet aber neben der Vertragsverwaltung Tools wie Vergleichsrechner oder einen Bedarfs-Check. Ein praktisches Highlight: Über die Kamera des Smartphones können Berater oder Kunden Bestandsverträge scannen und Optimierungspotenzial ermitteln. Bei Bedarf liefern die integrierten Vergleichsrechner entsprechende Policen-Vorschläge. Mit dem Ziel einen täglichen Mehrwert für Kunden zu schaffen, wird in Kürze auch Online-Banking über die Anwendung möglich sein.

Der Vorteil ist, dass beide Apps sämtliche Daten für den Endkunden bündeln und er sie jederzeit einsehen oder sogar von da aus direkten Kontakt zu den Versicherungsgesellschaften aufnehmen kann. Der Makler wiederum hat kaum noch bürokratischen Aufwand und Zeit für die Beratung gewonnen.

Für den stationären Vertrieb liefert Netfonds noch ein weiteres, neues Werkzeug. Auf den ersten Blick sieht es aus wie ein kleiner Kernspintomograph und trägt den Namen „Eva“ – die Elektronische Versicherungs-Analyse. Und genau das macht es auch. Auf der oberen Ablage liegt ein iPad, darunter ist eine Fläche für Dokumente. Das iPad fotografiert den Vertrag oder die Rechnung, „Eva“ erkennt die Police, rechnet aus, was damit alles abgedeckt ist und macht direkt ein Optimierungsangebot, wenn die Versicherung zum Beispiel schon sehr alt ist und aktuelle Schadensfälle nicht mehr oder nicht mehr in vollem Umfang abdeckt. „Wichtig ist, dass auch dieses System immer eine Beurteilung nach Kriterien des Verbraucherschutzes abgibt. Das heißt, die Analyse wird aus Sicht des Verbrauchers erstellt und nicht aus der Sicht des Versicherers“, sagt Kieper. Für den Kunden eine Sache des Vertrauens.

Was Rechner aber nicht haben, ist Empathie

Geht es nach Kieper, wird der Makler vor allem das in Zukunft brauchen: Vertrauen. „Keine Frage: Wenn ich reine Fakten abfragen will, ist der Computer schlauer als der Berater“, sagt er. „Was Rechner aber nicht haben, ist Empathie.“ Die persönliche Beratung ist also etwas, das nicht digitalisiert werden kann. Genau hier liegt die Kernkompetenz des Maklers.

Um alles andere kümmert sich dann Netfonds.



Netfonds-Vorstand
Oliver Kieper

Netfonds Gruppe