

# GoNews

Exklusive Zeitung der Gothaer für ihre Vertriebspartner



IVFP-Chief Michael Hauer über Beitragsgarantien, Renditen – und Corona

Seite 3



bKV-Beratungstool: So werden Makler zu Helden ihrer Unternehmerkunden

Seite 9



Einfach, digital, kostenlos: meinMVP – die gesamte Verwaltung in einer Lösung

Seite 10



VIER SEITEN DOSSIER

## Wirtschaftsfaktor Mensch – wie wir künftig profitieren

Maschinen helfen uns bei der Arbeit, Künstliche Intelligenz unterstützt uns im Alltag – und wir selbst? Sind wieder mehr als Menschen gefragt. Das ist die gute Nachricht zum neuen Jahr.



EDITORIAL

Liebe Vertriebspartner,

wohl niemand von uns möchte Weihnachten und Neujahr noch einmal so verbringen wie diesmal – egal, wie schön wir es uns trotz allem gemacht haben. Und deshalb wünsche ich mir für 2021 nur eines: die schnellstmögliche Rückkehr zur Normalität.

Mit den ersten GoNews des Jahres wollen wir Ihnen Mut machen, die Herausforderungen anzupacken. Im Dossier (Seite 5) haben wir deshalb den Menschen in den Mittelpunkt gestellt. „Wirtschaftsfaktor Mensch“ heißt das Titelthema, und eine der Erkenntnisse ist ermutigend: Maschinen werden uns künftig bei der Arbeit helfen, Künstliche Intelligenz uns im Alltag unterstützen – aber die Technik wird uns nie ersetzen! Im Gegenteil: Der Mensch wird wieder wichtiger, weil es heißt Mensch und Maschine statt Mensch gegen Maschine.

Aber was bringt uns das Geschäftsjahr 2021? Ich verspreche Ihnen: Wir bei der Gothaer geben weiter Vollgas. Das gilt für die Produkte wie für die Unterstützung beim Vertrieb. Besonders ans Herz legen möchte ich Ihnen die neue Rürup-Police, die Kollektivlösungen in der bAV und die bewährte bKV – drei Produkt-Checks liefern Ihnen auf den folgenden Seiten Infos und Verkaufsargumente.

Erleichterung im Arbeitsalltag ist Ziel der Plattform meinMVP, die wir zusammen mit sechs weiteren Maklerversicherern unterstützen. Das Verwaltungsprogramm bündelt Geschäftsvorgänge in einer digitalen Anwendung, wovon vor allem kleine Maklerbüros profitieren.

Von zwei Dingen bin ich übrigens überzeugt: Wir werden die Corona-Krise überstehen, und wir werden stärker daraus hervorgehen, wenn wir uns gegenseitig unterstützen. Die Gothaer wird ihren Teil dazu beitragen.

In diesem Sinne wünsche ich Ihnen viel Spaß beim Lesen.

Ihr

Ulrich Neumann,  
Leiter Partnervertrieb



INHALT

**MEINUNG**  
Finanzexperte Michael Hauer im Interview ..... 03

**DOSSIER: MENSCH UND MASCHINEN**  
Wirtschaftsfaktor Mensch – die Zukunft wird gut..... 05  
Fünf Fragen an bKV-Experte Andreas Trautner..... 07  
Interview mit Digital-Headhunter Tschentscher ..... 08

**TRENDS/SERVICE/PRODUKTE**  
Mobilität der Zukunft: Leben in „Smart-Cities“ ..... 04  
Ausblick 2021: Welche Chancen bietet das BRSG? .. 09  
GKV: Und weiter steigen die Zusatzbeiträge ..... 09  
Diese Vorteile bietet das neue bKV-Beratungstool... 09  
meinMVP: Verwaltungsplattform für alle Fälle ..... 10  
Rürup-Rente sogar für 50plus noch interessant..... 11  
Tipps & Termine: Weiterbildung und bAV-Kompass.. 12

**PORTRÄT**  
Wie aus Versicherungsscheck24 Consurio wurde ..... 12



LEITARTIKEL

# Beim Klimawandel ist es wie beim Fußball – und es steht 0:7

Wetterexperte Frank Böttcher schreibt, wie sich der Klimawandel jetzt stoppen lässt, warum Corona darauf kaum einen Effekt hat – und was das alles mit Fußball zu tun hat.

Während des Trubels um Corona haben wir eine andere Krise zeitweise etwas aus den Augen verloren: die Klimakrise. Noch dazu haben viele auch noch geglaubt, Lockdown und Rezession hätten die Klimasituation sogar verbessert. Das ist leider nicht der Fall. Tatsächlich hat der Rückgang der Emissionen in Folge der Pandemie für das Klimasystem nur einen unerheblich kurzfristigen Effekt.

Es ist wie beim Fußball: Wenn man zur Pause 0:7 zurückliegt, ist es zwar besser, in der zweiten Hälfte weniger Tore zu kassieren. Das Ergebnis wird

aber trotzdem noch schlimmer. Um das Spiel zu drehen, müssten mit Entschlossenheit Tore geschossen werden. Will sagen: Die Chance der Pandemie liegt darin, diese Halbzeitpause für eine völlig neue Aufstellung zu nutzen.

Der Ball liegt bei der Wirtschaft. Es werden Milliarden investiert, die umso besser angelegt wären, je stärker sie eine nachhaltige Marktwirtschaft voranbrächten. Deshalb sollte zum Beispiel staatliche Hilfe an Unternehmen immer daran gebunden sein, dass die Mittel bestmöglich zur CO<sub>2</sub>-Reduktion eingesetzt werden. Für ein stabiles

Klimasystem brauchen wir langfristig wirksame Entscheidungen und Maßnahmen.

Einen ersten Schritt hat die Bundesregierung bereits getan. So greift seit diesem Jahr ein sogenannter CO<sub>2</sub>-Preis. Also ein Preis für jede Tonne CO<sub>2</sub>, die ein Unternehmen verursacht. Dieser Preis liegt jetzt erst einmal bei 25 Euro pro Tonne, soll aber bis 2025 schrittweise auf bis zu 55 Euro ansteigen. Das ist aus meiner Sicht ein wichtiger Schritt. Aber ich bezweifle, dass er genügt.

Um das Klimasystem im für Menschen erträglichen Bereich zu stabilisie-

ren, müssen wir schneller, globaler und entschlossener handeln. Klimaszenarien sind nichts anderes, als eine „Wenn-dann-Maschine“. Wenn sich Emissionen in einer bestimmten Weise verändern, dann verändert sich auch das Klima.

Das wird übrigens auch Folgen für die Versicherungswelt haben. Versicherungen werden stärker als in vergangenen Jahrzehnten mit der Frage konfrontiert, welche Gebiete für welche Klimaschäden überhaupt noch versicherbar bleiben. Gleichzeitig sind sie gefordert, die Öffentlichkeit und damit auch ihre Kunden auf die Wahrscheinlichkeit solcher Ereignisse hinzuweisen, um eigene Schutzaktivitäten zu fördern und Schäden von vornherein zu vermeiden.

Wir dürfen uns nichts vormachen: Wenn wir nicht entschlossener vorgehen, wird sich der Planet für uns in zwei Generationen so verändert haben, dass wir größte Schwierigkeiten haben werden, demokratische Strukturen aufrechtzuerhalten. Wenn der Druck auf dem gesellschaftlichen Kessel zu groß wird, dann besteht die Gefahr, dass sich Populisten durchsetzen. Die Demokratien müssen jetzt auch zeigen, dass sie in der Krise stark und entschlossen sind. Wie gesagt – es steht 0:7.



Zur Person

Frank Böttcher, 52, ist freiberuflicher Meteorologe, Speaker, Buchautor, Moderator. Er moderierte das Wetter unter anderem für das NDR-Fernsehen und den Onlinedienst [wetter.net](http://wetter.net). Seit 2019 führt er das Forschungsinstitut [boettcher.science](http://boettcher.science).

WIE FUNKTIONIERT EIGENTLICH...

## ...eine Cloud-Lösung im Maklerbüro?

Arbeiten immer und überall ist in der Cloud kein Problem. Wie passen die digitalen Lösungen ins hybride Maklerbüro?

In Zeiten von Lockdown light, Abstandsregeln und Social Distancing gewinnen Public-Cloud-Lösungen rasant an Bedeutung; auch für das Maklerbüro. Eine durchdachte Strategie macht dabei den Umzug in die Cloud besonders attraktiv. Aber die Frage ist: Wie funktioniert eigentlich eine Cloud?

Vom Arbeiten in der Cloud wird immer dann gesprochen, wenn nicht mehr der Computer im Büro die technischen Systeme bereitstellt, sondern das Internet. Rechenleistung, Speicherplatz oder Software kommen dann nicht mehr aus dem Rechner vor Ort, sondern aus dem Netz – aus einer sogenannten virtuellen Maschine.

Unterschieden wird zwischen drei Lösungen. Software-as-a-Service (SaaS) und Infrastructure-as-a-Service (IaaS). Ein drittes Angebot ist die Platform-as-a-Service (PaaS). Damit können zum Beispiel Entwickler auf Cloud-Anwendungen zugreifen. Das ist jedoch eher etwas für Programmieragenturen als fürs Maklerbüro.

Weniger Lizenzen und leichtere Verwaltung in der Cloud

Die Cloud stellt bei SaaS-Lösungen die Software und bei IaaS-Lösungen die Infrastruktur bereit. Software sind Programme beispielsweise für die Bestandsverwaltung,

auf die Makler von überall zugreifen können. Der Zugriff erfolgt über den Webbrowser im Internet. Das hat den Vorteil, dass die Programme nicht mehr auf dem Rechner installiert sein müssen, denn sie liegen in der Cloud. Dadurch können Anwender über sogenannte SaaS-Abos meist auch die Lizenzgebühren sparen und müssen zudem nicht für Installation und Administration von Software in ihrer Unternehmensinfrastruktur aufkommen.

Zur Infrastruktur (IaaS) gehören Faktoren wie Rechenleistung, Speicherplatz, Prozessoren und Netzwerke. Wenn der Makler beispielsweise größere Datensätze verarbeiten muss oder große

Datenmengen ablegen will, kann er auf den Arbeitsspeicher beziehungsweise den Festplattenspeicher der virtuellen Maschine zurückgreifen. Je nach Angebot kann der Nutzer sogar lediglich das buchen, was er auch wirklich benötigt, indem er die Leistungen beliebig hinzufügen oder entfernen kann.

Die Angebote, die auf Makler zugeschnitten sind, finden sich vor allem bei den SaaS-Lösungen (Avario CRM, CAS genesisWorld, IWM FinanceOffice). Für IaaS-Lösungen, die in der Regel weniger auf Branchen spezialisiert sind, lohnt der Blick zu den Angeboten der großen Anbieter (AWS von Amazon oder Azure von Microsoft).

GOTHAER TRIFFT

# „Beitragsgarantie bedeutet garantierten Verlust“

Prof. Michael Hauer, Geschäftsführer des Instituts für Vorsorge und Finanzplanung (IVFP), ist einer der wichtigen Experten des Landes. Im Interview spricht er über den Sinn von Prognosen in Corona-Zeiten, Chancen nachhaltiger Geldanlage und das Ende der Beitragsgarantien in der Lebensversicherung.

**GoNews:** Herr Professor Hauer, das IVFP dürfte vielen unserer Leser wegen der fundierten Produktratings ein Begriff sein. Wenn Sie statt Produkten einmal Jahre bewerten müssten: 2020 bekäme da eher kein „exzellent“, oder?

**Prof. Michael Hauer:** Nein, das wohl eher nicht. Die Auswirkungen des vergangenen Jahres auf die Wirtschaft und auf die Menschen sind noch gar nicht abzuschätzen, aber die Bestnote hat 2020 wohl auf keinen Fall verdient.

**GoNews:** Wenn ein Jahr uns so kalt erwischen kann wie 2020 – machen Prognosen dann überhaupt Sinn?

**Hauer:** Nur weil Prognosen auch danebenliegen können, macht es keinen Sinn, gleich ganz auf sie zu verzichten. Für ein solides Fundament braucht es Planung, und für Planung braucht es Prognosen. Wenn man sich die maßgeblichen Trends unserer Zeit anschaut, stellt man aber auch fest, dass sie durchaus intakt sind. Nehmen Sie die gesetzliche Rente. Die steht ja nicht erst und auch nicht hauptsächlich aufgrund der Pandemie auf tönernen Füßen, sondern wegen des demografischen Wandels, an dem Corona nur wenig ändert. Der Lebensstandard lässt sich allein mit dem gesetzlichen Rentensystem schon länger nicht mehr halten, und die Schiefelage verstärkt sich ab 2025 mit dem Wechsel der Babyboomer in den Ruhestand massiv. Was wir aber sehen ist, dass die Menschen in der Corona-Krise vermehrt über Gesundheit, Absicherung und sozialen Status nachdenken und dabei zwangsläufig zu der Erkenntnis gelangen: Ohne private Vorsorge wird es nicht gehen.

**GoNews:** Die Großen der Branche verabschieden sich aber gleichzeitig von der 100-Prozent-Garantie. Ist das das richtige Zeichen?

**Hauer:** Sie meinen die Ankündigung aus München im Spätherbst 2020. Um es klar zu sagen: Die Allianz ist hier sicherlich kein Vorreiter, den Schritt sind einige Versicherer schon vor Jahren gegangen. Aber es ist natürlich eine deutliche Botschaft, wenn es selbst der Allianz als einem der größten Asset Manager überhaupt nicht mehr möglich scheint, dauerhaft eine 100-Prozent-Beitragsgarantie anzubieten. Oder anders ausgedrückt: Wer jetzt noch an die Zukunftsfähigkeit der 100-prozentigen Beitragsgarantie bei gezeimerten Tarifen glaubt, der glaubt auch an den Weihnachtsmann.

**GoNews:** Das Risiko, bei 70- bis 90-prozentiger Garantie am Ende tatsächlich weniger Geld als die eingezahlten Beiträge zu erhalten, ist eher gering. Man könnte also auch sagen: 100-prozentige Garantien werden nicht nur seltener – sie werden auch viel seltener benötigt.

**Hauer:** Man könnte sogar noch weiter gehen und die Frage stellen, ob eine Garantie in diesen Höhen überhaupt Sinn

macht. Sämtliche Statistiken zeigen: Die Wahrscheinlichkeit, dass man bei einem Investment in Fondspolice über einen Horizont von 15 bis 30 Jahren und mehr unter den eingezahlten Beiträgen liegt,



**„Fondspolice sind chancenreicher und inzwischen die bessere Alternative zur klassischen Absicherung.“**

geht gegen null. Und was Vermittler den Kunden noch stärker vermitteln müssten: Garantien, auch die nicht 100-prozentigen, kosten eine Menge Geld.

**GoNews:** Axel Kleinlein vom Bund der Versicherten spricht bei Policen ohne 100-prozentige Beitragsgarantie

hingegen vom ‚garantierten Verlust‘. Was halten Sie von solchen Aussagen?

**Hauer:** Herr Kleinlein bleibt sich treu, wenn er seit Jahren versucht, die Versicherer auf unqualifizierter Basis zu kritisieren. Richtig ist stattdessen: Nicht der Abschied von der Garantie stellt den Verlust dar, sondern eben das Festhalten an der althergebrachten Bruttobeitragsgarantie beim heutigen Zinsniveau. Die Garantieerzeugungsmodelle der Branche funktionieren grundsätzlich sehr gut, stoßen aber wegen der andauernden Niedrigzinsen an Grenzen und erzeugen selbst Opportunitätskosten, also entgangenen Gewinn. Gleichzeitig sind Inflation und Kaufkraftverlust zwar niedrig, liegen aber nicht bei null. Wenn sie heute also 100 Euro einzahlen und in 30 Jahren 100 Euro garantiert wieder zurückbekommen, haben die nur noch eine Kaufkraft von vielleicht 55 Euro. Das nenne ich garantierten Verlust!

**GoNews:** Als chancenreicher gelten Fondspolice – vor allem ohne 100-prozentige Garantie. Haben Sie Tipps für Makler, worauf sie bei der Beratung besonders achten sollten?

**Hauer:** Richtig, Fondspolice sind chancenreicher und inzwischen die bessere Alternative zur klassischen Absicherung – aber sie sind schwieriger zu verkaufen, weil sie erklärungsbedürftiger sind. Grundsätzlich bleibt die Altersvorsorge ein Produkt, das verkauft werden muss

– auch wenn viele Menschen derzeit für das Thema stärker sensibilisiert sind als noch vor der Pandemie. Ein guter Makler muss seinen Kunden erklären (können), dass und warum Garantien heute mehr Geld kosten als sie bringen – und vor allem: dass sie bei langen Anlagezeiträumen eh nicht wirklich gebraucht werden. Zum anderen können Makler die Vorzüge herausstellen, die Alternativen wie Fondspolice nun einmal haben, auch und vor allem im Vergleich zur direkten Fondsanlage. Neben den steuerlichen Vorteilen, Stichwort Abgeltungssteuerfreiheit, wären da vor allem die Absicherung des Langlebigkeitsrisikos und die Möglichkeit zu nennen, für den Todesfall einen Dritten zu begünstigen.

**GoNews:** Dennoch bleibt Altersvorsorge schwer an den Mann zu bringen. Anders als bei Hausrat und Haftpflicht fließt eben monatlich eine stolze Summe vom Konto ab, die erst einmal nicht mehr zur Verfügung steht.

**Hauer:** Die Branche muss ihrem Vertrieb regelmäßig neue Beratungsansätze und Strategien anbieten, mit denen sie erklärungsbedürftige Produkte beim Kunden adressieren können. Brandheißes Thema und ein wirklich guter Ansatz ist auch noch fürs Jahr 2021 der Wegfall des Solidaritätszuschlags für eine breite Mehrheit der Beschäftigten. Circa 93 Prozent werden mit der ersten Gehaltsabrechnung 2021 mehr netto vom Brutto aufs Konto bekommen. Das ist eine gute Gelegenheit für Vermittler, für die private Altersvorsorge zu sensibilisieren. Wir nennen das den Soli for Future. Grundgedanke dabei ist: Wer das Netto-Plus direkt für den Ruhestand reinvestiert, verzichtet heute auf nichts und hat im Alter mehr. Und viele unterschätzen, um welche Summen es da geht. Für ledige Personen kann der Wegfall bis zu 78 Euro mehr im Monat bedeuten, für Ehepaare das Doppelte. Das sind Summen, mit denen sich durchaus eine private oder betriebliche zusätzliche Absicherung aufbauen lässt.

## Zur Person

**Michael Hauer ist Professor für Finanzmärkte und Financial Planning an der Technischen Hochschule Amberg-Weiden sowie Fachautor und -referent für Altersvorsorge. Er ist als „Top Speaker“ ausgezeichnet. Für den Fachbereich Altersvorsorge ist er auch Dozent an der ebs European Business School.**

**GoNews:** Nachhaltige Anlagen sind über langfristige Horizonte betrachtet weniger riskant und besitzen hohes Rentabilitätspotenzial. Doch der Markt ist jung und nur schwer zu überblicken. Wie können Makler ihre Kunden fundiert beraten?

**Hauer:** Auch wenn es inzwischen manchem in den Ohren klingelt, weil er es nicht mehr hören kann: Nachhaltigkeit ist das Thema für heute und auch in Zukunft. Das gilt auch und in besonderem



**„Nachhaltigkeit ist ein Thema für heute und in Zukunft. Das gilt in besonderem Maße auch für Anlagestrategien.“**

Maße für Anlagestrategien. Wertzunächst an die höheren Preise von E-Autos oder Lebensmitteln im Biomarkt denkt, der denkt vielleicht auch erst einmal an Renditeeinbußen, die mit dem Ziel Nachhaltigkeit einhergehen. Auf lange Sicht ist das mit einiger Sicherheit falsch. Man kann durchaus nachhaltig investieren und trotzdem auch ordentliche Renditen erzielen. Wobei das trotzdem mehr und mehr verschwindet, je länger die Investments laufen. Denn dann entsteht sogar die Chance auf deutlich höhere Erträge als mit klassischen Investitionsgütern. Wir haben erst vergangenes Jahr ein umfassendes Rating dazu erstellt, die Ergebnisse sind inzwischen auch in unserem Tool fairgleichen.net abgebildet.

**GoNews:** Vielleicht können Sie kurz erklären, was fairgleichen.net ist – und worum es dem IVFP dabei geht.

**Hauer:** fairgleichen.net ist unser Tarif-Vergleichstool, das im Sommer 2019 gestartet ist und das wir kostenfrei Vermittlern zur Verfügung stellen – übrigens nicht nur für Altersvorsorge-, sondern auch für Biometrie-Produkte. Vielleicht das Wichtigste dabei: Das Ganze ist eine Mitmachanwendung, die vom Feedback der Nutzer lebt, das dann in regelmäßigen Inkrementen eingearbeitet wird. Gleichzeitig basieren die objektiven Vergleiche auf unseren wissenschaftlichen Untersuchungen und Ratingergebnissen, was es Vermittlern erleichtert, eine haftungssichere, qualifizierte Beratung zu dokumentieren.



**Gefragter Experte:** Prof. Michael Hauer trat in den vergangenen Jahren bei mehreren hunderten Beraterveranstaltungen als Referent auf.

WELT IM WANDEL

# „Es muss attraktiv sein, das eigene Auto stehen zu lassen“

Menschen zieht es in Städte, Autos sind da aber kaum erwünscht. Auf dem Land bleibt das Auto unverzichtbar, aber wie gelingt der Klimaschutz? Fahren wir nur noch elektrisch oder mit Wasserstoff – und autonom? Und welche Folgen hat das für die Versicherungswelt? Ein Blick in die Zukunft der Mobilität.

Die Zukunft der Mobilität beginnt in einem Naturschutzgebiet am Rand von Berlin. Hier, in der Lichterfelder Weidenlandschaft im Süden der Metropole, entsteht ein neuer Stadtteil – Neulichterfelde. Im kommenden Jahr soll Spatenstich sein, bis 2027 sollen auf den 100 Hektar rund 6.000 Menschen leben. „Neulichterfelde wird ein Quartier, in dem Menschen nachhaltig zusammenleben“, erklärt Ralph Rase.

## In 2050 leben 85 Prozent der Deutschen in Ballungsräumen

Rase ist Head of Mobility and Innovation bei der Toyota Kreditbank. Das Projekt an der südlichen Grenze zu Brandenburg ist ein Aushängeschild seines Unternehmens. Denn neben autarker Energieversorgung, Landschaftsschutz und Sozialentwicklung spielt auch das Thema Mobilität eine wichtige Rolle – und das ist das Spezialgebiet von Rase und seinem Team. „Wir entwickeln uns immer mehr vom Autohersteller zum Mobilitätsdienstleister und planen Mobilitätskonzepte für Quartiere“, sagt er. Mit dieser Entwicklung trägt Toyota einem Wandel in der Gesellschaft Rechnung. Die Menschen zieht es in die Städte. Schon heute leben 77 Prozent der Deutschen in Ballungsräumen. 2050 sollen es fast 85 Prozent sein. Die Themen Leben, Wohnen, Arbeiten und Mobilität rücken immer weiter zusammen. Auch das Thema Klimaschutz wird immer wichtiger. Gerade die junge Generation sorgt sich um den Fortbestand des Planeten. Deshalb wird das verdiente Fortbewegungsmittel Auto zunehmend aus den Städten verbannt: Stuttgart will den Autoverkehr in der City massiv reduzieren, Hamburg testet komplett autofreie Zonen. Die Mobilität befindet sich im Umbruch.

Dafür braucht es kluge Konzepte – und eine Antwort auf die Frage, wie sie denn überhaupt aussieht, die Mobilität der Zukunft. Für Ralph Rase wird diese neue Welt der Fortbewegung gekennzeichnet durch folgende Faktoren: „Nutzen statt Besitz beispielsweise“, sagt Rase und meint damit die sogenannte Sharing-Kultur: „Man nutzt Dinge nur noch dann, wenn man sie wirklich braucht.“ Carsharing etwa ist ein Trend, der jedes Jahr im Schnitt um 36 Prozent wächst.

## Mit dem E-Scooter zum Bus: Mobilität soll nahtlos sein

Auch neuartige Fahrzeuge werden künftig eine größere Rolle spielen – oder spielen sie schon jetzt, wie beispielsweise E-Scooter. Das Marktforschungsinstitut Macrom hat ermittelt, dass Sharing-Anbieter wie Lime, Tiro oder Bird allein in Deutschland bereits rund 160.000 Elektroroller an die Straßen gestellt haben. Mit ihnen rollen Nutzer zum Beispiel aus dem Büro zum Bus oder zur Bahn. „Wir müssen



Drohnen liefern Pakete, Autos werden geteilt, Busse fahren autonom: Das Leben im Quartier der Zukunft ist smart, nachhaltig und vernetzt.

Menschen in Zukunft nahtlose Mobilität ermöglichen“, sagt Rase. Deshalb wird auch der Öffentliche Personennahverkehr in Zukunft eine noch zentralere Rolle spielen und das Mobilitätsangebot gerade in den Städten bestimmen. Und auf dem Land, wo nur zweimal am Tag ein Bus fährt und der nächste Bahnhof 50 Kilometer entfernt ist? „Je weiter raus aufs Land, desto

zentraler wird die Rolle des Autos. Und das wird auch so bleiben“, sagt Rase. Dennoch wird sich auch dort etwas Wesentliches verändern: die Art des Antriebs. Vorbei ist die Zeit, in der aus Öl Benzin gewonnen und einmal um die halbe Welt geschifft wurde. Stattdessen gibt es umweltfreundlichere Alternativen wie Strom aus erneuerbaren Energiequellen oder Wasserstoff, der

aus überschüssiger Wind- oder Solarenergie hergestellt wird. Allerdings sei es dabei weniger entscheidend, sich auf eine Technologie festzulegen, sondern zu prüfen, welcher Antrieb zu welchen Anforderungen passt.

Der E-Motor eigne sich etwa für kurze Strecken, für weite Wege dagegen sei die Batterie zu schwer und verbrauche selbst viel zu viel Energie.



Ein Blick in die Stadt der Zukunft: In Japan am Mount Fuji baut Toyota derzeit mit „Woven City“ den Prototypen einer Smart City.

Mit Wasserstoff dagegen könnten ohne Probleme Distanzen von bis zu 1.000 Kilometern bewältigt werden – ideal für Langstrecken.



## Zur Person

Ralph Rase, 40, begann 2007 als Praktikant beim Toyota-Konzern – und ist ihm bis heute treu geblieben. Er arbeitete unter anderem für die Bereiche Corporate Planning, Public Relations und Compliance. 2009 wechselte er zur Toyota Kreditbank. Seit 2019 ist er dort Head of Mobility and Innovation.

Bleibt immer noch die Frage, wer die Autos in Zukunft überhaupt steuert? „Autonomes Fahren wird kommen“, sagt Rase. Die Technik sei längst soweit, derzeit seien die regulatorischen Hürden das Problem. Zum Beispiel die Frage: Wer haftet, wenn das computergesteuerte Fahrzeug einen Unfall verursacht?

## Neulichterfelde – Schaufenster für die Mobilität der Zukunft

Dieses Thema ist auch spannend für Versicherungen, für die die Mobilität der Zukunft einiges verändern wird. Neue Risiken durch autonomes Fahren, veränderte Bedürfnisse der Kunden durch Carsharing oder neuartige Fahrzeuge modifizieren die Welt der Mobilität. „Versicherer werden ihre Produkte anpassen müssen“, sagt Rase. Wie die Mobilität der Zukunft aussieht, wird man in Neulichterfelde beobachten können. Der neue Stadtteil soll zum Schaufenster für die Mobilität der Zukunft werden. So wird es eine S-Bahn-Station und zwei Bushaltestellen geben, zwischen ihnen sind Sharing-Stationen für E-Scooter oder Fahrräder geplant, sogenannte Mobility-Spots für den einfachen Zugang zum ÖPNV. Zwar wird es auch Carsharing geben, weil Neulichterfelde aber ein autoarmes Quartier werden soll, finden sie sich eher am Rand des Viertels. „Es muss attraktiv sein, das eigene Auto stehen zu lassen“, sagt Rase. Ein Satz, den eindeutig der Mobilitätsdienstleister ausspricht – und nicht mehr der klassische Autohersteller.



Wie leben wir in Zukunft,  
wenn wir Maschinen für uns  
arbeiten lassen – und welche  
Rolle spielt der Mensch in der  
Arbeitswelt von Morgen?

WIE WIR IN ZUKUNFT LEBEN

## Die smarte Revolution

Viele Menschen fürchten die Automatisierung aus Angst, ihre Arbeitsplätze an Maschinen zu verlieren. Gleichzeitig kämpfen Unternehmen händeringend um Mitarbeiter. Wie passt das zusammen? Wie sehr verändert der technische Fortschritt die Welt? Und was wird aus dem Wirtschaftsfaktor Mensch?

# D

Der Mann, der den Maschinen den Kampf ansagte, war selber noch ein Lehrling. Mit einem Hammer bewaffnet soll Ned Ludd im englischen Nottinghamshire in die Textilfabrik gelaufen sein, in der er seine Lehre absolvierte, und Webstühle und Maschinen demoliert haben. Tausende Kollegen sollen ihm gefolgt sein, vereint in der Angst, dass die Maschinen ihnen die Arbeit wegnehmen. Es war der Beginn des Luddismus. Einem Aufbegehren der Menschen gegen den maschinellen Fortschritt der Industrialisierung.

Ludds Maschinensturm liegt mehr als 200 Jahre zurück. Der vermeintliche Kampf Mensch gegen Maschine aber dauert an – und wird sogar befeuert. Vom technischen Wandel der Digitalisierung, vom maschinellen Fortschritt der Automatisierung, aber auch von ganz neuen Technologien wie der Künstlichen Intelligenz (KI). Das führt dazu, dass fast drei Viertel aller Deutschen fürchten, ihren Arbeitsplatz zu verlieren, wie die Agentur „Edelmann“ in ihrem „Trust Barometer“ ermittelte.

### KI könnte jeden zweiten Arbeitsplatz obsolet machen

Zu Recht? „Was wir erleben, ist nicht weniger als die größte wirtschaftliche Revolution seit der Industrialisierung“, sagt Nils Müller. Der Hamburger gilt als einer der renommiertesten Trendforscher Europas. Von Berufs wegen beschäftigt er sich quasi unentwegt mit der Zukunft – und sieht dort einen gewaltigen Unterschied zu dem, was die

Menschheit bisher kannte. „Bislang haben sich Veränderungen immer auf die physische Arbeit bezogen. Jetzt geht es um Künstliche Intelligenz“, sagt er und glaubt: „KI wird künftig jeden zweiten Arbeitsplatz obsolet machen.“

Die Welt, insbesondere die Wirtschaftswelt, verändert sich. Das wirft Fragen auf. Was etwa wird aus dem Menschen, wenn ihn Maschinen tatsächlich ersetzen? Wie arbeitet – und wie lebt er in Zukunft? Und welche Rolle spielt der Wirtschaftsfaktor Mensch überhaupt noch in der Arbeitswelt der Zukunft?



„Was wir erleben,  
ist nicht weniger  
als die größte  
wirtschaftliche  
Revolution seit der  
Industrialisierung.“

Trendforscher Nils Müller

Camille Zimmermann muss lachen, als er die Fragen hört. Sie wurden ihm schon oft gestellt und er sagt dann jedesmal: „Eigentlich wissen die Experten nur, dass sie nicht genau wissen, was passieren wird.“ Zimmermann ist ein solcher Experte. Er leitet das Züricher

Büro der Hamburger Zukunftsagentur Trendone. Vor zwei Jahren hat er seine Masterarbeit abgegeben. Thema: „Künstliche Intelligenz – und wie sie das Leben verändern wird.“ Seine Antwort: „Es wird eine Verschiebung der Jobs geben – zum einen in den Niedriglohn- zum anderen in den High-Tech-Bereich.“

### Warum die Angst vor dem Jobverlust unbegründet ist

Mit dieser These ist der Zukunftsforscher nicht allein. Auch Silvia Hernandez sieht eine solche Entwicklung. Sie ist Partnerin bei den Wirtschaftsprüfern von Ernst & Young (EY) und hat sich in einer Studie mit der Zukunft der Arbeit beschäftigt. „Künftige Generationen werden Berufe ausüben, die es heute noch gar nicht gibt“, glaubt sie. So würde die Automatisierung durchaus Arbeitsplätze kosten. In Deutschland rechnet das Bundesministerium mit 1,3 Millionen Stellen, die bis 2025 wegfallen. Nur der Automobilsektor dürfe sich durch automatisierte Prozesse etwa halbieren, sagt Hernandez: „Gleichzeitig werden bis 2030 im Finanzsektor, in IT-Unternehmen, im Gesundheits- und Sozialwesen und im Immobilienbereich aber auch 3,8 Millionen neue Arbeitsplätze geschaffen.“ Die Angst, dass der Mensch überflüssig wird, sei daher unbegründet.

Das findet auch Bodo Janssen. Er sagt: „Der Mensch spielt in allen Bereichen eine Rolle, in die Technik nicht hineinwachsen kann, in der Gestaltung und Bewahrung von Beziehungen.“ Mit anderen Worten: In der digitalisierten Welt ist der Mensch mehr als Mensch gefragt, weniger als Wirtschaftsfaktor. Die Erkenntnis ist Janssen schon vor Jahren gekommen. Der 46-Jährige ist Chef der Freizeitkette Upstalsboom –

und Zeuge einer bewegten Lebensgeschichte. Als Student überlebte er eine Entführung, verlor mit Anfang 30 durch ein Unglück seinen Vater und folgte ihm an der Firmenspitze nach. In einer Umfrage fand er heraus, dass die Mitarbeiter seinen Führungsstil miserabel fanden – Janssen flüchtete ins Kloster.

Heute, zehn Jahre später, kann er den Unmut seiner Belegschaft verstehen. „Der Mensch war für mich Mittel zum Zweck, eine Position, um der Firma zu dienen“, sagt Janssen. „Heute sehe ich mich als Mittel zum Zweck Mensch.“ Führung wird mehr menschbezogen sein, sagt der Unternehmer, „nicht zum Selbstzweck, sondern auf andere ausgerichtet.“ Viele lägen Wert

darauf, dass das, was sie tun, einen Sinn ergibt. Es sei also viel wichtiger, Mitarbeiter sinnstiftend statt einfach nur möglichst effizient einzusetzen.

Die Sinnfrage wird tatsächlich wichtiger. Gerade für die zwischen 1980 und 2000 geborene Generation. Für sie ist etwa das Thema Nachhaltigkeit ausschlaggebend bei der Jobwahl, das zeigen Studien aus aller Welt; wie zum Beispiel die Umfrage der US-Agentur Cone Communication. Demnach sind drei Viertel aller Befragten bereit, auf mehr Gehalt zu verzichten, wenn ihr Arbeitgeber sozialökologische Verantwortung übernimmt. Mehr als 80 Prozent stehen einem grünen Unternehmen loyaler gegenüber. Und fast 90 Prozent halten Arbeit



Gerade in Fertigung und Produktion hilft Automatisierung den Menschen – schon heute.



Dank betrieblicher  
Vorsorge im Alter  
unbeschwert leben.

## Der Produkt-Check

Mit der GarantieRente oder GarantieRente Performance der Gothaer bieten Makler ihren Firmenkunden und deren Mitarbeitern zwei Möglichkeiten, fürs Alter vorzusorgen.

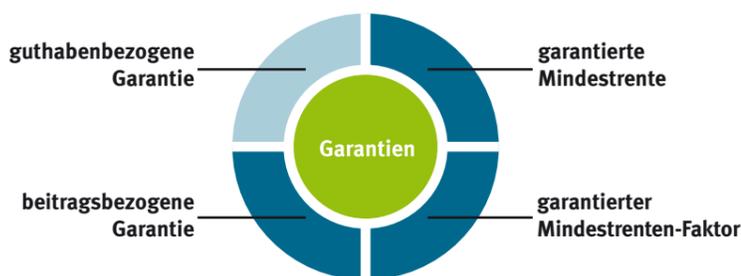
- W**er im Rentenalter das Leben genießen will, kommt an einer zusätzlichen Altersvorsorge nicht vorbei. Die für den Kunden besonders attraktive Direktversicherung verspricht auch für den Makler interessantes Potenzial. Für GarantieRente und GarantieRente Performance bietet die Gothaer darüber hinaus erneut Verbesserungen hinsichtlich der Ver- und Betriebsprozesse:
- E-Unterschrift für die GarantieRenten-Tarife und damit eine automatisierte Weiterverarbeitung der E-Anträge bei Nutzung der Vergleicher softfair sowie Franke & Bornberg.
  - Bündelung der Self Services im bAV-Cockpit. Wichtige Tätigkeiten können so schnell durchgeführt werden.
  - Entbürokratisierung: Viele Aktivitäten werden ohne Unterschrift bearbeitet. Das bedeutet weniger Aufwand.
  - 100-prozentige Beitragsgarantie: Seit 01.07.2020 gelten verbesserte Möglichkeiten für Kollektive mit einer Beitragsgarantie von bis zu 100 Prozent:
    - schon ab einem Jahr Laufzeit
    - monatlicher Mindestbeitrag je nach Preisklasse ein oder zehn Euro.
    - für GGF-Versorgungen die Möglichkeit einer 100-prozentigen Beitragsgarantie auch außerhalb von Kollektivverträgen.
  - Verpflichtender AG-Zuschuss gemäß BRSg: umfassende Lösungen dank geringer Mindestbeiträge auch für Fremdverträge.



## Vier Gründe für die Gothaer bAV

- Beiträge erhöhen, zuzahlen, aussetzen
- Bei Arbeitgeberwechsel: Mitnahme des Vertrages oder private Weiterführung
- Kapitalwahlrecht bei Rentenbeginn
- Gothaer Best-Renten-Garantien (siehe Grafik)
- Hinterbliebenenleistung im Fall des Todes vor Rentenbeginn

## Die Gothaer Best-Renten-Garantien



Vier Garantien, ein Versprechen: Es wird die höchste aus drei berechneten Renten gezahlt.

## Wie Kunden mit der Gothaer bAV sparen

Die beitragsorientierte Leistungszulage der Gothaer Direktversicherung GarantieRente Performance wird vom Staat gefördert. Hier ein Rechenbeispiel:

Bruttobeitrag	200,85 EUR
Zahlweise	monatlich
Die Beitragszahlung endet am	01.10.2036



Bruttoeinkommen	3.500,00 EUR
Beitrag	200,85 EUR
Steuerersparnis	50,01 EUR
Sozialversicherungsersparnis	34,64 EUR
Arbeitgeberzuschuss	26,20 EUR
VL-Umwandlung	40,00 EUR
Nettoaufwand	50,00 EUR
<b>Gesamtersparnis</b>	<b>150,85 EUR</b>

für erfüllender, wenn sie dadurch Einfluss auf gesellschaftliche oder ökologische Themen nehmen.

Die Automatisierung wird den Trend beschleunigen, glaubt Julia Scharnhorst. Weil sie den Menschen Zeit verschafft, sich mit diesen Themen zu



**„Der Mensch wird auch als Konsument gebraucht. Alles, was erarbeitet wird, muss auch nachgefragt werden.“**

Julia Scharnhorst

befassen, indem sie ihnen stupide Arbeit abnimmt. Scharnhorst ist Psychologin und begleitet Menschen auf dem Weg in die Zukunft. Ihrer Meinung nach müsse der Mensch nicht gegen einen Bot konkurrieren, sondern lernen, mit ihm zusammenzuarbeiten. Schließlich haben die intelligenten Systeme auch viele Vorteile.

### Trotz Automatisierung: BU bleibt ein wichtiges Thema

Wenn es beispielsweise darum gehe, große Datenmengen auszuwerten, etwa aus einer Excel-Tabelle, dann sei ein Rechner damit viel schneller fertig. Und die Maschine befreit den Menschen möglicherweise auch noch von lästiger Arbeit. Oder wenn Roboter in der Produktion eingesetzt werden. Dann übernimmt die Maschine nicht nur die harte, körperliche Arbeit, sondern mitunter auch die gefährliche.

Wer jedoch glaubt, die Menschen würden dadurch seltener berufs unfähig, der irrt. Nach wie vor trifft es etwa jeden vierten Berufstätigen. Was sich aber verändert hat, sind die Ursachen:

Laut Deutscher Rentenversicherung haben Ende der Neunziger mit 27,5 Prozent insbesondere physische Beschwerden wie Skelett-, Muskel- und Bindegewebschädigungen sowie Herz- und Kreislauferkrankungen (17,4 Prozent) zur Berufsunfähigkeit geführt. Heute hingegen sind es mit 42,8 Prozent psychische Probleme. Zu der Erkenntnis ist auch die Gothaer gekommen. Sie hat Beschäftigte befragt, durch welche Krankheitsfolgen sie befürchten, berufs unfähig zu werden. Die Hälfte antwortete: Depressionen oder eine andere psychische Erkrankung. Aber die Gefahr wird dennoch unterschätzt. Denn auf der anderen Seite schützen sich nur etwas mehr als ein Drittel der Befragten mit einer Versicherung.

### Mehr als jeder Zweite glaubt, dass KI das Leben erleichtert

Dass der Wirtschaftsfaktor Mensch gesund bleibt, ist aber besonders wichtig. Denn er wird künftig noch in einer weiteren Rolle gebraucht: als Konsument. „Alles, was erarbeitet wird, muss auch nachgefragt werden“, sagt Scharnhorst. Als Konsument ist der Mensch im Zusammenspiel mit KI wohl sogar schon weiter, als es ihm lieb ist. Ein bekanntes Beispiel: Der Internet-Browser, der sich die Webseiten merkt, die der Nutzer besucht, und anhand dessen lernt, wofür der sich interessiert. Als Folge erhält er Werbung, die zu seinen Interessen passt. „Wir denken, wir haben noch die Wahl, dabei wurde sie schon längst für uns getroffen“, erklärt die Psychologin.

Das hat nicht nur Vorteile, sondern führt auch dazu, dass Menschen miss-träuischer werden im Umgang mit digitaler Technik. So würden ein Drittel der Menschen KI als gefährlich einstufen, 30 Prozent fürchten sich sogar vor ihr. Das hat die Digital-Agentur Arithena gemeinsam mit dem Marktforschungsinstitut Splendid Research in einer Studie herausgefunden. Gleichzeitig glaubt aber etwas mehr als die Hälfte der Befragten, dass KI ihr Leben vereinfachen wird. Psychologin Julia Scharnhorst hat dafür eine Erklärung. „Die technische Entwicklung geht manchmal schneller als unsere psychische Fähigkeit, damit umzugehen“, sagt sie. Beim Smartphone sei das ähnlich gewesen, da hätten sich auch viele fröhlich in die

Anwendung gestürzt, ehe sie gemerkt hätten, „dass diese ständige Erreichbarkeit nicht immer nur schön ist“.

Die Künstliche Intelligenz befinde sich an einem ähnlichen Punkt, meint Camille Zimmermann, der KI-Forscher. Eine These seiner Masterarbeit lautet, dass es eine gestiegene Ablehnung von autonomen Systemen geben wird. Das liege auch daran, dass der Fortschritt medial negativ dargestellt werde. „Bei KI und im Zusammenspiel mit Robotik ist immer schnell von Kontrollverlust die Rede; Maschinen übernehmen die Macht“, sagt er. Das könne zu „Roboter-Rassismus“ führen, einer Ablehnung der Maschinen. Das klingt abstrakt, ist aber in der Tat ein Problem für KI-Forschung, weil es das Vertrauen in die neuen Systeme nachhaltig beschädigt. Etwa beim autonomen Fahren. So könnte noch in



**„Mit Künstlicher Super-Intelligenz haben wir unsere letzte Erfindung erfunden. Ab dann sind wir raus.“**

Camille Zimmermann

diesem Jahr das erste selbstfahrende Auto zugelassen werden. Es kennt keinen Sekundenschlaf, trinkt keinen Alkohol und reagiert vielfach schneller als der Mensch, der laut VDI-Gesellschaft Fahrzeug- und Verkehrstechnik an 95 Prozent der Unfälle mindestens mitschuldig ist. Und dennoch hält laut VDI nicht mal jeder zweite Deutsche selbstfahrende Autos für sicherer als konventionelle.

Um Akzeptanz von Künstlicher Intelligenz geht es allerdings auch in ganz anderen Lebensbereichen – zum Beispiel in der Medizin. Zwar kann KI eine gute Hilfe sein, →



etwa in der Diagnostik. Das Problem: Sie wird nicht akzeptiert. Zimmermann hat dafür eine einfache Erklärung: „Bei so sensiblen Themen wollen wir nachvollziehen können, wie Ergebnisse zustande kommen – und das können wir bei KI nicht.“ Wenn also ein Roboter eine Krebsdiagnose stellt, dann kann die Diagnose richtig sein, aber der Patient versteht nicht, wie der Roboter darauf gekommen ist, während der Arzt es plausibel erklären kann. Mit anderen Worten: Die Diagnose des Arztes hat einen anderen Stellenwert als die des Roboters, obwohl das Ergebnis dasselbe ist. Unvorstellbar, dass sich ein Mensch von einem Roboter operieren lassen würde.

Bis das jedoch zum Thema wird, ist es ein weiter Weg. Während sich KI rasant weiterentwickelt, hinkt die Robotik

etwas hinterher. „Ich kann heute einem Sechsjährigen sagen, er soll nach dem Spielen sein Zimmer aufräumen – und er wird es hinkriegen“, sagt Zimmermann. „Bis diese Aufgabe mit allen Abläufen ein Roboter erledigen kann, wird es noch viele Jahre dauern.“

Noch einen Schritt weiter würde die Entwicklung einer sogenannten Super-Intelligenz im KI-Bereich führen. Sie würde es zum Beispiel Robotern ermöglichen, nicht nur programmierte Arbeitsschritte auszuführen, sondern mit Hilfe von KI auch aus ihrem Handeln lernen und sich verbessern zu können. Das könne dazu führen, dass sie dem Mensch auch geistig überlegen sein werden. Ob es diese Super-Intelligenz wirklich geben wird, steht in den Sternen. „Nur“, sagt Zimmermann, „muss uns eins klar sein: Wenn das soweit

ist, haben wir unsere letzte Erfindung erfunden. Ab diesem Zeitpunkt sind Menschen raus und müssen über neue Lebensmodelle nachdenken.“

### Weniger Arbeit, mehr Zeit für die Familie

Denn eine Sache konnten Maschinenstürmer Ned Ludd und seine Gefolgsleute zur damaligen Zeit noch nicht wissen: Industrialisierung, Digitalisierung und wohl auch Automatisierung – technischer Fortschritt hat immer auch zu mehr Wohlstand geführt. „Wenn ich irgendwann nicht mehr arbeiten muss, weil Maschinen das für mich erledigen, und ich daher mehr Zeit mit meiner Familie verbringen kann, hätte ich nichts dagegen“, sagt Zimmermann. Die Zukunft kann kommen.

## FÜNF FRAGEN AN ANDREAS TRAUTNER

# „Die wichtigste Lohnnebenleistung ist der Gesundheitsschutz“

**GoNews:** Herr Trautner, Sie sind Makler und Experte für bKV-Tarife. Warum sind diese Produkte eine Chance für Sie?

**Andreas Trautner:** Es ist ein Markt mit sehr großen Wachstumsraten. Allein in den vergangenen fünf Jahren ist die Zahl der Firmen, die eine arbeitgeberfinanzierte bKV eingeführt haben, um mehr als 30 Prozent gestiegen.

**GoNews:** Worin liegt dieser Anstieg begründet?

**Trautner:** Die wichtigste Lohnnebenleistung ist der Gesundheitsschutz. Das zeigen Umfragen unter Arbeitgebern eindeutig. Deshalb wird der Aspekt immer wichtiger bei der Personalgewinnung, um sich als guter Arbeitgeber von Mitbewerbern abzugrenzen.

**GoNews:** Warum lohnt sich eine bKV für Unternehmen?

**Trautner:** Zum einen wird der Arbeitgeber seiner sozialen Verantwortung gerecht und hat zudem ein gutes Tool zur Bindung von Mitarbeitern, die durch



Andreas Trautner, Chef des Büros Trautner Finanz-Service, ist Makler und bKV-Experte.

Mangel an Fachkräften immer schwieriger zu finden sein werden. Auf der anderen Seite wird der Aspekt der Ausfallzeiten wichtiger, wenn die Bevölkerung älter wird. Steuert die Firma nicht gegen, werden krankheitsbedingte Personalkosten deutlich zunehmen.

**GoNews:** Wie können Unternehmen dem entgegenwirken?

**Trautner:** Die ‚Maschine Mensch‘ sollte bis ins hohe Arbeitsalter produktiv sein. Bei der bKV geht es um die Installation eines Service-, Wartungs- und Instandhaltungsvertrages für Mitarbeiter. Wie jede Maschine ist auch der Mensch vor Abnutzung und Verschleiß durch eine lange Betriebsdauer nicht geschützt. Eine gesetzliche Krankenversicherung kann das mit ihren Grund- oder Basisleistungen allein nicht leisten. Hier liefert eine gute bKV einen echten Mehrwert.

**GoNews:** Wie sollten Makler dieses Thema angehen?

**Trautner:** Es gibt drei Vorteile. Erstens hat eine bKV überhaupt nichts Negatives. Zweitens suchen Firmen händelnd nach Mitarbeitertools. Und drittens ist mehr als 90 Prozent der Unternehmen noch gar nicht erklärt worden, was ihnen eine bKV bringen könnte. Das alles sind Aufgaben des Maklers, der dafür allerdings vom reinen Produktvergleich in eine echte Mehrwertargumentation umschwenken muss.



Schlag ein! Gesunde Mitarbeiter dank bKV.

## Der Produkt-Check

Bereits ab 9,90 Euro pro Monat und Mitarbeiter – das innovative Gesundheitsbudget Gothaer FlexSelect eignet sich bestens als Türöffner oder Upselling fürs bKV-Geschäft.

**F**lexSelect steht als rein arbeitgeberfinanzierter Tarif exklusiv Mitarbeitern von Unternehmen zur Verfügung. Der Clou: Das Produkt ist schon ab fünf Mitarbeitern versicherbar – ganz ohne Gesundheitsprüfung sowie für jedes Alter und Geschlecht abschließbar.

### Folgende Leistungen von Gothaer FlexSelect sind individuell wählbar

**So einfach und unbürokratisch funktioniert FlexSelect:** Der Unternehmerkunde legt die Höhe des Gesundheitsbudgets (300, 500 oder 750 Euro) fest, das seinen Mitarbeitern jährlich in den folgenden Bereichen flexibel zur Verfügung steht:

- Zähne**
- Beteiligung am Eigenanteil
  - Bei Zahnbehandlungen
  - Bei Zahnersatz
  - Bei Zahnprophylaxe bis 80 Euro

- Ambulant**
- Kostenbeteiligung für Brillen und Kontaktlinsen bis zu 180 Euro
  - an Verband- und Arzneimitteln
  - bei Heil- und Hilfsmitteln
  - bei operativer Korrektur der Sehschärfe (z.B. Lasik)
  - bei Hörgeräten

- Krankenhaus**
- Tagegeld von zehn Euro für maximal 28 Tage

## Innovative Services – das besondere und kostenfreie Extra

Zusätzlich zu den wählbaren Leistungen profitieren die Versicherten von Services, die das Gesundheitsbudget nicht belasten. Selbst wenn das Budget fürs laufende Jahr bereits aufgebraucht ist, können diese Leistungen weiterhin in Anspruch genommen werden.

- Telemedizinische Beratung: In der digitalen Sprechstunde berät

ein Arzt per Telefon, App oder Videochat und kann auf diesem Wege sogar notwendige Medikamente verschreiben.

- Onlinebuchung von Arztterminen: Die Onlineterminvereinbarung mit dem Kooperationspartner Doctolib vereinfacht Versicherten den Alltag und unterstützt sie in ihrem digitalen Gesundheitsmanagement.

## Echtes Alleinstellungsmerkmal: die Angehörigen-Pflege-Assistance Elder Care

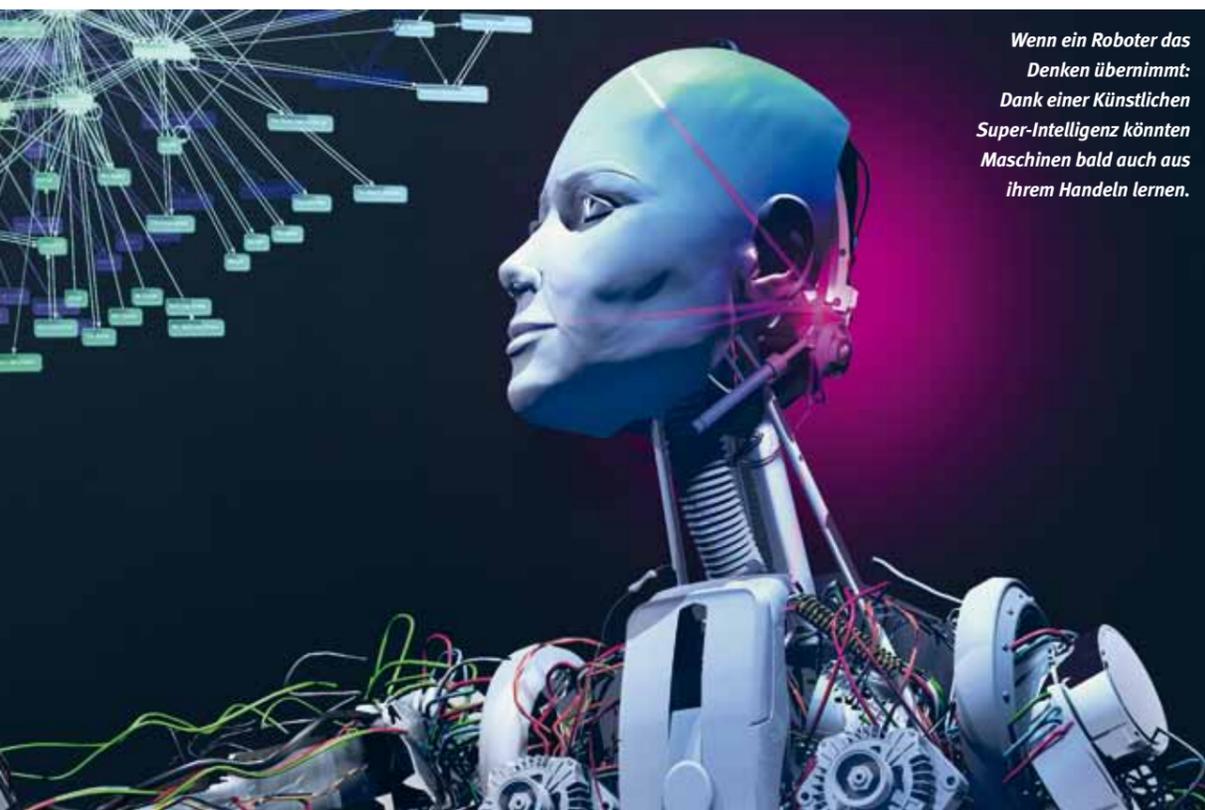
Pflegebedarf beim Lebenspartner, den Kindern, Eltern oder Schwiegereltern? Gothaer Elder Care, die Assistance für Pflegeangehörige, unterstützt Versicherte mit einem festen

Ansprechpartner bei allen Fragen rund ums Thema Pflege. So wird der Versicherte persönlich entlastet – für eine bessere Vereinbarkeit von Pflege und Beruf.

### Diese Leistungen enthält Gothaer Elder Care

- Sprechstunden mit qualifizierten Pflegekräften
- 24-Stunden-Pflegetelefon
- Persönliche Pflegeberatung an einem Wunschort
- Organisation und Vermittlung von Pflegediensten und Hilfe im Alltag
- Pflegeheimplatzgarantie
- Pflegekurse für Angehörige

Wenn ein Roboter das Denken übernimmt: Dank einer Künstlichen Super-Intelligenz könnten Maschinen bald auch aus ihrem Handeln lernen.





Handwerk, Gastronomie, IT: Fachkräfte sind in vielen Branchen immer schwieriger zu finden.

**GoNews:** Herr Tschentscher, Sie sind CEO eines digitalen Personaldienstleisters. Wie sind Sie zu Ihrem Job gekommen? Hat Sie ein Algorithmus ausgespuckt?

**Dr. Sebastian Tschentscher (lacht):** Nein, das lief tatsächlich ganz klassisch. Ich hatte bisher Strategie und Unternehmensentwicklung gemacht, also konzeptionelle Aufgaben und nach 15 Jahren in der Wirtschaft einfach Lust, dichter dran zu sein am Kunden und an der Leistungserbringung. Über persönlichen Kontakt zu Dr. Ole Mensching, dem Gründer von CareerTeam, bin ich dann an diese Stelle gekommen.

**GoNews:** Wie arbeitet eigentlich ein digitaler Personaldienstleister?

**Tschentscher:** Vereinfacht gesagt digitalisieren wir Headhunting da, wo wir es für sinnvoll halten. Das betrifft zum Beispiel das Screening, die gezielte Suche nach Bewerbern. Auch sammeln wir Daten wie Absagegründe: Warum ist jemand nicht an der Stelle interessiert? Wer das strukturiert auswertet, kann gute Erkenntnisse gewinnen. Wenn sie etwa für einen Web-Shop in Gütersloh Entwickler suchen und 98 Prozent der Leute wegen der Location absagen, sollten sie über den Standort nachdenken. Und es kommt dazu, dass sich CareerTeam auf digitale Berufe spezialisiert.

*„Es ist ein Irrglaube, dass der technische Fortschritt viele Arbeitsplätze kostet. Das Gegenteil ist der Fall.“*

**GoNews:** Wenn selbst eine Branche wie die Personalwirtschaft digitalisiert werden kann, wie wichtig ist der Mensch dann noch in der Arbeitswelt der Zukunft?

**Tschentscher:** Sehr wichtig, denn es ist ein Irrglaube, dass technischer Fortschritt viele Arbeitsplätze kostet. Das Gegenteil ist der Fall. Viel mehr

## INTERVIEW

# „Der Fachkräftemangel ist unsere Existenzberechtigung“

Der Wirtschaftsfaktor Mensch ist für Sebastian Tschentscher und das Geschäftsmodell seiner Firma elementar. Im Interview verrät der CEO des Digital-Headhunters CareerTeam, was bei der Personalsuche wichtiger wird und warum er keine Angst hat, dass ihn Algorithmen ersetzen.

gelingt es Firmen, durch Digitalisierung neue Geschäftsmodelle zu entwickeln und neue Absatzmärkte zu erschließen. Dadurch entstehen viel mehr neue Jobs als alte überflüssig werden.

**GoNews:** Ein Grund für Fachkräftemangel, der Ihnen gelegen kommen dürfte?

**Tschentscher:** Da kann ich nicht widersprechen, der Fachkräftemangel ist ganz sicher ein Teil unserer Existenzberechtigung. Und wir sind auch nicht einfach so in den vergangenen neun Jahren von null auf bis zu 200 Mitarbeiter gewachsen. Aber wir tragen durch den Fachkräftemangel auch eine Verantwortung unseren Kunden gegenüber.

**GoNews:** Inwiefern?

**Tschentscher:** Kampf um Talente gibt es in fast allen Bereichen – das verändert auch unsere Dienstleistung. Es muss zum Beispiel viel mehr sogenanntes ‚Active Sourcing‘ betrieben werden, also aktives Suchen nach neuen Mitarbeitern. Oft ist es so: Die Personalabteilung schreibt eine Stellenanzeige, lädt sie auf die Homepage und in bekannte Job-Portale und wartet, was passiert. Das heißt, sie geht davon aus, dass Leute aktiv nach dem Job suchen – das machen heute vielleicht noch 15 Prozent. Die anderen 85 Prozent werden die Anzeige also niemals sehen. Darum gehen wir damit aktiv auf Menschen zu. Am Ende sind rund 70 Prozent von ihnen grundsätzlich an einem Jobwechsel interessiert, wenn man sie in geeigneter Form kontaktiert.

**GoNews:** Was ist Unternehmen auf der Suche nach Mitarbeitern wichtig?

**Tschentscher:** Viele machen den Fehler, dass sie genau das nicht richtig wissen. Sie wissen nicht, was die Person, die sie suchen, eigentlich genau machen soll, und suchen dann die eierlegende Wollmilchsau – die sie entweder nicht finden und deshalb enttäuscht sind oder sie, falls sie doch fündig werden, sehr teuer bezahlen. Daher legen wir zu Beginn der Suche fest, was überhaupt gesucht wird. Dazu wird auch der kulturelle Spirit wichtiger, der Bewerber soll zur Firma passen.

*„Viele wissen nicht, was die Person, die sie suchen, machen soll – und suchen eine eierlegende Wollmilchsau.“*

**GoNews:** Wie findet man denn heraus, ob ein Mitarbeiter wirklich passt?

**Tschentscher:** Man muss verstehen, was der Kunde sucht. Wenn es etwa heißt, der Bewerber soll eine Hands-on-Mentalität haben – was heißt das? Wir nutzen dafür die sogenannte CAR-Methode: Challenge, Action, Result. Welche Herausforderung soll der Mitarbeiter wie meistern, damit das erwünschte Ergebnis erzielt wird? Dann fragen wir genau das auch beim Bewerber ab: Wie würde er diese Aufgabe angehen? Stimmt das überein, wissen wir, okay, in der Hinsicht passt der Bewerber.

**GoNews:** Und auf der anderen Seite: Was ist Bewerbern wichtig?

**Tschentscher:** Es sind drei Dinge, die wir beobachten: Sie wollen sich entwickeln, flexibel und eigenständig arbeiten und einen Sinn sehen in dem, was sie tun. Gleichzeitig wundert man sich aber, dass es dann in den Bewerbungsgesprächen die meiste Zeit doch um so profane Dinge geht wie Gehalt oder weitere Benefits.

**GoNews:** Das ist doch ein Widerspruch?

**Tschentscher:** Ganz genau, aber der lässt sich tatsächlich sehr leicht erklären: Die Dinge, die Bewerbern zwar wichtig sind, können sie im Vorfeld und von außen gar nicht beurteilen, während konkrete Sachen, wie etwa das Gehalt, wunderbar benannt werden können. Alles andere müssen die Bewerber dann eben selber herausfinden.

**GoNews:** Sie sprachen von weiteren Benefits. Könnten das auch Versicherungen sein?

**Tschentscher:** Absolut. Aber ich glaube, hier ist es gar nicht so wichtig, wie hoch das Benefit ausfällt, sondern hier zählt viel mehr die Botschaft, die damit vermittelt wird. Wir kümmern uns um unsere Mitarbeiter und wollen, dass es ihnen gut geht. Das geht mit Versicherungen wunderbar, vor allem mit betrieblichen Lösungen wie einer Krankenversicherung oder einer Altersvorsorge, von denen beide profitieren – Arbeitgeber und Arbeitnehmer. Das ist mehr wert als Obstschale oder Tischkicker; ganz ehrlich, das hat doch jeder, das kann ich schon nicht mehr hören.

**GoNews:** Wir haben über Automatisierung gesprochen. Wie könnte

Ihnen ein Algorithmus helfen bei der Arbeit?

**Tschentscher:** In erster Linie natürlich im ersten Teil des Prozesses, von der Suche bis zur Ansprache. Wir suchen beispielsweise schon jetzt mittels Schlagwörtern in unseren Datenbanken. Dann besteht die Gefahr, dass Bewerber mehrfach gefunden werden, weil wir sie bei Xing treffen und in unserer eigenen Datenbank. Dann hilft ein Algorithmus, die Doubletten zu löschen.

**GoNews:** Sind Sie in Sorge, dass ein Algorithmus Sie überflüssig machen könnte?

**Tschentscher:** Hier sind wir wieder bei ‚Active Sourcing‘. Solange die passenden Bewerber gefunden werden müssen, weil sie nicht selbst aktiv suchen, sehe ich die Gefahr nicht. Denn bis eine Software in der Lage ist, die Leute, die sie findet, auch bewerten und dann noch anrufen und interviewen kann, bis dahin ist es noch ein sehr weiter Weg.



### Zur Person

**Dr. Sebastian Tschentscher, 44, hat 15 Jahre lang strategisch für große und sehr große Firmen wie e-on, Lichtblick oder die Vaillant-Group gearbeitet. Seit 2018 ist er CEO bei CareerTeam, einem digitalen Personaldienstleister mit Sitz in Hamburg sowie Büros in Berlin, München, Zürich und Amsterdam. Tschentscher promovierte im Fach Rechtswissenschaften.**

## BETRIEBSRENTENSTÄRKUNGSGESETZ

# Gesetzliche Änderungen vertrieblich nutzen

Was wurde eigentlich aus dem Betriebsrentenstärkungsgesetz (BRSG)? Auch wenn das Jahr 2021 in Sachen bAV kaum Neuerungen zu bieten hat, lohnt es sich für Vermittler, diesem chancenreichen Segment mehr Aufmerksamkeit zu schenken.

Nicht erst seit Corona und der aufgrund von Kurzarbeit und der abnehmenden Zahl der Beschäftigten sinkenden Einnahmen ist klar, dass die gesetzliche Rentenversicherung an ihre Grenzen stößt. Vor allem aufgrund des demografischen Wandels reicht sie nicht mehr aus, den Lebensstandard im Alter dauerhaft abzusichern. Parallele Absicherung ist und bleibt also vonnöten – und mit dem BRSG hat der Gesetzgeber die betriebliche Altersversorgung noch einmal deutlich attraktiver gemacht.

Die Gothaer hat entsprechende Kollektivlösungen entwickelt, die sich sowohl für eigene als auch für Fremdverträge eignen. Der Clou: Neben der Möglichkeit, den Zuschuss im bereits bestehenden Vertrag zu verrechnen, kann er in einen neuen, zweiten Vertrag investiert werden – ganz unabhängig davon, bei welchem Versicherer bisher eine Zusage existiert. Im Rahmen von unternehmensbezogenen Kollektivverträgen bietet die Gothaer sogar kleine Beiträge und kurze Laufzeiten an.

## Arbeitgeberzuschuss als Anreiz für Arbeitnehmer

Es gibt durchaus gute Argumente dafür, dass der Arbeitgeber den Zuschuss aufstockt und es nicht nur bei den 15 Prozent belässt. Die Gothaer hat dazu den Verkaufsansatz 15-20-50 entwickelt. Der verpflichtende Zuschuss stellt Unternehmen vor die Frage, ob sie nur die gesetzliche Pflicht erfüllen oder den AG-Zuschuss als Gestaltungsmöglichkeit aktiv

einsetzen wollen, um es zu Motivations-, Bindungs- und Recruitingzwecken zu nutzen und so zu einer guten Altersvorsorge der eigenen Belegschaft beitragen wollen. Ein Zuschuss, der über die gesetzlichen Verpflichtungen hinausgeht, wird von Arbeitnehmern als Gratifikation wahrgenommen – ohne großen Kostenmehraufwand für den Arbeitgeber zu erzeugen. So kann ein AG-Zuschuss in Höhe von 25

Prozent fast aufwandsneutral umgesetzt und als Betriebsausgabe gewinnmindernd geltend gemacht werden.

Gleichzeitig dient der Arbeitgeberzuschuss als Anreiz für Arbeitnehmer, sich aktiv für eine erhöhte Entgeltumwandlung zu entscheiden. Die Ersparnis des Arbeitnehmers durch den verpflichtenden Arbeitgeberzuschuss lässt sich also mit weiteren Entgeltumwandlungen

in einem Beratungsschritt verknüpfen. Schließlich gilt auch weiterhin in Sachen bAV: ohne Eigeninitiative kein Zuschuss.

→ [www.gothaer-brsg.de](http://www.gothaer-brsg.de)

## 100 Prozent Beitragsgarantie für Kollektive

Für die bAV wird oft eine 100-prozentige Beitragsgarantie gewünscht. Die Gothaer reagiert darauf mit Sonderpreisklassen.

### 100 Prozent Beitragsgarantie für Kollektive

- Ab 1 Jahr Laufzeit
- Innerhalb von Kollektivverträgen ab 10 versicherten Personen
- Mtl. Mindestbeitrag je nach Preisklasse 1 Euro oder 10 Euro
- Für Direktversicherung und Rückdeckungsversicherung

### 100 Prozent Beitragsgarantie für GGF-Versorgungen

- Auch außerhalb von Kollektivverträgen ab 200 Euro Monatsbeitrag möglich

*Mit Spaß in die Rente: Wer abgesichert ist, muss auch im Alter nicht um seinen Lebensstandard fürchten.*



## BETRIEBLICHE KRANKENVERSICHERUNG

# So werden KMU zu Mitarbeiterhelden

Mit dem neuen bKV-Beratungstool bietet die Gothaer ihren unabhängigen Vertriebspartnern die Möglichkeit, potenzielle Kunden individuell und einfach zum Thema betriebliche Krankenversicherung zu beraten.

Die meisten Experten sind sich einig: Die betriebliche Krankenversicherung ist DAS Wachstumsfeld der Sparte – und eines der wenigen Felder, auf denen Makler noch mit zweistelligen Wachstumsraten rechnen können. Umso wichtiger ist eine passende Vertriebsunterstützung für Vermittler, die sich auf dieses Segment fokussieren möchten. Denn Unternehmerkunden sind zu Recht kritisch und nehmen Angebote genau unter die Lupe.

Damit Vermittler ihre Fragen qualifiziert beantworten können, hat die Gothaer im Zusammenspiel mit Vertriebspartnern das bKV-Beratungstool entwickelt. Dabei stand vor allem die Möglichkeit zur individuellen Beratung im Vordergrund, denn Unternehmerkunden sind zu verschieden, als dass es Sinn machen würde, jedes Beratungsgespräch in einen vorgefertigten Korridor zu pressen.

Das interaktive Tool der Gothaer bietet gebündelt alle wichtigen Infos – inklusive Beitragsrechner mit sofortigem Kostenüberblick. Das Besondere: Es ist keine Installation notwendig. Stattdessen kann das Tool direkt in allen

gängigen Webbrowsern gestartet werden. Im modernen Design wird eine individuelle Sales Story entwickelt. Die eingegebenen Kundendaten werden dazu direkt erfasst. Durch die umfangreichen Funktionen werden alle Phasen der Beratung digital unterstützt und abgedeckt.

Jeder Vermittler kann seine eigene Sales Story erzählen – vom kurzen Film bis hin zur umfassenden Beratung mit Produktzusammenstellung. Und mit dem ins Tool integrierten Tarifrechner lassen sich Vorschläge und Angebote für Unternehmerkunden erstellen inklusive direkt als PDF generierbarem, individualisiertem Angebot mit dem Logo des Unternehmens auf jeder Angebotsseite.

Das Beratungstool zur arbeitgeberfinanzierten Variante der betrieblichen Krankenversicherung lässt sich bei Bedarf auch selbst individuell branden – zum Beispiel für größere Vertriebspartner, Verbände oder Pools.

## Vorteile des Tools im Überblick

- Im Browser nutzbar
- Modernes Design
- Individuelle Sales Story
- Dynamischer Tarifrechner
- Angebot sofort als PDF generierbar

## Werden Sie jetzt bKV-Experte

Auf [www.bkv.de](http://www.bkv.de) steht das neue Wissensportal bKV-Expertenschmiede:

- wichtige Fachinformationen zur bKV
- bKV-Expertenwissen im Videoformat
- Broschüren und Highlightblätter
- Verkaufsansätze und Sales Storys
- Schulungsvideo zum bKV-Beratungstool

→ [www.bkv.de/beratung](http://www.bkv.de/beratung)



Der Besuch beim Arzt könnte teurer werden.

## G K V

## Nach der Wahl kommt wohl das dicke Ende

Die Zusatzbeiträge steigen weiter in der gesetzlichen Krankenversicherung.

Seit Ende Oktober steht es fest: Der Zusatzbeitrag zur GKV steigt 2021 um 0,2 Prozentpunkte auf 1,3 Prozent. Der Zusatzbeitragssatz wird zusätzlich zum gesetzlich festgelegten Beitragssatz der Kassen erhoben. Seit Anfang 2019 wird er jeweils hälftig von der Arbeitgeber- und Arbeitnehmerseite gezahlt. Letzten Endes darf zwar jede Krankenkasse einen individuellen Zusatzbeitrag für ihre Mitglieder festlegen – doch in etwa um dieses Durchschnittsniveau wird sich der gesetzliche Krankenversicherungsschutz für die Versicherten aufgrund der Pandemie verteuern. Die Corona-Pandemie wird den durchschnittlichen gesetzlichen Beitragszahler laut Bundesregierung im kommenden Jahr rund 180 Euro kosten.

Eigentlich klingt es paradox. Immer wieder werden Leistungen aus den Katalogen der GKV gestrichen, was den Kassen Einsparungen ermöglicht. Doch die Mindereinnahmen aufgrund der Wirtschaftskrise sowie höhere Gesundheitsausgaben als Folge der Corona-Pandemie machen die Erhöhungen unvermeidlich. Begründet wird die Maßnahme mit der Corona-bedingten Finanzierungslücke von rund 16,6 Milliarden Euro allein im Jahr 2021. Die meisten Experten sind sich indes einig, dass die geplante Erhöhung die Finanzierungslücke nicht völlig schließen kann. Denn das parallele Aufzehren der Kassenrücklagen von rund acht Milliarden im Jahr 2021 bedeutet für später vermutlich noch mehr Unheil. Im Jahr 2022 – also nach der Bundestagswahl – werden die Zusatzbeiträge mit einiger Sicherheit erneut steigen müssen – und dann noch deutlicher als im kommenden Jahr.

## Die geplante Erhöhung kann die Lücke nicht schließen

Vor dem Hintergrund der für 2021 geplanten Anhebung der Beitragsbemessungsgrenze (BBG) in der GKV ergibt sich inklusive Erhöhung des Zusatzbeitrags auch ein neuer GKV-Höchstbeitrag. Für versicherte Beitragszahler mit Kindern wird dieser dann bei 916,71 Euro monatlich liegen, für Kinderlose bei 928,80 Euro.

Für all diejenigen, die daher mit einem Wechsel in die PKV liebäugeln: Das Thema Zusatzbeiträge hat sich nach dem Wechsel erledigt.

## DIGITALISIERUNG

# meinMVP – die echte und kostenlose Alternative zu hohen Software-Investitionen

Vergleichen, beraten, verwalten: Mit meinMVP unterstützen die Gothaer und sechs weitere Maklerversicherer ihre unabhängigen Vertriebspartner digital und kostenlos, damit sie mehr Zeit für die eigentliche Aufgabe haben – den direkten Kundenkontakt.

Im Zeitalter der Digitalisierung stehen gerade kleine und mittlere Maklerbüros vor großen Herausforderungen. Für Makler ohne digitale Lösung wird die Versicherungsvermittlung zunehmend unrentabel bis unmöglich. So lautet eine wesentliche Anforderung an die Branche, Vermittlern das Leben in Zeiten fordernder Regulatorik und aufwändiger Verwaltung zu erleichtern – zum Beispiel durch digitale Unterstützung und die Entlastung von Aufgaben, die sie davon abhalten, das zu tun, was sie am besten können: Kunden umfassend zu beraten und qualifiziert abzusichern.

Aus diesen Gründen hat die Gothaer als einer von sieben führenden Maklerversicherern einen Verein gegründet, der das Maklerverwaltungsprogramm meinMVP unterstützt, seitdem konsequent weiterentwickeln lässt und vor allem Maklern meinMVP dauerhaft kostenlos zur Verfügung stellt. Insgesamt sind rund 80 Versicherer per BiPRO-Webservice in meinMVP angebunden. Für die Weiterentwicklung, den Service und Support sowie für den Betrieb zuständig ist die digital broking GmbH. Erklärtes Ziel: Maklern und freien Vermittlern ein einfaches Werkzeug an die Hand zu geben, das sie in der unabhängigen und hochwertigen Arbeit bestmöglich unterstützt – und gleichzeitig digitale Standards in der Branche etabliert.

## meinMVP vernetzt Abläufe im Maklerbüro

Die Plattform meinMVP bündelt viele Geschäftsvorgänge in einer digitalen Anwendung – von der Angebotserstellung, über die Beratung,

*Auf der Überholspur: Mit dem Programm meinMVP werden Kundenverwaltung und Kommunikation für Makler schneller und effektiver.*



bis hin zur Verwaltung der Kunden – und das ganz ohne Medienbrüche: Hinter meinMVP verbirgt sich ein webbasiertes Maklerverwaltungsprogramm, das wesentliche Abläufe im Maklerbüro vernetzt und ein effizientes Management der Kundenbeziehungen,

Kundenverwaltung und Kommunikation sicherstellt. Zu diesem Zweck arbeitet meinMVP eng mit renommierten Kooperationspartnern wie Thinksurance, Franke und Bornberg, zeitsprung

oder BiPRO zusammen. Das Angebot richtet sich vor allem an kleinere Maklerbüros, die bisher noch kein Maklerverwaltungsprogramm einsetzen. „Gerade kleinere Maklereinheiten scheuen eventuell die Investitionen in teure Software am Markt“, so Ulrich Neumann, Leiter der Partnervertriebe der Gothaer. „Für die bieten wir nun mit meinMVP eine echte und vor allem dauerhaft unabhängige Alternative.“ Dies umfasst auch die damit zusammenhängenden Systemfunktionen wie die Kunden- und Bestandsverwaltung, die integrierten Tarifvergleichsrechner, den GDV-Import und einen BiPRO-Datenaustausch. Die Mehrwertdienstleistung appRIORI ist ebenfalls kostenlos. Ein Paket, das überzeugt: Bereits mehr als 5.500 Maklerbüros nutzen die kostenlose, webbasierte Prozessplattform. Weitere Besonderheit bei meinMVP: Die Anwendung wird in einem kontinuierlichen Prozess auf der Basis von

Nutzer-Feedback weiterentwickelt. Denn das Ziel ist es, die Anwendung optimal auf die Bedürfnisse und Wünsche von Maklern zuzuschneiden. Das Feedback wird beispielsweise in bestehenden Funktionen integriert und die Anwendung fortlaufend durch neue Ideen angereichert.

Besonders praktisch ist außerdem der zentrale Büromanager. Dort

finden Makler alles, was sie für einen erfolgreichen Arbeitstag benötigen – beispielsweise eine Aufgabenübersicht, Bestandsmeldungen, Bearbeitungsstände. Auch die Kundenberatungsunterstützung inklusive Vertriebsselektionen und Anschreibenaktionen sind integriert.

Absolutes Highlight ist die 360-Grad-Kundensicht. Ruft ein Kunde an, reicht es, dessen Namen ins Suchfeld einzugeben. Sofort stehen alle wichtigen Informationen zur Verfügung. Kunden- und Vertragsdaten, bereits hinterlegte Angebote, Anträge, Schäden sowie aktuelle Beratungsanlässe.

## Auch Schadenmeldungen werden verwaltet

Der Kunde möchte einen Termin vereinbaren? Kein Problem. Der Termin lässt sich direkt in den persönlichen Kalender exportieren und speichern. Er braucht ein neues Angebot? Mit meinMVP erfassen Vermittler den konkreten Bedarf, vergleichen die Tarife, erstellen die gewünschten Angebote und senden sie ganz einfach an den Kunden. Auch Schadenmeldungen werden direkt über meinMVP verwaltet und per vorgefertigter Mail an den Versicherer weitergeleitet.

Unter [www.meinMVP.de](http://www.meinMVP.de) finden interessierte Vermittler umfangreiches Informationsmaterial zum kostenlosen Angebot und allen Funktionen – inklusive Erklärvideos und Schulungsfilme, FAQs und Broschüren. Auch können sich dort interessierte Vermittler in nur wenigen Schritten kostenlos registrieren.

[www.meinMVP.de](http://www.meinMVP.de)

## Die Vorteile von meinMVP im Überblick

Mit meinMVP erhalten Makler ein effektives Werkzeug, das sie bei der Arbeit unterstützt.

Die Vorteile im Überblick:

- dauerhaft kostenfrei!
- meinMVP ist auf jedem Endgerät nutzbar – ohne Installationsaufwand. Einzige Voraussetzung ist eine funktionierende Internetverbindung.
- Intuitiv bedienbar: meinMVP eignet sich besonders für Makler ohne technische Vorkenntnisse, die ihr Kundenmanagement bisher offline organisiert haben.
- Mehr Kundenkontakte: Der meinMVP-Beratungsexperte

zeigt tagesaktuell Veränderungen in der Lebenssituation der Kunden und liefert so wertvolle Vertriebsimpulse.

- Im Anschluss an ein Gespräch erstellt das Programm automatisch und rechtskonform die Beratungsdokumentation.
- Datensicherheit: Die Kundendaten verbleiben in einem deutschen Rechenzentrum, das alle nötigen Zertifikate aufweist und rund um die Uhr betreut wird.
- mein MVP wird laufend weiterentwickelt unter Berücksichtigung von Nutzer-Feedback.
- Technische Support-Hotline, die 24/7 bereitsteht.

[www.makler.gothaer.de/meinMVP](http://www.makler.gothaer.de/meinMVP)

## Vergleichsrechner von Franke und Bornberg und Thinksurance inklusive



Neutraler Tarifvergleich auf höchstem Niveau: Mit meinMVP haben Makler Zugriff auf die Vergleichsrechner von Franke und Bornberg und von Thinksurance (ehemals Gewerbeversicherung24). Unabhängige Vertriebspartner sehen auf einen Blick, welche Produkte zum Bedarf des Kunden passen, was sie kosten und welche Leistungen enthalten sind. So gelingt der professionelle Tarifvergleich – inklusive marktweiter und neutraler



Angebotsübersicht der Privat- und Gewerbesparten. Auf die Qualität des Vergleichs können sie sich dabei verlassen, denn Franke und Bornberg analysiert die Produkte der Privatsparten bis in die Tiefen der AVB – unabhängig und konsequent aus Verbrauchersicht. Mit dem integrierten Vergleichsrechner von Thinksurance können Vermittler den gewerblichen Bedarf ihres Kunden ermitteln und Gewerbeversicherungen vergleichen und tarifieren.



Wachsendes Vermögen durch intelligente Altersvorsorge: Die neue Rürup-Police der Gothaer bietet hohe Renditechance.

## ALTERSVORSORGE

# Darum macht Rürup auch für die Generation 50+ noch Sinn

Corona ist teuer: Während die Staatsschulden historische Höchststände erreichen, wird auch das Geld in der Rentenkasse knapp. Die Krise zeigt: Kapitalgedeckte Altersvorsorge hat Vorteile gegenüber der umlagefinanzierten gesetzlichen Rentenversicherung.

Pünktlich zur Vorweihnachtszeit hat der Freiburger Finanzwissenschaftler Bernd Raffelhüschen auch im Corona-Jahr 2020 wieder die sogenannte Nachhaltigkeitslücke des deutschen Staates ausgerechnet. Seit 2006 ermittelt der prominente Ökonom die Schieflage in den deutschen Staatsfinanzen – und das mit einer Besonderheit: Statt nur die offene Staatsverschuldung zu erfassen, kalkuliert Raffelhüschen auch die verdeckten Verbindlichkeiten ein. Was nur wenige überraschen wird: Größter Negativfaktor sind dabei die Sozialversicherungsleistungen, die mit den aktuellen Steuern und Sozialbeiträgen nicht ausreichend finanziert sind. Umso verblüffender ist allerdings die Geschwindigkeit, mit der die Lücke nun wächst – nämlich auf rund 13,8 Billionen Euro oder in etwa dem Vierfachen des Bruttoinlandsprodukts. 2019 waren es noch unter zwölf Billionen.

### Nach Corona wird sich die Situation weiter verschärfen

Vor allem das staatliche Rentensystem schlägt dabei mächtig ins Kontor, und die Situation wird sich auch nach der Pandemie weiter verschärfen, wenn der demografische Wandel voll zuschlägt und die Babyboomer mehrheitlich in den Ruhestand gehen. Denn dann rächt sich das Umlageverfahren gleich doppelt. Während deutlich weniger Erwerbstätige für die aktuellen Zahlungen der Altersbezüge verantwortlich sein

werden, steigt gleichzeitig die Zahl der Rentner rapide an. Es wird also immer deutlicher, dass von Arbeitsmarkt und Demografie unabhängige Alternativen her müssen – kapitalgedeckt statt umlagefinanziert.

### Die Rürup-Rente ist besser als ihr Ruf

Eine häufig etwas stiefmütterlich behandelte Option ist definitiv die mit Steuervorteilen geförderte



### Zur Person

Bert Rürup zählt zu den bedeutendsten Wirtschaftswissenschaftlern in Deutschland. Vorsorgeprodukte und ein Rentenfaktor tragen seinen Namen. Kein anderer Wissenschaftler hat zuletzt so umfangreich Politik mitgestaltet. Von 2005 bis 2009 war der Essener zudem Vorsitzender der Wirtschaftsweisen.

Rürup- oder Basisrente. Denn die Rürup-Rente ist besser als ihr Ruf und eignet sich nicht nur für Selbstständige. Die Differenz zwischen der steuerlichen Abzugsfähigkeit heute und der niedrigeren Besteuerung in der Auszahlphase macht sie auch für die Generation 50+ attraktiv.

Ein Beispiel: Die in einen Rürup-Vertrag eingezahlten Beiträge waren 2020 zu 90 Prozent steuerlich ansetzbar. Dieser Satz steigt bis 2025 sogar noch auf 100 Prozent. Das Institut für Vorsorge und Finanzplanung (siehe auch das Interview mit Institutsleiter Prof. Michael Hauer auf Seite 3) stellt deshalb folgende Rechnung auf: Wer im vergangenen Jahr 9.000 Euro eingezahlt habe, kam mit dem Spitzensteuersatz von 46,12 Prozent auf eine Steuerersparnis von 4.151 Euro. Zwar falle dafür die Besteuerung bei Bezug der Rente an. Doch wer 2025 in den Ruhestand geht, für den liegt der Besteuerungsanteil nur bei 85 Prozent. Hinzu komme meist der Vorteil, dass der persönliche Steuersatz im Ruhestand niedriger ist als in der Ansparphase.

### Steuervorteile im Ruhestand machen Produkt attraktiv

Zusammengefasst: Die Differenz zwischen Abzugsfähigkeit und Besteuerung in der Auszahlphase macht die Rürup-Rente für die Generation der über 50-Jährigen äußerst attraktiv. Für Vermittler kann es sich lohnen, ihre Kunden der Generation 50+ darauf anzusprechen.

## Der Produkt-Check

Mit der Gothaer BasisVorsorge Fonds bieten Makler eine Altersvorsorge mit Steuervorteilen und Renditechancen.

Dank der Kombination aus steuerlicher Förderung und kostengünstiger Anlage profitieren Kunden mehrfach von der neu aufgelegten Rürup-Police der Gothaer. So fließen bei der BasisVorsorge Fonds

die Kundenbeiträge in Spitzenfonds. Sowohl kostengünstige Exchange Traded Funds, also Fonds, die Indices wie dem DAX 30 oder den MSCI World abbilden als auch aktiv gemanagte Fonds stehen zur Auswahl.

### Die Anlagestrategien im Überblick:

**Gothaer Top Select Strategien**  
Von Anlageexperten erstellte Fondskombinationen.

nent der aktuellen Situation am Kapitalmarkt an.

**Gothaer Top Managed Strategien**  
Die Investmentprofis der Gothaer passen die Anlagen perma-

**Persönliche Anlagestrategie**  
Die Kunden können ihr Portfolio individuell aus über 50 Einzel-fonds zusammenstellen.

## Sieben Gründe für die BasisVorsorge

- Staatlich geförderte, lebenslange Altersrente mit attraktiven Renditechancen
- Erstklassige Fondsauswahl aus kostengünstigen ETFs und aktiv gemanagten Fonds
- Optional Berufsunfähigkeitsschutz, steuerbegünstigt und fonds basiert
- Maximale Flexibilität bei Beitragszahlung und Rentenbeginn – bis zu 12 Zuzahlungen sind pro Jahr möglich
- Monatliche Beitragsanpassungen möglich
- Hinterbliebenenschutz
- Hartz IV- und insolvenz sicher in der Ansparphase

## Beispielgrafik Steuervorteile

Die private Vorsorge per Rürup-Rente wird schrittweise bis maximal 25.046 Euro (ledig) bzw. 50.092 Euro (verheiratet) im Jahr 2020 gefördert. Ab 2025 sind dann 100 Prozent der Beiträge bis zu dieser Höhe abzugsfähig.

Jährliches Wachstum des Steuervorteils

Beispiel: möglicher Steuervorteil in fünf Jahren bei 25.046 Euro Jahresbeitrag und 42 % Steuersatz

Jahr	Steuerlich begünstigter Anteil		Steuerersparnis in EUR
	in %	in EUR	
2020	90	22.541	9.467
2021	92	23.042	9.678
2023	96	24.044	10.099
2025	100	25.046	10.519
<b>Gesamtersparnis in EUR*</b>			<b>39.763</b>

## Welche Kunden profitieren besonders von der Gothaer BasisVorsorge Fonds?

- **Gutverdiener, Selbstständige und Freiberufler** profitieren durch den Sonderausgabenabzug von besonders hohen Steuervorteilen.
- **Rentennahe Jahrgänge** profitieren durch den relativ geringen Besteuerungsanteil von einem hohen Rentenfreibetrag für die Zeit der Rente.

Erfolgreich vermitteln: Die Gothaer BasisVorsorge Fonds kombiniert Steuervorteile mit Renditechancen.



## TIPPS &amp; TERMINE

## Zum Weiterbilden



Deutsche Makler Akademie  
Mit E-Learning trotz Corona  
die Pflicht erfüllen

Trotz Lockdown und Impfstoff: Corona wird auch in diesem Jahr Fortbildung durch Präsenzveranstaltungen erschweren. Es lohnt sich also, um die Weiterbildungspflicht dennoch zu erfüllen, auf Online-Angebote zu setzen – etwa auf die der Deutschen Makler Akademie. Die Bildungsplattform für Makler hat für 2021 erneut zahlreiche E-Learning-Angebote wie Onlineseminare oder digitale Lernprogramme vorbereitet und auf der Website sowie in einer Broschüre zusammengefasst.

Alle Infos und die Broschüre gibt es auf: [www.deutsche-makler-akademie.de](http://www.deutsche-makler-akademie.de)

## Zum Abonnieren



Dr. Henriette Meissner,  
Alexander Schrehardt  
bAV-Fachliteratur: Der  
Kompass für die Beratung  
Fachkräfte finden und

binden wird für Unternehmen zunehmend schwieriger. Ein Argument für Firmen ist eine betriebliche Altersversorgung. Der Beratungskompass des Verlag Versicherungswirtschaft hilft Maklern, diese Produkte ihren Kunden anzubieten. Das Abonnement läuft mindestens zwölf Monate und beinhaltet vier Buchtitel zu bAV- und Vorsorgethemen, aktuelle News per Push-Nachricht aufs Handy, Tablet oder Notebook sowie Kommentare zu aktuellen Rechtssprechungen.

10,90 Euro/Monat; Mindestlaufzeit 12 Monate; Kündigungsfrist vier Wochen; Info und Buchung auf: [www.vvw.de](http://www.vvw.de)

## E-GoNews: Maklerzeitung für die Hosentasche

Eine elektronische Zeitung zum Mitnehmen: Die GoNews gibt es auch als App für Smartphones oder Tablets. Sie bietet zusätzliche Tools und ist so das ideale Pendant zur Printversion.



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

Impressum  
GoNews

Exklusive Zeitung der Gothaer für Vertriebspartner  
Ausgabe Januar 2021

**Herausgeber:**  
Gothaer Allgemeine Versicherung AG  
Arnoldiplatz 1, 50969 Köln

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

**Konzeption und Umsetzung:**  
AEMEDIA, Hammerbrookstraße 93, 20097 Hamburg  
[www.ae-media.de](http://www.ae-media.de)

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

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

**Gestaltung:**  
Stephan Kuhlmann

**Fotos und Grafiken:** iStock, privat, Gothaer

**Druck:** Melter Druck, Mühlacker

Die Brücke zu mehr Neugeschäft: Die Consurio AG hilft Maklern, Kontakte zu neuen Kunden herzustellen, indem sie ihnen Anfragen vermittelt.



## MAKLERSERVICE STATT VERGLEICHSPORTAL

## Warum aus Versicherungscheck24 die Consurio AG wurde

Was vor 15 Jahren als Versicherungscheck24 gestartet ist, heißt jetzt Consurio AG. Mit ihrer Firma helfen David Brilmayer und Bernd Schmitz Maklern, neue Kunden zu gewinnen. Das Prinzip: Sie verkaufen online-generierte Anfragen.

David Brilmayer war der Zeit voraus. Als er 2005 gemeinsam mit seinem Kollegen Bernd Schmitz die Firma Versicherungscheck24 gründete, die Marke anmeldete und sich die passende Internetadresse sicherte, war von heute so erfolgreichen Vergleichsportalen wie Check24 oder Verivox noch lange keine Rede. Eine ideale Ausgangsposition für sein Portal. Das Problem war nur: Versicherungscheck24 war gar nicht als Vergleichportal gedacht – sondern als Vertriebshilfe für Makler.

Die Geschäftsidee war einfach. Das Unternehmen generierte über das Internet Kundenanfragen, so genannte Leads, und verkaufte sie an Makler. Das machen Brilmayer und Schmitz auch heute noch, allerdings ab sofort unter neuem Namen. Consurio AG heißt die Firma, die die beiden Unternehmer Ende vergangenen Jahres gegründet haben. „Versicherungscheck klingt wegen der vielen neuen Portale so unverbindlich. Darin fanden wir uns nicht mehr wieder“, sagt Brilmayer.

## Neuer Name – aber an dem Service ändert sich nichts

Aus Versicherungscheck24 wurde also Consurio – und für die rund 140 angeschlossenen Makler bedeutet das: Der neue Name ändert nichts an den besonderen Services, die Brilmayer und Schmitz ihren Kunden bieten. Um den Verkauf ihrer Leads herum haben die Gründer mittlerweile einen ganzen Strauß an attraktiven Dienstleistungen für Makler entwickelt und in einer eigenen Software vereint. „Wir helfen Maklern nicht nur bei Akquise und Verkauf, sondern unterstützen sie auch, ihren Bestand zu

verwalten, Beratungen zu dokumentieren oder Courtagen abzurechnen“, sagt Brilmayer. „Wer uns hat, braucht niemand anderen mehr.“



„Versicherungscheck klingt wegen der neuen Portale so unverbindlich. Da fanden wir uns nicht mehr wieder.“

David Brilmayer

eigenen Rechner entwickelt, mit dessen Hilfe Makler ein passendes Produkt finden. Sie tippen lediglich Daten und Wünsche des Kunden ein – und das Tool sucht den passenden Tarif heraus. Auch poliziert wird ganz einfach über Consurio. Entweder der Makler verschickt den Vertrag per Mail und bekommt ihn unterschrieben zurück. Oder er holt sich die Unterschrift des Kunden digital per E-Signatur. Oder er nimmt das Gespräch auf, sendet es an Consurio und einer der zehn Mitarbeiter im Backoffice beantragt den Schutz beim Versicherer.

## 300 Anfragen pro Woche – nur zum Thema Zahnzusatz

Auch für die Abrechnung der Courtage bietet Consurio eine bequeme Lösung, indem das Unternehmen die Abrechnung mit den Versicherern einfach für den Makler übernimmt. Statt von jedem Versicherer einzeln, erhält der Vermittler alle 14 Tage nur noch eine einzige Abrechnung – und zwar von Consurio.

Herzstück der gesamten Dienstleistung bleibt jedoch das Beschaffen von Anfragen, insbesondere zum Thema Zahnzusatzversicherungen. Rund 300 Leads pro Woche, und damit etwa 95 Prozent aller Anfragen, generiert die Firma aus diesem Bereich. Allerdings bedeutet die Fokussierung keineswegs, dass Makler über Consurio nicht auch andere Produkte verkaufen können. „Makler können mit unserem Rechner alle möglichen Tarife verkaufen – sogar Sachversicherungen“, sagt Brilmayer. Zahnzusatz kann für den Makler dann beispielsweise der Türöffner für andere Verträge sein. Für Consurio wiederum bietet die Konzentration auf ein Produkt die Chance, zu

wachsen. Ist das Thema irgendwann „abgegrast“, folgt die nächste Fokussierung, etwa auf stationäre Tarife im Bereich privater Krankenversicherung.

## Versicherungscheck ist nun das, wonach es klingt: ein Portal

Bleibt die Frage, was aus Versicherungscheck24 geworden ist? Schließlich gibt es die Website noch – und tatsächlich als Vergleichsportale. Für die Antwort muss der Gründer etwas ausholen. 2014 gingen die Geschäftspartner eine Beteiligung mit der zur HanseMerkur gehörenden Hanse Vertriebspartner AG ein. In diesem Netzwerk befindet sich die Website noch heute, sie wird von der iwv Versicherungsservice AG betrieben. „Das war auch Grund für die Umfirmierung“, sagt Brilmayer. „Wir wollten wieder alles in einer Hand haben.“ Das ist den Gründern gelungen.



Die Consurio AG wurde Ende 2020 als Nachfolger von Versicherungscheck24 gegründet. Die Firma versorgt rund 140 angeschlossene Makler mit online-generierten Kundenanfragen, sogenannten Leads. Auch Hilfe bei der Bestandsverwaltung und Courtagabrechnung gehören zur Dienstleistung.