

GoNews

Exklusive Zeitung der Gothaer für ihre Vertriebspartner



**Erfolgcoach Ritter
über „Führung durch
Vertrauen“ in der Krise**

Seite 2



**100 Tage im Amt:
Gothaer-Chef Oliver
Schoeller im Gespräch**

Seite 3



**bKV-Budget: Neues
attraktives Angebot
für Firmenkunden**

Seite 9



VIER SEITEN DOSSIER

Wie sich jetzt unsere Arbeitswelt verändert

Neue Perspektiven nach Corona: Die tägliche Arbeit, aber auch Events, Messen und Konferenzen wandeln sich und bieten neue Chancen.



EDITORIAL

Liebe Vertriebspartner,

eine Frage beschäftigt mich in diesen Tagen: Wie wird nach Corona Normalität aussehen? Unsere Arbeitswelt hat sich in den vergangenen Monaten zum Teil radikal verändert. Was früher Schlagworte oder Zukunftsszenarien waren, ist heute gelebte Wirklichkeit. Vielen Unternehmen ist die Umstellung bemerkenswert gut gelungen; auch der Gothaer und dem Gros unserer unabhängigen Vertriebspartner. Aber was kommt jetzt? Wie sieht es aus; das „neue Normal“?

Das Dossier in dieser Ausgabe (ab Seite 5) beschäftigt sich mit diesem Thema. Wir haben mit Experten gesprochen und Antworten bekommen: Sind Homeoffice und Remote Work ab sofort Standard? Was wird aus Messen, Kongressen und Events?

Das alles sind Fragen, die auch den Vertrieb von Versicherungsprodukten beeinflussen. Und auch dazu bieten die GoNews Lösungen. Wir stellen Ihnen unsere Cyber-Police vor (Seite 8), die Mitarbeiter Ihrer Unternehmenskunden auch schützt, wenn diese im Homeoffice Opfer einer Cyber-Attacke werden. Wir informieren über einen neuen Gesundheits-Tarif ebenfalls für Unternehmenskunden (Seite 9), der mit regelmäßigen, erlebbaren Gesundheitsleistungen Mitarbeiter an Firmen binden kann. Und schließlich haben wir für Sie als unsere Vertriebspartner eine gute Neuigkeit (Seite 4): Die Maklerplattformen easy Login und TGIC vereinheitlichen ihre Online-Services auf einer Plattform, die in Sachen Sicherheit Maßstäbe setzt.

Sie sehen: Wir stecken den Kopf nicht in den Sand, wir gestalten die Zukunft – auch in schwierigen Zeiten.

Ich wünsche Ihnen vor allem Gesundheit – und viel Spaß beim Lesen.

Ihr

Ulrich Neumann,
Leiter Partnervertrieb

makler@gothaer.de

INHALT

MEINUNG

100 Tage im Amt: Gothaer-Chef Schoeller spricht.... 03
Interview mit AFW-Vorstand Norman Wirth..... 12

DOSSIER: ARBEITSWELT DER ZUKUNFT

Wie Corona die (Arbeits-)Welt verändert 05
Clouds im Vergleich: Fünf Lösungen für Makler..... 06
Messechef im Interview: So wird die digitale DKM 07
Zehn Tipps für Datenschutz im Homeoffice 08
Digitales Arbeiten: Die Gefahr aus dem Netz 07
Produktcheck Cyberpolice..... 08

MEHRWERTE/SERVICE/PRODUKTE

Aus zwei mach eins: easy Login und TGIC 04
bKV: Neue Vertriebschancen bei Gewerbetakten ... 09
Update zum Jubiläum: Mehr Deckung für die GGP ... 10
Das können die neuen SBU-Tarife 11
bAV-SelfService nutzen und Umwelt schützen..... 11
Tipps & Termine 12
Impressum..... 12



LEITARTIKEL

Führung und Vertrauen – der Fahrplan durch die Krise

Erfolgsautor Steffen Ritter erklärt, wie Führungskräfte Unternehmen und Mitarbeiter erfolgreich durch Corona-Zeiten manövrieren und dabei die Firmenkultur positiv verändern.

Manche Unternehmen sind von der Corona-Krise wirtschaftlich nicht betroffen, andere erleiden herbe Rückschläge. Dennoch haben alle eines gemeinsam: In der Zeit von Corona ist das Thema Unternehmensführung allen sehr viel bewusster geworden – bewusster im Sinne von „Was tut Menschen gut?“ oder „In welcher Form können wir optimal zusammenarbeiten?“.

Am Anfang der Krise stand die Frage, inwieweit man das Überleben eines Unternehmens sicherstellen kann, obwohl

die Menschen nicht mehr räumlich zusammenarbeiten. Zwar gab es in der Vergangenheit immer wieder Firmen, die das Arbeiten im Homeoffice etabliert hatten. Andere wiederum vermieden dies bewusst, um die Kontrolle über ihre Mitarbeiter zu behalten. Durch Corona musste das Vertrauen in die „Mannschaft“ zwangsläufig zunehmen.

Aber auch die Mitarbeiter mussten sich umstellen. Vor der Corona-Krise waren viele Angestellte mehr Sachbearbeiter, jetzt sollten und mussten sie von einem Tag auf den anderen strategisch

und zielbewusst agierende Mitarbeiter werden. Vertrauen haben und Vertrauen weiterzugeben, spielt eine große Rolle bei der Motivation von Menschen.

Um den Kontakt untereinander nicht zu verlieren und den Austausch mit den Mitarbeitern zu gewährleisten, war in vielen Firmen ein tägliches kurzes Morgenmeeting schon immer eine gute Variante. Es diente dazu, abgestimmt zu arbeiten und die Aufgaben des Tages zu kennen. Und um zu spüren: Ich bin durch meine Arbeit Teil eines großen Ganzen.



Zur Person

Steffen Ritter ist Coach, Redner, Erfolgsautor, Initiator des renommierten Awards „Deutscher Vermittler des Jahres“ sowie Geschäftsführer des Institut Ritter. Unter www.agenturberatung.de begleitet er Vermittler in der Praxis.

WIE FUNKTIONIERT EIGENTLICH...

... die digitale Provisionsabrechnung?

Die Gothaer hat die digitale Vergütungsabrechnung erfolgreich eingeführt. Gut, denn je mehr papierlose Prozesse Vermittlern zur Verfügung stehen, umso mehr Zeit bleibt für den Vertrieb.

Seit Mai können unabhängige Vertriebspartner über die Anwendung „Vermittlerabrechnung“ im Gothaer Makler-Portal ihre Courtageabrechnung digital abrufen. Ein Angebot, das gut angenommen wird. Mit der Umstellung von analog auf digital sind verstärkt Registrierungen für digitale Services im Makler-Portal oder über BiPRO-Service eingetroffen. Die Umstellung auf digital ist ein wichtiger Schritt, um die Papiermengen in den Büros spürbar zu reduzieren – und um Maklern Zeit freizuschaffen, die sie besser mit Beratungsgesprächen als mit umständlicher Buchführung verbringen.

Außerdem können die Vertriebspartner – zusätzlich zur Vermittler-

abrechnung im PDF-Format – die Abrechnungsdaten auch über eine bearbeitbare CSV-Datei aufrufen, die an den eigenen Bedarf angepasst und als Excel-Datei abgespeichert werden kann.

Die Excel-Tabellen sind für alle Sparten identisch aufgebaut, so dass unabhängige Vertriebspartner bei Bedarf auch die Provisionen für Komposit, Lebens- und Krankenversicherung in einer Tabelle zusammenfügen können. Die

Courtageabrechnungen stehen den Nutzern zweimal im Monat zur Verfügung. Dem im Makler-Portal hinterlegten Abrechnungs- und Auszahlungsplan 2020 können die Termine rund um die Provisionsabrechnungen entnommen werden.

Makler, die sich für die digitalen Services der Gothaer registrieren lassen möchten oder Fragen zur Registrierung haben, finden im Internet das notwendige Formular und weitere Informationen. Auch bei bestehender BiPRO-Anbindung muss die Erweiterung um die digitale Provisionsabrechnung aus Datenschutzgründen über das Formular beantragt werden.

Diese Vorteile liegen auf der Hand:

- Gezielte Suche mittels der Filterfunktion nach gewünschten Kriterien im PEN (Courtage-/Provisionseinzelnachweis)
- Selektion nach Tarifgruppen oder Tarifen möglich
- Makler erhalten so direkt eine Übersicht über entsprechende Provisionsbeträge

www.makler.gothaer.de/registrierung

GOTHAER TRIFFT

„Wir investieren in großem Maße“

Seit rund 100 Tagen ist Oliver Schoeller Vorstandsvorsitzender der Gothaer. Im Interview spricht er über seinen Start in der Corona-Krise, die Folgen für das Geschäftsjahr 2020 und warum es gerade jetzt wichtig ist, die Zukunft aktiv zu gestalten.

GoNews: Herr Schoeller, Sie sind jetzt seit rund hundert Tagen Vorstandsvorsitzender der Gothaer, und das mitten in der Corona-Pandemie. Wie ist es, während einer der größten Krisen der vergangenen Jahrzehnte einen Konzern mit 200 Jahren Tradition und mehr als vier Millionen Kunden zu übernehmen?

Schoeller: Die ersten hundert Tage waren sehr intensiv und sehr spannend, keine Frage. Für mich standen zwei Themen im Vordergrund. Zuerst die Corona-Krise, die allen gezeigt hat, wie schnell Risiken eine Gesellschaft und ihre Märkte verändern können. In dieser Situation hat die Gothaer bewiesen, wie wichtig eine solide Basis ist. Wir haben aber auch in dieser Situation viel Agilität und Unternehmertum gezeigt und unsere Kunden gut durch die Krise begleitet. Zum Zweiten haben wir in den letzten Monaten unsere Strategie Ambition25 finalisiert und damit die Weichen gestellt, unsere Zukunft aktiv zu gestalten.

GoNews: Das Geschäftsjahr 2019 war für die Versicherungswirtschaft, um mit den Worten des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft zu sprechen, äußerst zufriedenstellend. Wie sieht Ihre Prognose für 2020 aus?

Schoeller: Eine genaue Prognose können wir seriös heute noch nicht abgeben. Richtig ist: 2019 war ein sehr gutes Jahr. Die gebuchten Bruttobeiträge bei der Gothaer haben um 6,4 Prozent auf 4,487 Milliarden Euro zugelegt. Und bis zum Ausbruch der Corona-Krise sind wir auch ins Jahr 2020 sehr gut gestartet. Die Pandemie wirkt sich natürlich auf die Schadenquote aus; insbesondere in der Sachversicherung im Bereich Veranstaltungsausfall- und Betriebs-schließungsversicherungen haben wir umfangreiche Zahlungen an unsere Kunden geleistet. Gleichzeitig spüren

wir bei den Prämieinnahmen vor allem in der Lebensversicherung einen gewissen Druck, denn Kunden sind angesichts der gegenwärtigen wirtschaftlichen Gesamtsituation verständlicherweise zurückhaltend. Ich bin trotzdem zuversichtlich, dass wir auch in diesem Jahr ein gutes Ergebnis erreichen werden.

„Wir setzen klar auf Wachstum. Und wollen dabei unsere Position als Partner des Mittelstandes weiter stärken.“

GoNews: Die Gothaer startet im Jahr ihres 200-jährigen Bestehens mit der von Ihnen eingangs erwähnten Strategie Ambition25. Was steckt dahinter?

Schoeller: Wir setzen klar auf Wachstum. Und wollen dabei unsere Position als Partner des Mittelstandes weiter stärken und unsere Kunden in einer komplexer werdenden Welt begleiten. Kunden erwarten nicht mehr nur, dass wir Risiken decken, sondern dass wir helfen, sie zu verstehen, sie präventiv vermeiden und bei Risikoeintritt unterstützen, die Folgen zu bewältigen. Das Spektrum von Versicherungen wird damit größer. Im gesellschaftlichen Zusammenhang geht es uns um Nachhaltigkeit und die Auswirkungen unseres Tuns auf nachfolgende Generationen.

GoNews: Wie werden Sie das Thema Nachhaltigkeit konkret umsetzen – und

honorieren Kunden dieses Engagement auch mit Neuverträgen?

Schoeller: Nachhaltigkeit ist eines der zentralen Zukunftsthemen, das auch zu einem wichtigen Entscheidungskriterium für Kunden und für junge Talente wird, die wir als Mitarbeiter gewinnen möchten. Für die Gothaer hat Nachhaltigkeit drei Komponenten: die Versicherungsseite, die Kapitalanlage und die eigene Klimaneutralität. Die Gothaer hat 1995 als einer der ersten Versicherer in Deutschland das Potenzial der erneuerbaren Energien erkannt und spezielle Versicherungskonzepte für Windkraftanlagen und andere erneuerbare Energien entwickelt. Wir sind in diesem Bereich die Nummer eins in Deutschland und mehreren europäischen Ländern. In der Kapitalanlage haben wir 2018 damit begonnen, unsere Aktivitäten auf ESG-Kriterien auszurichten. Und schließlich ist unsere Hauptverwaltung in Köln seit Mitte des Jahres CO₂-neutral; weitere Standorte werden folgen. Das Ziel lautet Klimaneutralität. Darüber hinaus haben wir Anfang des Jahres einen eigenen Bereich für Nachhaltigkeitsmanagement eingerichtet und eine schon lange geplante Stiftung gegründet.

GoNews: Die Corona-Pandemie hat in verschiedenen Branchen und Unternehmen zu einem Digitalisierungsschub geführt. Wie sieht es diesbezüglich in Ihrem Unternehmen aus?

Schoeller: Corona hat dem Thema Digitalisierung einen echten Schub gegeben, im Unternehmen, bei unseren Vertriebspartnern und bei unseren Kunden. Es gibt zahlreiche neue Formen der Zusammenarbeit, der Beratung und auch bei der Weiterbildung. Im Unternehmen beispielsweise haben sich in den vergangenen Monaten neue Wege der Zusammenarbeit über digitale Kanäle etabliert.

Derzeit entwickeln wir im Rahmen unserer Strategie weitere und neue Konzepte für die Arbeitswelt der Zukunft. Auch viele Kunden und Vermittler haben ihre Scheu vor Instrumenten wie etwa der Videoberatung verloren. Gerade bei einfacheren Themen werden sich die entsprechenden Tools jetzt etablieren, weil Termine viel flexibler und mit geringerem Zeitaufwand stattfinden können. Das Gleiche gilt für Onlineschulungen und Webkonferenzen mit unseren Partnern.

GoNews: Es gibt kaum einen Bereich in der Versicherung, der nicht von der Digitalisierung beeinflusst wird. Situative Produktansätze, Künstliche Intelligenz, Robo-Advice, neue Mobilität und E-Mobilität, autonomes Fahren. Welche Auswirkungen wird die zunehmende Digitalisierung auf den Vertrieb haben?

Schoeller: Sehr große, und deshalb ist die Digitalisierung ja auch ein zentraler Bestandteil unserer neuen Strategie Ambition25. Die Gothaer hat dafür in den vergangenen Jahren gute Grundlagen geschaffen. Diesen Weg gehen wir jetzt konsequent weiter.

GoNews: Was heißt das konkret?

Schoeller: Wir investieren in großem Maße, und dafür gibt es bereits zahlreiche Beispiele. Ich denke an die Anbindung von Maklern über BiPRO Schnittstellen an IT Systeme, aber auch bei den Produkten in den einzelnen Bereichen, etwa bei den Krankenversicherungen die Gesundheits-App und die TeleClinic, die sich gerade in der Corona-Krise besonders bewährt, im Bereich Leben das neue Feel-Programm zur BU-Prävention oder bei den Sachversicherungen die Schadentracking-App. Auch die Verwaltung der Verträge und Kundendaten ist digitalisiert, ein Großteil der Routineprozesse wie die Leistungsabrechnung in der Krankenversicherung

läuft mittlerweile ohne menschliches Zutun im Hintergrund ab.

GoNews: Glauben Sie, dass die rasant fortschreitende Digitalisierung mittelfristig zu einer Konsolidierung auf dem Vermittlermarkt führen wird?

Schoeller: Ja, ich bin mir sicher, dass es zu einer weiteren Konsolidierung kommen wird, aber nicht allein wegen der Digitalisierung, sondern vor allem auch aus demografischen Gründen. Das Durchschnittsalter im Maklerbereich beträgt 50 Jahre. Zwangsläufig werden in den kommenden Jahren immer mehr Makler aus dem Markt ausscheiden. Gleichzeitig aber tut sich der Nachwuchs schwer, sich für eine Selbstständigkeit in der Branche zu entscheiden. Ich denke sogar bei Pools wird es aufgrund der steigenden Anforderungen an Finanzen und Digitalisierung, technischem Support und Kostendruck zu einer Konsolidierung kommen.

Zur Person

Oliver Schoeller, 49, ist seit Juli Vorstandsvorsitzender der Gothaer. Der studierte Betriebswirt arbeitete für internationale Unternehmensberatungen und wechselte 2008 zur Gothaer, wo er 2010 als Chief Operating Officer in den Vorstand einzog. Seit 2017 leitet er die Gothaer Kranken und seit August die Gothaer Allgemeine.



„Sehr intensive, sehr spannende erste hundert Tage“ als neuer Chef der Gothaer: Oliver Schoeller beim Interview in seinem Büro.

MAKLER-PLATTFORMEN

easy Login und TGIC vereinheitlichen den Zugang zu Online-Services

Die Single Sign-On-Verfahren (SSO) von easy Login und Trusted German Insurance Cloud (TGIC®) verstärken ihre Kooperation. Im Ergebnis erhalten Makler noch einfacheren Zugang zu noch mehr Versicherern – auf einer einheitlichen Plattform, die in puncto Sicherheit Maßstäbe setzt.

Grundsätzlich ist Vielfalt eine gute Sache. Doch zu viele unterschiedliche Anmeldeverfahren machen für Makler den Zugang zu den Webservices der Versicherer, die Datenübertragung, den Tarifierungsprozess und die Anbindung ans Maklerverwaltungsprogramm manchmal komplizierter, als es beiden Seiten lieb sein kann. Dabei liegt die Lösung auf der Hand: so genannte Single Sign-On-Verfahren

(SSO), die mit einer einzigen Anmeldung Zugang zu den Onlineservices gleich mehrerer Versicherer ermöglichen – und Vermittlern so wertvolle Zeit sparen.

Bereits vor rund zehn Jahren entstand aus einer Brancheninitiative heraus der heutige SSO-Platzhirsch easy Login, dem inzwischen mehr als 22.000 Vermittler

vertrauen. Durch easy Login haben sie Zugang zu den Onlineservices der Gothaer und einer Reihe weiterer Versicherer.

Die Anmeldung ist für Makler dauerhaft kostenlos und jederzeit ohne Fristen kündbar. Neben

easy Login existiert mit der Trusted German Insurance Cloud (TGIC®) der Initiative Maklerkommunikation



(MKK) ein weiteres Single Sign-On System auf dem deutschen Versicherungsmarkt.

Gemeinsame Plattform vereint Vorteile beider Systeme

Aus zwei mach eins: Denn jetzt haben easy Login und die TGIC eine gemeinsame und einheitliche Single Sign-On-Plattform für Makler und Versicherer entwickelt, in der die Vorteile beider Systeme vereint werden. Easy Login ist einfach zu bedienen, im Maklermarkt bekannt und geschätzt. TGIC® ist die bundesweit erste sicherheitszertifizierte Cloud-Lösung, die nach den hohen Sicherheitsanforderungen des Bundesamtes für Sicherheit in der Informationstechnik (BSI) für die standardisierte Kommunikation von Versicherungsunternehmen mit Behörden

und Geschäftspartnern entwickelt wurde. Durch das künftig vereinheitlichte Single Sign-On-Verfahren entfällt für Vermittler das mehrfache Einloggen in verschiedene Systeme. Außerdem profitieren sie von dem hohen Sicherheitsstandard. Das bekannte easy Login-Portal wurde in diesem Zusammenhang technisch und optisch auf neue Füße gestellt und ist nun über www.einfach-einmal-einloggen.de erreichbar. Die bisherigen Nutzer können sich mit

ihren bestehenden Zugangsdaten über die neue Website anmelden und gelangen unverändert zu den Services der für sie freigeschalteten Versicherer. Nach der Erweiterung (siehe Kasten links) können Vertriebspartner außerdem zusätzlich neue Funktionen wie die Verwaltung der easy Login-Accounts und die vereinfachte Freischaltung von Versicherungsgesellschaften nutzen.



Vereinheitlichung von easy Login und TGIC: Was Vermittler jetzt tun müssen

Damit Vertriebspartner von den vereinheitlichten Single Sign-On-Verfahren profitieren können, müssen sie den bestehenden easy Login-Account einmalig erweitern und auf das sogenannte „TGIC Login-Verfahren“ umstellen. So können sie zukünftig eine neue, zehnstellige Benutzerkennung und das mobileTAN-Verfahren

nutzen, um sich bei easy Login anzumelden. Die Umstellung funktioniert nach dem Login über die Funktion „Account erweitern“.

• Die Erweiterung des Accounts muss bis zum 6. Dezember 2020 erfolgen, damit nach diesem Termin der Zugang über easy Login noch möglich ist.

• Die Erweiterung des Accounts gilt auch für die im Maklerverwaltungsprogramm (MVP) hinterlegten Zugänge über easy Login und TGIC.

• Der mobileTAN als alleinige Authentifizierungsmöglichkeit wird derzeit in der Brancheninitiative easy Login noch diskutiert.

Weitere Informationen gibt es im Maklerservice von easy Login von Montag bis Freitag von 08:30 – 18:00 Uhr unter der Rufnummer 0921 75758-555 oder unter info@easy-login.de. Zudem gibt's auf YouTube ein Erklär-Video, das Schritt für Schritt durch die Funktion „Account erweitern“ führt.

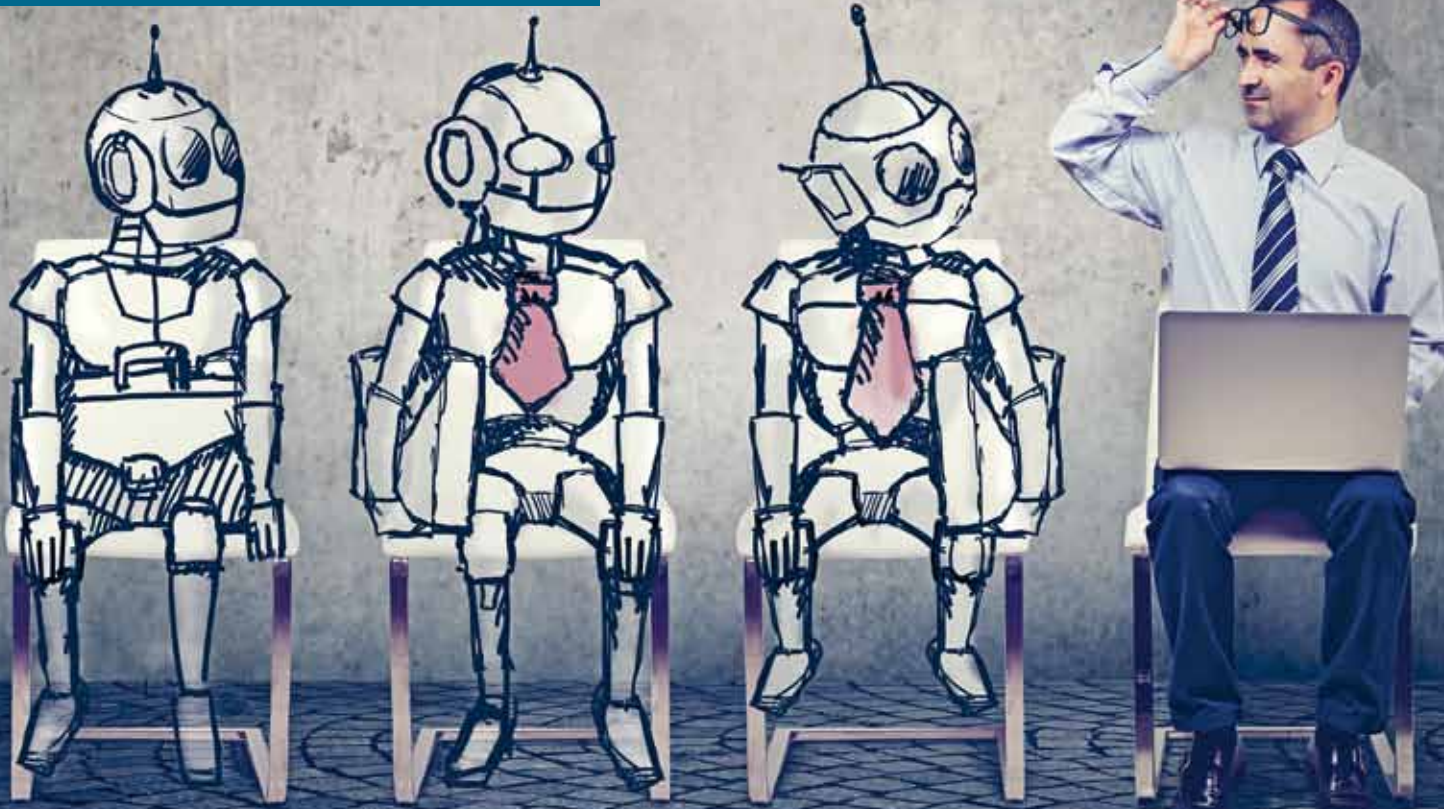
Zusammenarbeit bietet Maklern großen Mehrwert

Weniger Aufwand für Verwaltung, mehr Zeit für Beratung – mit dieser Formel lässt sich die Zusammenarbeit von easy Login und TGIC zusammenfassen. Sie bietet Maklern einen großen Mehrwert. Die sicherheitszertifizierte Technologie der TGIC gepaart mit der großen Nutzerzahl und dem Erfahrungsschatz von easy Login stellt eine vielversprechende und zukunftsorientierte Lösung dar – der sich im Laufe des Jahres auch deshalb noch weitere Versicherungsunternehmen anschließen werden.

Hilfe auf YouTube

Wie erweitere ich meinen bestehenden easy Login-Account? Diese Frage wird auf der Videoplattform YouTube ausführlich beantwortet. In drei Minuten zeigt ein Film verständlich, Schritt für Schritt und mit Hilfe von Bildern und Erklärungen, wie die Umstellung gelingt.





DIE ARBEITSWELT NACH CORONA

Willkommen in „New Normal“

Corona hat die Welt verändert – und die Arbeit. Beinahe über Nacht fand sich das Land im Homeoffice, in Zoom-Meetings, Videokonferenzen und virtuellen Workshops wieder. Im Hinblick auf die Zeit nach Corona drängt sich jetzt die Frage auf: Wie sieht in Zukunft die Normalität aus?

Jede Krise hat ihre Profiteure. Und so gehörte zu den Gewinnern der Corona-Krise wohl jeder, der Anfang des Jahres in Aktien der Firma Zoom investiert hat. Am 2. Januar kostete das Wertpapier des US-amerikanischen Tech-Unternehmens gerade einmal 61 Euro. Etwas mehr als ein halbes Jahr später, am 13. Juli, waren es bereits 247 Euro – eine Wertsteigerung von mehr als 400 Prozent.

Der Erfolg kommt nicht von ungefähr. Zoom bietet seinen Kunden die Möglichkeit, online über Video zu chatten. Und als Corona die Menschen auf der ganzen Welt in die Isolation zwang, nutzten viele den Videodienst, um Kontakt zu halten – zu Familie, Freunden und Kollegen. Während im Dezember täglich gut zehn Millionen Nutzer auf die Plattform zugegriffen, waren es im April bis zu 300 Millionen am Tag. Allerdings hatte der Aufschwung auch eine Schattenseite: den

Datenschutz. So soll Zoom personenbezogene Daten erhoben und Nutzerdaten weitergegeben haben.

Trotzdem hat sich Zoom in der Wirtschaft weit verbreitet. Mit mittlerweile 265.000 Unternehmen zählt die Softwarefirma viermal mehr Firmenkunden als noch vor einem Jahr. Das liegt in erster Linie daran, dass zahlreiche Unternehmen ihre Mitarbeiter beinahe über Nacht ins Homeoffice geschickt haben. 43 Prozent – und damit fast jeder zweite Angestellte – arbeiteten bereits Ende März zumindest teilweise von zu Hause, wie das Bayerische Forschungsinstitut für Digitale Transformation (bidt) in einer Umfrage ermittelt hat. „Auffällig war vor allem die hohe Zufriedenheit der Mitarbeiter“, sagt Dr. Roland Stürz, der die Studie geleitet hat. Demnach waren mehr als 80 Prozent der Befragten mit der Heimarbeit zufrieden. Und mehr als zwei Drittel der Teilnehmer wünscht sich für die Zeit nach Corona mehr Homeoffice. Arbeiten wir also bald nur noch digital, über Video-Tools und von zu Hause? Was wird aus

Workshops, Meetings und Messen? Was bleibt von der Krise – und wie verändert sie die Arbeitswelt?



„Wir erleben ein großflächiges, bundesweites Experiment der Digitalisierung von Arbeit und Kooperation.“

Dr. Josephine Hofmann

dazu geführt, dass vermehrt Videokonferenzsysteme genutzt werden – bei Einstellungsgesprächen (57 Prozent), bei Mitarbeitergesprächen (62 Prozent) und sogar im Kundenkontakt (72 Prozent). „Besonders bemerkenswert finde ich das agile, schnelle Vorgehen in den Unternehmen und den Mut, Neues, auch notgedrungen, schnell umzusetzen“, sagt Hofmann. Viele Firmen wollen jetzt an dem Fortschritt festhalten. Rund 90 Prozent der Befragten wollen Homeoffice in größerem Umfang umsetzen, ebenso viele Dienstreisen kritisch hinterfragen und auf Video-Meetings ausweichen.

Die Corona-Krise hat den Wandel beschleunigt, findet auch Franz Kühmayer. „Der Lockdown war Antrieb für mobiles

Arbeiten“, sagt der Experte für die Arbeitswelt von morgen am Zukunftsinstitut in Wien. „Viele Firmen sind in kurzer Zeit weiter gegangen, als sie gedacht hätten. Jetzt sind die Technologien eingeführt, werden weiter optimiert – und nicht mehr verschwinden“, sagt Kühmayer. Deshalb sind die Unternehmen jetzt gefragt, zu analysieren: Was hat funktioniert, wo besteht noch Nachholbedarf? Infrastruktur, Kompetenz und Kultur – jeder dieser Bereiche muss stimmen. Durch die Corona-Pandemie kam der Umzug ins Homeoffice ja quasi über Nacht. Das stellte die Firmen vor technische Probleme: Sind die Mitarbeiter mit Laptops ausgestattet? Ist die Software auf dem neuesten Stand? Ist die Verbindung ins Büro



Das Büro als Begegnungsstätte bleibt ein wichtiger Teil der neuen Arbeitswelt.



Teamarbeit im Video-Chat: Für viele ist das Alltag geworden im Corona-Homeoffice.

Für Dr. Josephine Hofmann ist die Corona-Not bereits zum „New Normal“ geworden, zur neuen Normalität – mit langfristigen Folgen für die gesamte Arbeitswelt. „Wir erleben ein großflächiges, bundesweites Experiment der Digitalisierung von Arbeit und Kooperation, dessen Veränderungsgeschwindigkeit bis vor kurzem noch undenkbar erschien“, sagt die Leiterin des Teams Zusammenarbeit und Führung am Fraunhofer-Institut für Arbeitswirtschaft und Organisation (IAO). In einer Studie hat sie die Auswirkungen der Pandemie auf die Unternehmenspraxis untersucht. „Die Ergebnisse sind beeindruckend“, sagt die Studienleiterin. Mehr als 500 Firmen wurden befragt, bei 93 Prozent von ihnen hat Corona

→ sicher? Und ganz wichtig: „Können meine Mitarbeiter mit der neuen Infrastruktur überhaupt umgehen, haben sie die Kompetenz für remote work?“, fragt Kühmayer. Und schließlich geht es auch darum, die Kultur innerhalb der Unternehmen an die Voraussetzungen der neuen Arbeitswelt anzupassen. So müssen beispielsweise die Führungskräfte ihren Mitarbeitern vertrauen, dass sie ihre Arbeit zu Hause auch wirklich erledigen. „Die Pandemie hat das Ende der Anwesenheitspflicht besiegelt“, sagt Zukunftsexperte Kühmayer, „aber keinesfalls den Beginn der Homeoffice-Pflicht eingeläutet.“



„Die Pandemie hat das Ende der Anwesenheitspflicht besiegelt – aber nicht die Homeoffice-Pflicht eingeläutet.“

Franz Kühmayer

Mit anderen Worten: Die alleinige Präsenzarbeit im Büro ist genauso wenig die Lösung wie der komplette Umzug ins Homeoffice. Daher sei auch die Sorge, dass durch mobiles Arbeiten massiv Büros geschlossen werden und der Arbeitsplatz im Unternehmen an Wert verliert, völlig unbegründet. Homeoffice oder Präsenzarbeit? Die Wahrheit liegt dazwischen, in einem Hybridszenario, sagt Kühmayer: „Wir wollen die Auswahl haben.“ Dieser Ansicht ist auch Dr. Tabea Scheel, Arbeits- und Organisationspsychologin und Professorin an der Europa Universität



Wie findet das Meeting statt, physisch oder digital? Diese Frage werden sich Teamleiter in der Zeit nach Corona häufiger stellen.

in Flensburg. Sie sagt: „Mit Beginn des Lockdowns ging ein Riss durch die Republik. Die einen haben sich gefreut, mit der Tasse Kaffee auf dem Tisch und dem Laptop auf dem Schoß auf dem Balkon in der Sonne zu sitzen und zu arbeiten – und die anderen haben Kinder.“ Grundsätzlich habe der durch Corona beschleunigte Wandel gewisse Vorteile, sagt Scheel: „Viele Arbeitsprozesse und Strukturen wurden aufgeweicht, das Vertrauen ins Homeoffice gestärkt und die Erkenntnis erlangt: Es geht ja doch.“

Aber auf der anderen Seite sei die Situation, durch eine Krise herbeigeführt, doch sehr künstlich – was wiederum Probleme nach sich ziehe. So sei die technische Ausstattung nicht immer ideal. Der Arbeitsplatz am Küchentisch nur selten ergonomisch, geschweige denn abschließbar. Und

der zwischenmenschliche Kontakt auf fachlicher wie auch auf sozialer Ebene leide unter der räumlichen Entfernung enorm. Diese Distanz können ihrer Meinung nach auch Video-Meetings oder -Workshops kaum überwinden. Sie seien zwar ein nützliches Hilfsmittel, aber nicht die Lösung für alle Fälle.

Analog oder digital? Die Wahrheit liegt dazwischen

„Zum einen ist es wahnsinnig anstrengend, mehrere Stunden in die Kamera und auf den Bildschirm zu starren, und zum anderen bleiben Informationen auf der Strecke, die ich nur nonverbal teilen kann – durch Körpersprache“, erklärt die Psychologin. Keine digitale könne eine analoge Veranstaltung ersetzen. Diese Aussage stammt nicht von Tabea Scheel sondern von Tilman

Freyenhagen. Das verwundert durchaus, denn Freyenhagen ist Geschäftsführender Gesellschafter des Alsterspree-Verlages – und damit Veranstalter der profino, der ersten Onlinemesse für Makler. Aber der Unternehmer hat eine Erklärung für seine These. „Veranstalter analoger Messen sollten die Krise nutzen, um ihre Events neu zu denken“, sagt er. Denn an den aktuellen Formaten stören ihn zwei Dinge. Makler würden Kongresse nutzen, um ihre Weiterbildungspflichten zu erfüllen, während Vorstände der Versicherer ihre Termin kalender mit Jahresgesprächen füllen. Beides wiederum führt dazu, dass Zufallkontakte, für die es die Messen eigentlich gebe, fast komplett wegfallen.

Dabei sei Weiterbildung etwas für Onlineakademien und Jahresgespräche ein Fall für den Video-Chat. Und auf der Messe wäre plötzlich wieder Zeit

für Networking. „Um das wiederum zu fördern, könnten weitere digitale Tools entwickelt werden“, schlägt Freyenhagen vor. Er denke dabei an eine App, der Makler ihre Interessen verraten und die ihnen dann den passenden Rundgang vorschlägt. Weil Corona jedoch bisher keine Messen erlaubt, werden Makler darauf noch etwas warten und sich mit Onlineveranstaltungen zufrieden geben müssen. Selbst die Leitmesse der Branche, die DKM, findet in diesem Jahr erstmals digital statt (lesen Sie das Interview auf Seite 7). Trotz aller Berechtigung für Präsenzmessen sieht Freyenhagen im Onlineformat weiterhin einen wichtigen Baustein für die Zukunft.

Das zeigt sich auch anhand der Zahlen. Rund 23.500 Nutzer sind aktuell auf der profino angemeldet, 80 Unternehmen, darunter auch die Gothaer, stellen dort aus. Die Live-Akademie zählt seit dem Launch vor drei Jahren 300.000 Teilnehmer.



„Im Video-Chat bleiben Infos auf der Strecke, die ich nur nonverbal teilen kann – durch Körpersprache.“

Dr. Tabea Scheel

Schon vor Corona waren Online-Events gefragt. Die Krise hat den Trend weiter beflügelt. Rund 60.000 Makler haben dieses Jahr die Akademie besucht – mehr als 40.000 davon in der Zeit von April bis Juni. „Wir sind tragischer Gewinner der Krise“, sagt Freyenhagen. Genau wie die Zoom-Aktionäre.

CLOUD-SOFTWARE IM VERGLEICH

Fünf Lösungen fürs Maklerbüro

Immer und von überall digital auf Kundendaten zugreifen – die Cloud macht es möglich. Aber welches Programm bietet welche Vorteile?



Avario CRM – der Alleskönner

Kundendaten ablegen, Dokumente speichern, Termine verwalten: Diese Software vereint viele Aufgaben. Ein Kontaktmanager zeigt den aktuellsten Stand der Verkaufsgespräche, mit dem Kommunikations-Tool läuft Beratung komplett digital. Und die Provisionsabrechnung gelingt per Knopfdruck.

- ☁ Cloud
- 📱 Mobil anwendbar
- 📊 Auswertung und Reporting
- ✉ Integration Mail, Telefon, SMS
- 👥 Mitarbeiter: 1 bis unbegrenzt



CAS genesisWorld – der Kundenkenner

Eine Lösung speziell für den Kundenkontakt: In der CAS genesisWorld bekommt jeder Maklerkunde eine eigene Akte. Darin abgelegt sind etwa Verträge, Protokolle oder Dokumentationen. Der Vorteil für den Makler: Mit nur einem Klick erfährt er alles über seinen Kunden – immer und von überall.

- ☁ Cloud oder Server
- 📱 Mobil anwendbar
- 📊 Auswertung und Reporting
- ✉ Integration Mail, Telefon, SMS
- 👥 Mitarbeiter: 1 bis unbegrenzt



IWM FinanceOffice – der Verwalter

Ein Tool für die Verwaltung: Ein Vergleichswerkzeug verhindert, Daten doppelt zu erfassen. BiPRO-Schnittstellen vereinfachen den Datentransfer zum Versicherer. Eine automatisierte Bestandsanalyse hilft bei Akquise. Und mit der automatischen Provisionskontrolle haben Makler Provisionen im Blick.

- ☁ Cloud, Server oder Rechner
- 📱 Mobil anwendbar
- 📊 Auswertung und Reporting
- ✉ Integration Mail, Telefon, SMS
- 👥 Mitarbeiter: 1 bis unbegrenzt



CODieBoard# finance-center – der Bestandsexperte

Diese Lösung erleichtert Änderungen im Bestand. Neue Dokumente lassen sich einfach automatisch einfügen und werden einem Vertrag zugeordnet. Wenn ein Vertrag bald abläuft, erinnert daran ein Alarm. Dazu können Kunden beispielsweise aus einer Familie in Gruppen zusammengefasst werden.

- ☁ Cloud oder Rechner
- 📱 Mobil anwendbar
- 📊 Auswertung und Reporting
- ✉ Integration Mail, Telefon, SMS
- 👥 Mitarbeiter: 2 bis unbegrenzt



Flexperto – der Kommunikationsprofi

Von der Terminvereinbarung bis zur Vertragsunterschrift – Flexperto vereint die digitale Beratung in einer Lösung: Verkaufsgespräche führen per Video-Chat, Kundenkontakt über Messenger und Unterschrift per eSignatur. Zudem kommt die Browserlösung ohne Software aus – und ist DSGVO-konform.

- ☁ Cloud (browserbasiert)
- 📱 Mobil anwendbar
- 📊 Auswertung und Reporting
- ✉ Integration Mail, Telefon, SMS
- 👥 Mitarbeiter: 2 bis unbegrenzt

INTERVIEW

„Auch die digitale Ausgabe der DKM muss unverwechselbar sein“

Die DKM findet dieses Jahr statt, aber anders: Statt wie gewohnt in Dortmund trifft sich die Branche vom 26. bis 29. Oktober unter dem Motto „digital.persönlich“ auf einer virtuellen DKM. Die GoNews haben mit DKM-Messechef Konrad Schmidt über den Umzug ins Netz und die Vor- und Nachteile einer virtuellen Messe gesprochen.

GoNews: Herr Schmidt, Corona hat die Welt weiterhin im Griff. Auch die DKM wird deshalb nicht in ihrer üblichen Form stattfinden. Was macht den Branchentreff in virtueller Form besonders? Grundsätzlich sind digitale Events ja derzeit gefühlt mit jedem Mausklick zu finden.

Konrad Schmidt: Stimmt, unzählige Veranstaltungen werden mittlerweile digital durchgeführt. Und sicherlich ist schon der ein oder andere Branchenteilnehmer etwas bildschirmmüde. Deshalb ist unser

mehr als reines Streaming von Vorträgen an. Bei der DKM 2020 digital.persönlich steht die Live-Kommunikation im Vordergrund – sowohl beim Netzwerken als auch bei der Weiterbildung, die im übrigen wie sonst auch geeignet ist, IDD-konform Weiterbildungszeiten zu sammeln.

GoNews: Bleiben wir mal beim Netzwerken. Wie kann man sich das in virtueller Form vorstellen?

Schmidt: Neben den verschiedenen Vortragsformaten richten wir unser Augenmerk auf den sogenannten digitalen Handschlag. Geplante und spontane persönliche Gespräche sind ebenso möglich wie kleine Gesprächsrunden. Mit dem Service Matchmaking können Teilnehmer neue Gesprächspartner finden und sich fachlich auf Augenhöhe austauschen. Live-Vorträge werden durch interaktive Tools ergänzt, sodass sich Zuschauer aktiv in Diskussionsrunden einbringen können. Die diesjährige DKM wird somit digital und dennoch persönlich.

GoNews: Wäre nicht auch eine DKM vor Ort möglich gewesen? Es gibt doch bereits wieder größere Veranstaltungen, wenn das Hygienekonzept passt und Auflagen eingehalten werden.

Schmidt: Unsere langjährigen Aussteller und Partner der Messe haben genauso wie unsere Besucher große Erwartungen an eine DKM. Dabei ist ein ganz entscheidendes Wesensmerkmal unserer Veranstaltung – und ein Gegensatz zu



Zur Person

Konrad Schmidt, 41, ist seit Mai 2020 alleiniger Geschäftsführer der bbg Betriebsberatungs GmbH, dem Unternehmen hinter den Marken DKM und AssCompact. Schmidt arbeitet bereits seit 2004 für die Firma, in der er 2006 Vertriebsleiter wurde. 2017 stieg er in die Geschäftsführung auf.

anderen Messen – der ausgeprägte Netzwerkcharakter. Mit Umsetzung der Auflagen würden wir den Sinn und Zweck der DKM, nämlich eine Plattform zum persönlichen Austausch für die gesamte Branche zu sein, nicht mehr erreichen. Zudem kann die Dynamik der Corona-Krise immer wieder Fahrt aufnehmen, wie man es an den jüngsten Hotspots gesehen hat. Planungssicherheit für alle Beteiligten ist aber für eine zuverlässige Messenvorbereitung unabdingbar.

GoNews: Und was bringt die Zukunft? Hat das viel gelobte per-

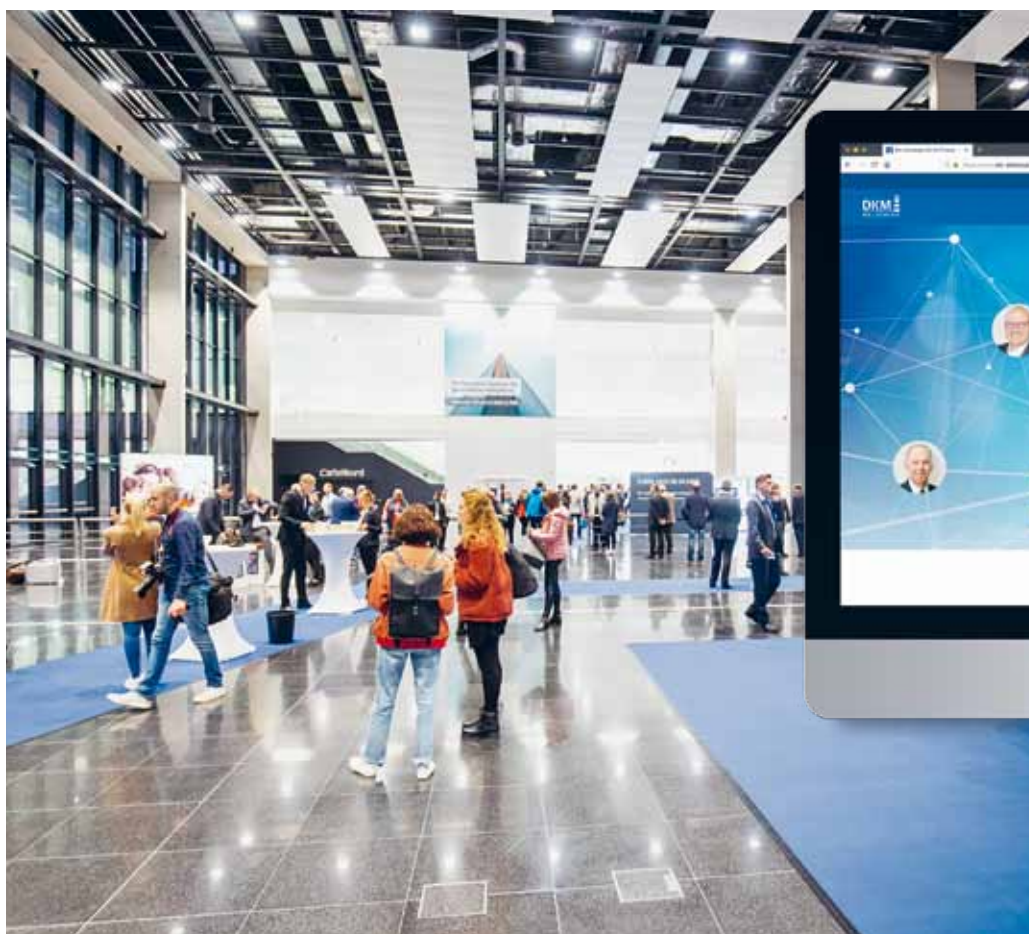
sönliche Gespräch ausgedient und bleibt die DKM virtuell?

Schmidt: Auf keinen Fall hat das persönliche Gespräch ausgedient. Wir versuchen aktuell, den besonderen Umständen gerecht zu werden, und haben für dieses Jahr die digitale Plattform geschaffen. Ich jedenfalls freue mich auf jeden Fall wieder auf den Austausch im direkten Gegenüber. Für das nächste Jahr ist die DKM als Präsenzveranstaltung in Dortmund geplant. Sicherlich werden wir aber die Erfahrungen mit der diesjährigen DKM auch in die zukünftige Messeplanung einfließen lassen und Teile des virtuellen Konzepts, die besonders gut ankommen und funktionieren, parallel beibehalten.

„Geplante und spontane persönliche Gespräche sind ebenso möglich wie kleine Gesprächsrunden.“

Konrad Schmidt

Anspruch, die digitale Ausgabe der DKM so unverwechselbar zu machen, wie unsere Besucher es sonst bei der Präsenzversion kennen und schätzen. Darum bieten wir deutlich



Aus der Westfalenhalle ins Internet: Während die DKM jahrelang viele Besucher nach Dortmund lockte (links), empfängt sie ihr Publikum in Corona-Zeiten auf einer Website (rechts).

ARBEITEN ZU HAUSE

Zehn Tipps fürs datensichere Homeoffice



Separates, abschließbares Arbeitszimmer einrichten – oder zumindest verschließbare Schränke bzw. Behälter für dienstliche Unterlagen nutzen.



Wenn Papiere entsorgt werden – nicht einfach im Hausmüll. Entweder einen Aktenvernichter (mindestens Sicherheitsstufe P4) verwenden oder Papiere sammeln und in der Firma sicher entsorgen. Gleiches gilt für Daten(-träger).



Firmenunterlagen nie unbeaufsichtigt liegen lassen und immer blickdicht transportieren.



Sichere Passwörter verwenden! Wenn sie notiert werden, den Zettel sicher verwahren. Besser und noch komfortabler: Passwortmanager-Programme, wie z.B. das kostenlose „KeePass“ nutzen.



Keine Dienstmails in das private Postfach weiterleiten. Keine Telefonate über den privaten Festnetzanschluss führen. Hier gelten oft schlichtere Sicherheitsvorgaben als in der Firma. Beim Telefonieren und Nutzen des Computers auch auf eventuelle „Mithörer“ bzw. Beobachter in der Umgebung achten.



PCs so ausstatten, dass sie sicher sind – durch aktuelle Sicherheitsupdates für Betriebssystem und Anwendungssoftware, mit Firewall und Virenschutz.



Daten ausschließlich auf Firmenservern speichern und über eine sichere VPN-Verbindung darauf zugreifen.



Beim Verlassen des Arbeitsplatzes: Bildschirm sperren!



Dienstcomputer und Datenträger verschlüsseln und mit einem Passwort schützen. Auch personenbezogene Daten nur verschlüsselt abspeichern oder versenden.



Um auf Nummer sicher zu gehen: sich auch im Homeoffice an die Datenschutzvorgaben der Firma halten bzw. vom Mitarbeiter eine Erklärung unterzeichnen lassen, dass er genau dies tut.

DIGITALES ARBEITEN IN CORONA-ZEITEN

Schutz vor der Gefahr aus dem Netz

Wegen der Corona-Situation wird in vielen Firmen und Maklerbüros online und von zu Hause aus gearbeitet. Das macht in der Not vieles leichter, erhöht aber die Gefahr vor Cyberangriffen. Wie Makler sich und Kunden schützen.

Die Fälschung sah dem Original zum Verwechseln ähnlich. Auf ihrer Website informierte die Johns Hopkins Universität mit einer Grafik über den Verlauf der Corona-Pandemie. Wer immer auf Stand sein wollte, besuchte diese Homepage – oder er dachte es und landete auf einer Betrugsseite. Auch hier war eine Infografik zu sehen. Was Nutzer nicht sehen konnten: Im Hintergrund installierte die Fakeseite eine Schadsoftware.

Ziel der Kriminellen ist es, Passwörter, Kontoinfos und Nutzerdaten zu klauen. Die Masche ist nicht neu, nicht einmal die Software ist es. Neu ist nur der Anlass: Das Corona-Thema. Und das Ausmaß der Taten.

Kriminelle nutzen das Thema Corona für Cyber-Attacken

Viele Menschen sind verunsichert und klicken häufiger als sonst auf Mailanhänge oder Webseiten, die vermeintlich über das Thema informieren. Hacker nutzen das aus. Während die IT-Sicherheitsfirma Trend Micro aus Japan im Februar 1.793 Spam-Mails mit Corona-Bezug zählte, waren es im März bereits mehr als 435.000, rund 67.500 davon gingen an Empfänger aus Deutschland. Die sind mit den Folgen nicht mehr allein. Weil viele Betriebe ihre Mitarbeiter ins Homeoffice geschickt haben und sie von dort über das Internet arbeiten lassen, wird die Gefahr aus dem Netz zum Risiko für die ganze Firma – gerade, weil der Chef haftet, wenn

Kundendaten in die Hände Krimineller gelangen. Das ist übrigens auch ein Problem für Makler, die oft mit besonders sensiblen Daten arbeiten.

Trotzdem unterschätzen viele die Gefahr. Denn während für die biologischen Viren höchste Sicherheitsmaßnahmen gelten, wird der Schutz vom technischen Pendant vernachlässigt. In vielen Firmen haben die Mitarbeiter ihre Rechner mit nach Hause genommen. Dort sitzen sie aber nicht hinter der betriebseigenen Firewall, sondern hinter ihrer Fritz-Box. Und auch die Hardware ist selten ausreichend gesichert. So hat der Bundesverband IT-Sicherheit e.V. herausgefunden, dass nur zwei Drittel der Firmenrechner mit Passwörtern geschützt sind, nur 37 Prozent der Mitarbeiter eine sichere VPN-Verbindung zum Büroserver nutzen und nur jeder fünfte den Zugang mit einer Multi-Faktor-Authentifizierung absichert, also zusätzlich zum Passwort auch noch einen Code verwendet, der ihm etwa aufs Handy gesendet wird. Dabei sind genau das die technischen Hilfsmittel, die wirksam vor Netzangriffen schützen. Darüber hinaus gilt es, das heimische WLAN zu sichern, etwa durch ein sicheres Passwort. Auch ist es ratsam, eine starke Firewall einzurichten. Zudem sollte die verwendete Software regelmäßig aktualisiert werden. Denn Hacker nutzen oft Schwachstellen, die neu entdeckt wurden, in der Annahme, dass Nutzer die passenden Updates eben noch nicht installiert haben.

Bei der Wahl der Kommunikationswerkzeuge für Videokonferenzen

oder Instant-Messaging empfiehlt sich der Einsatz einer sicheren Lösung, die eine echte Ende-zu-Ende-Verschlüsselung bietet.

Cyber-Police rundet den Schutz fürs Homeoffice ab

Video-Tools wie Skype oder Chat-Dienste wie Slack eignen sich weniger, da sie die Daten beim Versenden nicht verschlüsseln. Besser sind Messenger wie Signal, Threema oder WhatsApp, die Nachrichten mit Ende-zu-Ende-Verschlüsselung sichern. Selbst der Video-Chat Zoom, dessen Nutzerzahlen während der Corona-Krise in die Höhe schossen, geriet mit einer Sicherheitslücke in die Kritik.

Bei Anwendungen wie diesen besteht die Gefahr unter anderem darin, dass für jedes Video-Meeting ein Link generiert und per Mail verschickt wird. Wenn die Mail unverschlüsselt ist, wird sie ein Einfallstor für Kriminelle, die sich darüber Zugang zum Video-Meeting verschaffen können.

Abgerundet wird der digitale Arbeitsschutz mit der Cyber-Police der Gothaer. Sie springt nicht nur ein, wenn der Schaden da ist und hilft, ihn technisch zu beheben und finanziell zu begleichen, sondern unterstützt bei der Prävention, etwa durch die Schulung der Mitarbeiter. Denn laut Forsa-Umfrage „Cyberrisiken im Mittelstand 2019“ gelangen zwei von drei Cyber-Attacken durch das Klicken fingierter Links, wie bei der Corona-Grafik auf der gefälschten Seite der Johns Hopkins Universität.



Weil sich Firmen oft nicht ausreichend schützen, haben Hacker leichtes Spiel.

Der Produkt-Check

Prävention und schnelle Hilfe im Schadenfall: Mit der Cyber-Police Kunden wirksam vor Netzangriffen schützen.

Fast jedes zweite Unternehmen (44 Prozent) fürchtet laut Gothaer KMU-Studie Cyber-Attacken – aber nur 13 Prozent sind dagegen versichert. Die gute Nachricht für Makler: Viele Firmen wollen das ändern. Die Cyber-Police der Gothaer bieten den passenden Schutz. Dabei lautet die Erfolgsformel: Prävention und schnelle Hilfe im Schadenfall. Gelangt eine Attacke ans

Ziel und legt die Server lahm, hilft der Gothaer-Partner infraforce GmbH und setzt die Geräte wieder in Gang. Und natürlich steht die Police im schlimmsten Fall auch für den entstandenen Schaden gerade.

Übrigens: Demnächst kann die Police über die Plattform CyberDirekt abgeschlossen werden. Hier erhalten Makler auch zusätzliche Mehrwerte wie Fallbeispiele und aktuelle Infos zum Thema.

Fünf Argumente für die Cyber-Police

- Kombiniertes Cyber-Schutz bei Drittschäden und Eigenschäden
- Cyber-Soforthilfe 24/7/365 ohne Selbstbeteiligung
- Police kann an individuelles Risiko des Kunden angepasst werden
- Auch Schäden durch nicht zielgerichtete Angriffe sind mitversichert
- Top-Produkt im Franke & Bornberg-Rating

Arbeiten in Corona-Zeiten: So schützt die Cyber-Police das Homeoffice

Arbeitet der Mitarbeiter von zu Hause mit firmeneigenem Equipment, ist auch dies mit der Cyber-Police abgesichert. Nutzt der Angestellte seine eigene Technik, sollte die Police

um den sogenannten BOYD-Baustein erweitert werden. BOYD steht für „Bring your own device“. Mit dem Baustein sind auch private Geräte, die dienstlich genutzt werden, geschützt.

Mehr Risiko? Einfach Deckung erweitern!

- Betriebsunterbrechung (auch bei Cloud-Ausfall)
- Vertragsstrafen im Zusammenhang mit der Verletzung von Payment Card Industry-Datensicherheitsstandards
- Erweiterte Eigenschäden (Cyber-Diebstahl, Bedienfehler, Sachschäden am Computersystem, Unter- und Überspannung, elektromagnetische Störung, Geldbußen nach EU-DSGVO, Sachschäden an Fertigungserzeugnissen, Bring your own device)
- Cyber-Erpressung

Was Kunden besonders wichtig ist

Die Gothaer KMU-Studie zeigt: Kunden legen Wert auf günstige Beiträge, schnelle Hilfe im Schadenfall und flexiblen Versicherungsschutz. Alles das bietet die Police.

Wichtigste Faktoren Cyber-Police

	2020	2019	2018
Beitragshöhe	47	+1	-13
Assistance-Leistungen im Schadenfall	45	0	+7
Flexibler Versicherungsschutz	41	-1	-9
24-Stunden-Notfallhotline	41	-2	+4
Präventionsmaßnahmen	33	+4	+8
Sonstiges	3	-2	-2

Basis: Alle Befragten; 2020: n=1.002, 2019: n=1.009, 2018: n=998; Mehrfachangaben möglich (max. 3)



Das digitale Arbeiten im Homeoffice löste in der Krise viele Probleme, aber ohne Schutz bietet es auch Angriffsflächen für Hacker.

Gesundheitservices
für die Mitarbeiter sind
Trumpf für Arbeitgeber.



GESUNDHEIT FÜR GEWERBEKUNDEN

Innovatives Gesundheitsbudget bietet neuen Türöffner-Tarif und lässt Vertriebschancen wachsen

Das innovative Gothaer Gesundheitsbudget MediGroupAG FlexSelect bietet Unternehmerkunden die Möglichkeit, die Gesundheit ihrer Mitarbeiter zu erhalten – und mit regelmäßig erlebbaren Gesundheitsleistungen langfristig ans Unternehmen zu binden.

Rund 373.000 Unternehmen mit mehr als zehn Mitarbeitern gibt es in Deutschland – und bisher haben erst rund 10.000 davon eine betriebliche Krankenversicherung (bKV) abgeschlossen. Kaum ein Produktbereich bietet mehr Wachstumschancen als die bKV. Umso besser, dass der Gesetzgeber den Abschluss für Unternehmerkunden noch attraktiver gemacht hat: Beiträge, die der Arbeitgeber für seine Beschäftigten zahlt, gelten nicht mehr als Barlohn, sondern als Sachlohn. Damit sind sie bis zu einer Grenze von 44 Euro steuer- und abgabenfrei. Beste

Voraussetzungen also für Vermittler, ihre bKV-Vertriebschancen zu nutzen. Als echten Türöffner hat die Gothaer deshalb den neuen, rein arbeitgeberfinanzierten Tarif MediGroupAG FlexSelect entwickelt, der exklusiv für Mitarbeiter eines Unternehmens verfügbar ist.

Und so einfach und unbürokratisch funktioniert FlexSelect: Der Unternehmerkunde legt die Höhe des Gesundheitsbudgets fest, das seinen Mitarbeitern jährlich zur Verfügung steht (300, 500 oder 750 Euro). Jeder Mitarbeiter kann dann selbst die gewünschten Leistungen aus den Bereichen Ambulante

Leistungen, Zahnärztliche Leistungen und Krankenhaus wählen.

Darüber hinaus stehen jedem Mitarbeiter innovative Services zur Verfügung, die das Gesundheitsbudget nicht belasten, zum Beispiel telemedizinische Beratung, die Onlinebuchung von Facharztterminen – und als besonderes Highlight: Assistance-Leistungen bei einem Pflegefall im Angehörigenkreis (siehe Kasten „Elder Care“).

Fazit: Von FlexSelect profitieren alle Mitarbeiter – unabhängig von Alter und Geschlecht und ohne Gesundheitsprüfung und Wartezeiten. Der neue Tarif eignet sich aufgrund seiner erlebbaren Leistungen und seiner geringen Beiträge (ab 9,90 Euro pro Monat und Mitarbeiter) perfekt als Türöffner für die arbeitgeberfinanzierte betriebliche Krankenversicherung – zum Beispiel, um ihn in Kombination mit anderen bKV-Tarifen für Zahnersatz oder stationäre Zusatzleistungen zu nutzen. Der Tarif FlexSelect kann bereits Unternehmen ab fünf Mitarbeitern angeboten werden.

Die betriebliche Krankenversicherung (bKV) der Gothaer hat im bKV-Kompetenzrating des Instituts für Vorsorge- und Finanzplanung (IVFP) erneut mit „Exzellente“ abgeschnitten. Die Experten haben die bKV in vier Kategorien bewertet: Beratung, Vertragsgestaltung, Service/Verwaltung und Produktportfolio. In allen Kategorien erhielt die Gothaer die Bestnote: fünf Sterne. Besonders gewürdigt wurde die Entwicklung des innovativen, digitalen Beratungs- und Terminvorbereitungs-Tools, das Vermittler für alle arbeitgeberfinanzierten Varianten der bKV einsetzen können (Kasten).

Verkaufsförderung neu gedacht: Beratungs-Tool unterstützt alle Zyklen der bKV-Beratung

Mit dem webbasierten Tool für die Beratung zur arbeitgeberfinanzierten Variante der betrieblichen Krankenversicherung lassen sich Vorschläge und Angebote für Unternehmerkunden erstellen und Kundentermine nachbereiten. Vermittler werden modular durch den gesamten Beratungsprozess geführt.

Die Vorteile im Überblick:

- Individuell und flexibel: Jeder Vermittler kann seine eigene Sales Story erzählen.
- Modular: situative Einstiegsmöglichkeiten in die Sales Story, die Produktkonfiguration oder den Kostenrechner.

- Effizient: digitale Erfassung und Übermittlung der Kundendaten; Prozessunterstützung für den Be- und Vertrieb, Hilfe bei der Angebotserstellung.

- Ganzheitlich: Durch umfangreiche Funktionen werden alle Phasen der Beratung digital unterstützt und abgedeckt.

Darüber hinaus gibt es zum Beispiel Filme, digitale und haptische Highlightblätter, Broschüren und Angebots-/Vertragsmappen – und eine Sales Story mit allen wichtigen Infos zum Thema bKV/Budgettarif in einem Dokument. Das Tool gibt es unter: www.bkv.de/Beratung.

Die Wahlleistungen im Überblick:

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

- Tagesgeld von 10 Euro für maximal 28 Tage

Elder Care: Angehörigen-Pflege-Assistance

Wenn beim Partner, den Kindern, Eltern oder Schwiegereltern Pflegebedarf entsteht, ist guter Rat oft schwer zu finden. Die Gothaer bietet Versicherten in den FlexSelect-Tarifen einen wertvollen Service – ein echtes Alleinstellungsmerkmal.

Wie funktioniert das? Die Assistance für Pflege-Angehörige unterstützt Versicherte schnell, kompetent und auf die individuelle Situation zugeschnitten. Es gibt einen festen Ansprechpartner für alle Pflegefragen. So lässt sich eine sichere und stabile Versorgung für Angehörige aufbauen. Der Versicherte wird entlastet – für eine bessere Vereinbarkeit von

Pflege und Beruf. Der Service steht in den FlexSelect-Tarifen kostenlos zur Verfügung, ohne das jeweilige Gesundheitsbudget zu belasten.

Von diesen Services profitieren Versicherte in den FlexSelect-Tarifen:

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

www.gothaer.de/eldercare



Volle Kraft fürs Geschäft:
GewerbeProtect ist eine
Stütze für den betrieblichen
Alltag von Unternehmern.

Unterstützung für Vermittler für den Vertrieb

Damit unabhängige Vertriebspartner das Thema gut bei ihren Kunden adressieren können, bietet die Gothaer eine Reihe cleverer und informativer VKF-Unterlagen. Alle relevanten GGP-Unterlagen wie Kundeninfo, Highlight-Blätter, Neuerungen, Filmbeiträge und vieles mehr gibt es stets auf dem aktuellsten Stand unter www.gothaer-gewerbeprotect.de

GOTHAER GEWERBEPROTECT

Umfangreiche Erweiterungen für KMU

Der Produktbaukasten für Gewerbekunden GGP bekommt im Jubiläumsjahr des Konzerns ein sattes Update – von der Betriebshaftpflicht über die Inhalts- bis zur Werkverkehrsversicherung wurden Grunddeckung sowie PlusBausteine und Deckungserweiterungen ausgebaut.

Ob Schreinerei, Blumenladen oder PR-Agentur: Die Absicherung von kleinen und mittelständischen Betrieben ist nicht zuletzt wegen der vielfältigen Unternehmenslandschaft in Deutschland ein Job für Profis. Neben den hohen Anforderungen an eine fachlich

korrekte Kundenberatung durch den Vermittler gibt es allerdings noch eine weitere Hürde beim Geschäftserfolg: Starre Standardprodukte werden den stetig wechselnden Anforderungen von Firmen in der heutigen Zeit einfach nicht mehr gerecht. Um den Versicherungsschutz

für Gewerbekunden so unkompliziert wie möglich zu gestalten, hat die Gothaer bereits 2017 einen flexiblen Produktbaukasten mit mehr als zwei Millionen Kombinationsmöglichkeiten an den Start gebracht: Gothaer GewerbeProtect (GGP). Hier lassen sich die Schutzbausteine so miteinander kombinieren, dass sie das individuelle Absicherungsbedürfnis des Kunden abdecken. Gerade jetzt in Krisenzeiten profitieren Gewerbekunden vom passgenauen Versicherungsschutz, denn keine Prämie wird für überflüssige Deckungselemente fällig.

Erfolg dank Unterstützung durch Vertriebspartner

Die GGP ist seit ihrer Markteinführung vor drei Jahren eine Erfolgsstory. Knapp 70.000 GGP-Policen wurden seither abgeschlossen. Damit haben sich in den vergangenen drei Jahren jeden Tag 65 Unternehmern für die GGP entschieden. Besonders erfolgreich ist GGP in den Branchen Baugewerbe, Beratung und Dienstleistung sowie im Einzelhandel. Der Erfolg basiert auch auf der überragenden Technologie, mit der die Gothaer in sehr kurzen Zeiträumen auf Marktereignisse und neue Anforderungen reagieren kann. Umso wertvoller ist dann konstruktives Feedback von Vertriebspartnern. Schließlich sind sie es, die täglich Kundenbedarfe analysieren und so schnell merken, ob es Verbesserungspotenzial gibt. Zahlreiche Neuerungen wurden auch diesmal wieder im engen Schulterschluss mit Vermittlern und dank nützlicher Hinweise aus dem gesamten Vertrieb entwickelt. Oder anders ausgedrückt: Die Gothaer hat

So unterstützt Thinkurance im Beratungsprozess

Das beste Produkt bringt nichts ohne funktionierende Prozesse, die dem Vermittler die Zeit verschaffen, sich auf das Wesentliche zu konzentrieren: die Beratung seiner Unternehmern. Zum Glück gibt's Thinkurance. Die innovative Gewerbeversicherungsplattform unterstützt Vertriebspartner in

ihrem Beratungs- und Auswahlprozess. Thinkurance bietet Deutschlands umfangreichsten Tarifrächner für Gewerbeversicherungen und wird ständig erweitert. Vermittler finden die Plattform im Internet.

www.thinkurance.de

Die wichtigsten GGP-Neuerungen im Überblick:

- Betriebs- und Berufshaftpflichtversicherung:** Hier sind nun auch Mietsachschäden an Arbeitsmaschinen von gewerblichen Vermietern und Verleihern sowie die Arbeit im Homeoffice abgedeckt. Neue PlusBausteine wie „Erweiterte Kostenübernahme“ und „Reputationsschäden“ gehören ebenfalls dazu.
- Gebäudeversicherung (VGV):** Brand- oder Explosionsschäden durch Kampfmittel aus den Weltkriegen sind nun per Grunddeckung abgesichert. Weiteres Zubehör sowie sonstige Grundstücksbestandteile sind bis 100.000 Euro mitversichert – optional ist eine Erhöhung bis 250.000 Euro möglich.
- Inhaltsversicherung:** Wie bei der VGV gehören Schäden durch Kampfmittel aus den Weltkriegen ab sofort zur Grunddeckung. In der Deckungserweiterung ist nun die Absicherung von Geschäftsfahrern bis zu 10.000 Euro möglich und die Entschädigungsgrenze der Außergastronomie steigt auf 50.000 Euro.
- Photovoltaikversicherung:** Seit Juli sind alle Photovoltaikanlagen ab dem Jahr 2012 versicherbar. Die Begrenzung für Anlagen bis maximal 200 kWp entfällt.
- Vermögensschadenhaftpflichtversicherung:** Ansprüche, die direkt gegen die Geschäftsführer von Kapitalgesellschaften gerichtet sind, gehören nun zur Grunddeckung für Rechtsanwälte und Steuerberater. Außerdem existiert nun ein PlusBaustein, der Kosten zur Abwehr, Beseitigung oder Minderung eines Reputationsschadens bis zu 250.000 Euro versichert.

wertvolle Impulse von Maklern dankbar aufgenommen und umgesetzt. Auch dadurch übererfüllt die GGP die gehobenen Marktansprüche eines modernen Gewerbesektores.

Gothaer GewerbeProtect: Was ist neu im Jubiläumsjahr 2020?

Die GGP bietet dank des 2020er-Updates so viel Deckung wie nie zuvor – und zusätzliche individuelle Erweiterungsmöglichkeiten. So wurden die Grunddeckung sowie PlusBausteine und Deckungserweiterungen ausgebaut und weiter an die Anforderungen von Kleinunternehmern und Mittelständlern angepasst.

Fazit: Die Gothaer entwickelt den modularen Produktbaukasten Gothaer GewerbeProtect kontinuierlich weiter und ermöglicht so unabhängigen Vertriebspartnern attraktive Geschäftsmöglichkeiten im KMU-Segment.

www.gothaer-gewerbeprotect.de

Der GGP-Tarifrächner

Im Tarifrächner (TR) lassen sich alle Produkte berechnen und abschließen. Das Besondere: Der TR fragt ausschließlich Eingaben ab, die wirklich notwendig sind. Einmal gemachte Angaben werden automatisch dort wieder verwendet, wo sie für die Tarifierung benötigt werden. Ändert der Makler Deckungssummen, Selbstbeteiligungen oder PlusBausteine, werden die Auswirkungen direkt sichtbar. Zu finden ist der Tarifrächner unter www.gothaer-gewerbeprotect.de (Anmeldung mit Makler-Login erforderlich).

BERUFSUNFÄHIGKEITSVERSICHERUNG SBU

Neue Klauseln zur Besserstellung im Beruf und bei Krebs: Gothaer verbessert SBU-Tarife erneut deutlich

Für die rund 28 Millionen Arbeitnehmer in Deutschland, die bisher keine Berufsunfähigkeitsabsicherung haben, hat die Gothaer ihr Premiumpaket der bereits mehrfach ausgezeichneten Berufsunfähigkeitsversicherung erneut aufgewertet.

Die Absicherung der Arbeitskraft ist ein attraktives Wachstumsfeld für Vermittler. Um ihre unabhängigen Vertriebspartner in diesem attraktiven Segment zu unterstützen, hat die Gothaer den Schutz ihrer selbstständigen Berufsunfähigkeitsversicherung (Gothaer SBU) erneut massiv verbessert. So ist die Verlängerungsoption ohne erneute Gesundheitsprüfung bei Ausweitung der gesetzlichen Lebensarbeitszeit eine einfache Lösung für Kunden und Vermittler, die Planungssicherheit schafft, wenn der Gesetzgeber eine Änderung des Regelrentenalters vornimmt. Noch mehr Flexibilität für den Kunden gibt es durch die

innovative Besserstellungsklausel: Ab sofort können Kunden bei Änderung ihrer beruflichen Tätigkeit prüfen lassen, ob der neue Beruf günstiger eingestuft wird. Eine Schlechterstellung ist dabei ausgeschlossen.

Die Änderungen reihen sich ein in ein ganzes Bündel von Verbesserungen, die die Gothaer in ihrem Jubiläumsjahr im Bereich Absicherung der Arbeitskraft vornimmt. So wurde bereits im April aufgrund von Anpassungen im sozialen Gesetzbuch die Pflegedefinition des Gothaer Fähigkeitenschutzes erweitert. Diese

Verbesserungen greifen jetzt ebenfalls in den Tarifen der SBU: Die vereinbarte Rente wird bereits gezahlt, wenn der Kunde vier von neun der in den AVB formulierten Verrichtungen des täglichen Lebens nicht mehr ohne fremde Hilfe ausüben kann. Das entspricht in etwa Pflegegrad zwei. Weiteres Highlight: die Krebsklausel in den Tarifen SBU Premium und SBU Invest. Bei einer Krebserkrankung erhält der Kunde mit der Bestätigung durch den Facharzt sofort für die nächsten 18 Monate die vereinbarte Rentenleistung ausbezahlt – ohne

Prognosezeitraum und auch dann, wenn sich der Gesundheitszustand des Kunden erfreulicherweise wieder bessert.

Optimierungen im Preis und in den Prozessen

Neben der verbesserten Produktqualität profitieren zahlreiche Kundengruppen jetzt von günstigeren Beiträgen. Dies gilt insbesondere für Ingenieure, Ärzte, kaufmännische Leiter und IT- und EDV-Experten. Doch das beste Produkt nützt nichts ohne

leistungsstarke Prozesse, die Vermittlern Arbeitszeit freischaufeln, um ihnen mehr Kundenberatung durch weniger Verwaltungsaufwand zu ermöglichen. Daher wurden neben der Überarbeitung der Produkte zur Berufsunfähigkeit und Grundfähigkeit umfangreiche Maßnahmen zur Verbesserung der Prozesse in der Risikoprüfung und der Annahmepolitik umgesetzt, um den Bereich der Arbeitskraftabsicherung noch besser zu unterstützen (siehe Kasten unten). Das ebenfalls modernisierte AKS-Beratungstool finden Makler im Internet.

→ www.gothaer.de/aks

Gothaer SBU: Top bei Ratings

- Morgen & Morgen vergibt für die SBU-Tarife der Gothaer fünf Sterne – für die Tarife SBU Plus und Premium, SBU Invest und die Direktversicherung. Auch alle BUZ-Tarife erhalten die Bestnote.

- Franke & Bornberg vergibt die Höchstwertung FFF+ für die SBU Premium.

In der infinma-Analyse „Marktstandards in der BU“ erhalten alle Tarife eine Zertifizierung, weil sie den Marktstandard erfüllen oder übertreffen. Nicht einmal jeder zweite Tarif am Markt erhält das Zertifikat.



Günstigere Beiträge für zahlreiche Kundengruppen: Verbesserter Tarif liefert neue Argumente für den Abschluss einer SBU-Police.

Risikoprüfung optimiert

- Günstiger: Senkung der Risikozuschläge um zirka 30 Prozent. Günstigere Bewertung von Freizeit- und Gesundheitsrisiken.

- Schneller: Beantwortung von Risikovorfragen innerhalb von 48 Stunden.

- Transparenter: Bei Bedarf kontaktiert der Risikoprüfer Vermittler und erläutert seine Entscheidung. Die Experten sind erreichbar unter 0221 308-57014.

- Kundenfreundlicher: Spezifischere Fragebögen, verständlichere Klauseltexte, Bereinigung von Summen Grenzen bei Berufen.

BETRIEBLICHE ALTERSVERSORGUNG

Neuer Selfservice schützt die Umwelt

Das Angebot in der betrieblichen Altersversorgung (bAV) bietet doppelten Nutzen: Zum einen erleichtert es für Makler und ihre Kunden die Verwaltung von bAV-Policen, zum anderen unterstützt es eine Baumpflanzaktion der Gothaer.

Kein Papier, kein Versand, kein Nachtelefonieren: Mit dem neuen Selfservice der Gothaer wird die Verwaltung der betrieblichen Altersvorsorge für Makler und ihre Kunden ab sofort noch einfacher. Mit der neuen Anwendung lassen sich Aufgaben wie Adressänderungen oder entgeltfreie Beschäftigungszeiten einfach elektronisch verwalten.

Darüber hinaus ist der neue Selfservice besonders nachhaltig. Durch den Verzicht auf Papier wird etwas für

die Umwelt getan. Denn für die Herstellung müssten sonst viele Bäume gefällt werden. Dies entfällt durch Nutzung der neuen bAV-Self-Services. Doppelt nachhaltig wird die Nutzung, weil die Gothaer dafür eine Baumpflanzaktion im Thüringer Wald unterstützt. Insgesamt 15.000 Euro stellt der Konzern zur Verfügung, um gemeinsam mit dem Forstamt Leinefelde in einem durch Stürme, Hitze und Borkenkäfer geschädigten Waldgebiet junge Bäume zu pflanzen. Den Ort hat die Gothaer

bewusst gewählt, denn vor 200 Jahren wurde das Unternehmen in der thüringischen Stadt Gotha gegründet.

„Die Baumpflanzaktion ist ein wesentlicher Teil unserer Nachhaltigkeitsstrategie“, sagt Michael Kurtenbach, Vorstandsvorsitzender der Gothaer Lebensversicherung: „Durch die Aufforstung bestehender Wälder unterstützen wir nicht nur den Klimaschutz, sondern fördern auch die Biodiversität und schaffen einen Erholungsraum für die Region.“ Der Wald ist über das

„Programme for the Endorsement of Forest Certification“ (PEFC) zertifiziert und entspricht den Vorgaben der Thüringer Rahmenpflanzverbände. Gepflanzt werden 10.000 Stecklinge, darunter Eichen, Buchen, Bergahorne, Wildkirschen und Weißtannen. Realisiert wurde das Projekt in Zusammenarbeit zwischen Gothaer Experten, Forstämtern und Sachverständigen.



Mehr Wald – gesunde Umwelt: 10.000 Bäume werden bei der Aktion gepflanzt.

→ www.gothaer.de/bav-cockpit

TIPPS & TERMINE

Zum Informieren



Henriette Meissner, Alexander Schrehardt, Frank Wörner
Betriebliche Altersversorgung in der COVID-19-Pandemie

Die Corona-Pandemie stellt auch die Versicherungswelt vor große Herausforderungen – und wirft Fragen auf. Wie zum Beispiel verändert das Virus die Absicherung der Arbeitskraft? Und wie verändert sich private und berufliche Altersversorgung? Drei Experten haben sich dieser Fragen angenommen und ihre Kompass-Reihe um ein kompaktes und unverzichtbares Hilfsmittel für Makler erweitert.

74 Seiten; ISBN: 978-3-96329-322-1; 17,90 Euro; Verlag Versicherungswirtschaft

Zum Teilnehmen

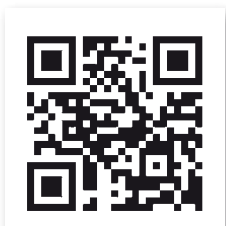


Alterspreeverlag
profino – Fachkongresse auf der digitalen Makler-Messe

Pünktlich zum Messemonat Oktober startet die Online-Makler-Messe profino ein neues Format: profino Fachkongresse, die auch die Gothaer als Partner unterstützt. Vier Wochen wird ein Thema dabei behandelt – mit Vorträgen, Diskussionen, Webinar-Workshops und dem sogenannten Maklermatching, über das sich interessierte Makler auch untereinander austauschen können. Außerdem bekommen alle Teilnehmer Unterlagen und Give-aways für ihre Kunden geschickt. Den Auftakt macht das Thema Biometrie, es folgen die Themen Gewerbe und Altersvorsorge.
www.profino-online.de

eGoNews: 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 Oktober 2020

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
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



Norman Wirth ist Fachanwalt für Versicherungsrecht und Finanzwirt. Als Sachverständiger berät er den Deutschen Bundestag und einzelne Bundestagsfraktionen.

INTERVIEW

„Es ist ein falsches Zeichen, dieses Gesetz weiter voranzutreiben“

Die Entscheidung über den Aufsichtswechsel für unabhängige Finanzanlagenvermittler zur BaFin hat Finanzminister Scholz vertagt. Doch das Thema bleibt aktuell, so Norman Wirth, geschäftsführender Vorstand des Bundesverbandes Finanzdienstleistung.

Ob Aufsichtswechsel, Provisionsdeckel oder die ruckelige Umsetzung der DSGVO: Wenn es um ausufernde Regulierung durch die Politik geht und Kritik aus der Versicherungswirtschaft erhoben wird, gehört seine Stimme zu den profiliertesten. Denn für Norman Wirth bedeutet zu viel Regulierung nicht nur eine Schwächung der Finanzdienstleistungsbranche, sondern auch eine Schwächung des Mittelstands insgesamt. Der Berliner Jurist ist geschäftsführender Vorstand des Bundesverbandes Finanzdienstleistung AfW. Die GoNews sprachen mit Norman Wirth über die Auswirkungen, die der von der Regierungskoalition geplante Aufsichtswechsel von den bisher zuständigen Industrie- und Handelskammern hin zur BaFin für Finanzanlagevermittler mit Erlaubnis nach Paragraph 34f Gewerbeordnung haben wird.

GoNews: Die Entscheidung über den Aufsichtswechsel für unabhängige Finanzanlagenvermittler zur BaFin hat Bundesfinanzminister Scholz wegen der Corona-Krise vertagt. Sehr zur Erleichterung der Branche, oder?

Norman Wirth: Tatsächlich ist es wohl eher so, dass es noch zu keiner Entscheidung gekommen ist, da unsere Argumente bei den Bundestagsabgeordneten vor allem der CDU/CSU-Fraktion auf sehr fruchtbaren Boden gefallen sind. Es gab also einen erheblichen Dissens zwischen der treibenden Kraft SPD und ihrem Koalitionspartner. Und dann kam ja noch der Wirecard-BaFin-Skandal. Eines ist klar: Jede Verzögerung oder vor allem auch finale Streichung des Vorhabens ist zu begrüßen. Zu einer Zeit, in der gerade der Mittelstand extrem von den Auswirkungen der Corona-Epidemie getroffen wird, halten wir es für ein denkbar falsches

Zeichen, dieses mittelstandsfeindliche Gesetz weiter voranzutreiben. Denn vor allem die Vermittler hätten die Kosten der Umstellung und der Aufsicht zu tragen. Auf den einzelnen Erlaubnisinhaber kämen nach unseren



„Es gibt keinen Nachweis dafür, dass die jetzige Aufsichtspraxis ineffektiv wäre.“

Schätzungen jährliche Kosten in Höhe von bis zu 5.000 Euro zu. Fast die Hälfte der unabhängigen Vermittler würde seine Zulassung zurückgeben. Eine flächendeckende Beratung auf professionellem Niveau wäre dann nicht mehr gewährleistet. Für Verbraucher würde sich also die Möglichkeit, Zugang zu unabhängiger Beratung zu erhalten, massiv verschlechtern.

GoNews: Trotzdem verspricht sich die Politik mehr Transparenz und Schutz für Verbraucher – das hat dann eben seinen Preis.

Wirth: Höhere Kosten ließen sich selbstverständlich rechtfertigen, wenn dadurch Probleme bei der Aufsicht

gelöst oder zumindest gelindert würden. Ernsthaftige Probleme sind aber gar nicht vorhanden. Es gibt keinen belastbaren Nachweis dafür, dass die jetzige Aufsichtspraxis ineffektiv oder zum Nachteil der Verbraucher wäre. Im Gegenteil: Wäre denn eine Aufsicht durch die BaFin effektiver? Der Wirecard-Skandal hat ja zuletzt eindrucksvoll gezeigt, dass bei der BaFin bereits jetzt viel im Argen liegt. Bei den Finanzskandalen der jüngeren Vergangenheit hat es sich nie um Vermittlerskandale, sondern stets um Produkt- oder Institutsskandale im Wirkungskreis der BaFin gehandelt. Viele Millionen an Steuergeldern und Belastung für den Mittelstand ohne Mehrwert für Verbraucher – so ist unser Fazit zu dem Projekt, dem keine sachlich belastbaren Argumente gegenüberstehen.

GoNews: Man könnte die Kritik des AfW auch als Lobbyismus und Versuch der Besitzstandswahrung abtun.

Wirth: Natürlich ist das Lobbyismus. Es ist unsere originäre Aufgabe als Berufsverband, aktiv dafür einzutreten, dass unsere Mitglieder auch in ein, drei oder zehn Jahren ihre Tätigkeit überhaupt noch unabhängig ausüben können. Das können wir aber nur mit voller Überzeugung und Engagement machen, wenn wir alle Argumente auf unserer Seite wissen. Sie müssen auch sehen: Die zuständigen Bundesausschüsse für Finanzen sowie Wirtschaft haben ebenfalls empfohlen, den vorliegenden Gesetzesentwurf abzulehnen. Sie kommen wie der AfW zu dem Ergebnis, dass das Gesetz zum Aufsichtswechsel auf die BaFin mittelstandsfeindlich wäre – und auch für Verbraucher keine Verbesserung bringen würde. Sie müssen sich das klarmachen: Die politischen Entscheidungsträger gerade

der SPD sind entschlossen, gegen die Empfehlung ihrer eigenen Fachleute zu handeln – übrigens in einem bemerkenswerten Schulterschluss mit dem Bankenverband und den Verbraucherschutzverbänden.

GoNews: Was wäre denn eine sinnvolle Alternative? Der politische Druck wird ja nicht abnehmen – und das Thema irgendwann wieder aktuell.

Wirth: Es gibt einen Kompromissvorschlag, den wir auf jeden Fall mittragen könnten. Der geht dahin, dass es eine bundesweit einheitliche Aufsicht der IHKen gibt. Und die Befugnisse der BaFin könnten dann dahingehend gestärkt werden, dass sie einheitliche Qualitätsstandards setzt und überwacht – sie also eine Art abgestimmte Fachaufsicht übernimmt. Die SPD lehnt bisher leider auch diesen Vorschlag ab. Es bleibt spannend, denn das Thema ist tatsächlich noch nicht vom Tisch.



Der Bundesverband Finanzdienstleistung (AfW) ist der Berufsverband in Deutschland tätiger Finanzberater. Der 1992 gegründete Verein vertritt die Interessen von 37.000 unabhängigen Finanzanlagen- und Immobiliendarlehensvermittlern sowie Versicherungsmaklern von 2.000 Mitgliedsunternehmen.