

GoNews

Exklusive Zeitung der Gothaer für ihre Vertriebspartner

Top-Themen:

PFLEGEREPORT

Jeder zweite Mann braucht im Alter Pflege

Seite 2



BILDUNGSINITIATIVE

„Gut beraten“ startet

Seite 3

SERVICE

Auf einen Blick: MehrWerte für Makler

Seite 9

Außerdem:

PRODUKT NEWS

Neue Produkte Komposit	4
UnfallrentePlus – Leistung neu definiert...	4
Neue Generation Schutzbriefe	4
Gruppenunfall: Verbesserte Leistungen ..	5
Rechtsschutz: Manager-Fehler abgesichert..	6
Neue Pflgetarife	6
Betriebliche Krankenversicherung	6
BasisVorsorge-ReFlex ausgezeichnet	7
ReFlex-Familie ist komplett	7
Berufsunfähigkeitsversicherung	7

NEWS & SERVICE

Diskussionen über Image der LV	8
Geldanlage mit Gothaer Comfort Fonds ...	8
Unternehmensnachfolge regeln	9

WISSEN

Zukunftslabor: Sieg der Goodcity	10
--	----

KLARTEXT

Dr. Harald Michel: Demografie	11
-------------------------------------	----

PORTRÄT

LevelNine: Ein Tool für alle Fälle	12
--	----

Impressum
GoNews

Das Vertriebsmagazin des Gothaer Konzerns
Ausgabe Januar 2014

Herausgeber:
Gothaer Versicherungsbank VVaG
Arnoldplatz 1, 50969 Köln

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

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

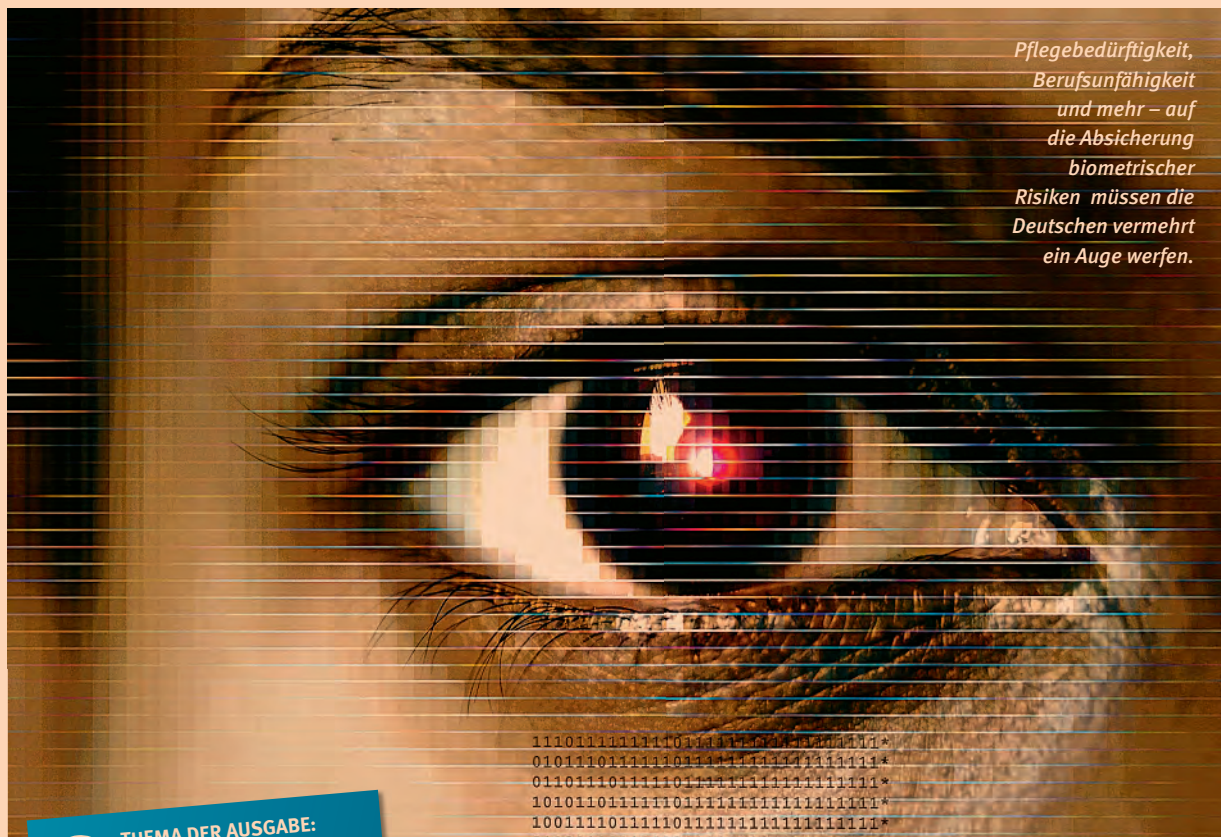
Chefredaktion:
Astrid Hemmersbach-Mathen (Gothaer, Presse und Unternehmenskommunikation),
Andreas Eckhoff (AEMEDIA)

Redaktion und Autoren:
Peter Barber (Ltg.); Harald Czychohl, Oliver Hardt
(Fotoredaktion); Nina Schwarz, Malte Säger

Gestaltung:
Marc Propach (10W40 Höfert Propach
Partner); Herbert Beckmann (Schlussgrafik)

Fotos und Grafiken: Corbis, Fotolia, Gothaer, privat

Druck: Melter Druck, Mühlacker



Pflegebedürftigkeit,
Berufsunfähigkeit
und mehr – auf
die Absicherung
biometrischer
Risiken müssen die
Deutschen vermehrt
ein Auge werfen.



ALTERSVORSORGE

Das Thema des Jahres: Erfolgreiche Absicherung biometrischer Risiken

Das Risiko, im Alter zum Pflegefall zu werden, steigt stetig an. Die Gefahr, eine solche Situation finanziell nicht bewältigen zu können, ebenfalls. Deshalb steht diese Ausgabe der GoNews unter dem Schwerpunkt: Altersvorsorge und Zukunftssicherung.

Das große Vorsorgethema unserer Zeit heißt Absicherung biometrischer Risiken. Denn der Staat zieht sich immer mehr aus seiner Fürsorge zurück. Seine finanziellen Ressourcen sind überschaubar, zudem stößt das in der Sozialversicherung praktizierte Umlageverfahren an seine Grenzen. Und die Situation verschärft sich zunehmend. Denn der demografische Wandel in Deutschland lässt sich nicht leugnen. Derzeit sind 26,5 Prozent der Bevölkerung 60 Jahre und älter, 2050 werden es 38,9 Pro-

zent sein. Auch der Anteil der Über-80-Jährigen wird dramatisch zunehmen. Eine ernüchternde Beschreibung liefert Dr. Harald Michel, Leiter des Instituts für angewandte Demografie, im Interview in dieser Ausgabe (Seite 11). Er belässt es jedoch nicht bei der Warnung. Gleichzeitig appelliert er an Makler, ihren Kunden intensiver beratend zur Seite zu stehen.

Nur mit einer stärkeren individuellen Absicherung des Pflegerisikos werden die Menschen sich und ihr Vermögen schützen können.

Denn das Risiko, zum Pflegefall zu werden, steigt mit zunehmender Alterung. Das zeigt der Pflegereport (Seite 2) in dieser Ausgabe. Ebenso gefährlich ist das Risiko Berufsunfähigkeit. Aber es lässt sich zumindest finanziell absichern. Bei der neuen Gothaer BasisVorsorge-ReFlex (Seite 7) ist das sogar in Kombination mit dem Aufbau privater Altersvorsorge, einem Pflegeschutz und der Hinterbliebenenabsicherung möglich und das auch noch steuerlich gefördert.

EDITORIAL

Lieber Vertriebspartner,

es ist inzwischen gute Tradition, Ihnen pünktlich zum Start ins neue Jahr Ihre Maklerzeitung GoNews druckfrisch und gut gefüllt mit Informationen, Tipps und Serviceangeboten auf den Schreibtisch zu legen. Auch 2014 wird sicher genauso ereignisreich wie die vergangenen zwölf Monate und geprägt von großen Herausforderungen, aber auch Chancen. Bei allen äußeren Einflüssen gilt es, uns auf unser Kerngeschäft zu konzentrieren: die qualifizierte Kundenberatung.

Man muss kein Prophet sein um vorherzusagen, dass sich 2014 vieles um das Thema Biometrie drehen wird. Deshalb haben wir in dieser Ausgabe einen besonderen Schwerpunkt auf alles gelegt, was mit Altersvorsorge und Zukunftssicherung zu tun hat. Sie finden diese Themen leicht, denn sie sind besonders gekennzeichnet.

Intelligente und zeitgemäße Lösungen bieten die neuen und verbesserten Produkte aus der Gothaer Welt, die sich von denen der Mitbewerber teilweise deutlich abheben. Das gilt für die UnfallrentePlus, die individuellen Pflegeprodukte und die neue Generation für Gruppenunfall. Ich freue mich, wenn wir Ihnen mit den GoNews frische Impulse zum Geschäftsstart geben und wünsche Ihnen ein erfolgreiches und gesundes Jahr 2014 mit Ihrer Gothaer. Auf gute Zusammenarbeit!

Ihr

Ulrich Neumann

Leiter Maklervertrieb



Im emag hier klicken und Ulrich Neumann sehen und hören!

SECHS VERANSTALTUNGEN IM FEBRUAR UND MÄRZ

Neue Strategien für Makler im Bereich Vorsorge und Gesundheit



Kaum ein Bereich bewegt die Menschen so sehr wie ihre Gesundheit und die Vorsorge im Alter. Ob der mögliche Klinikaufenthalt, Pflegefälle in der Familie oder die Angst vor Berufsunfähigkeit – für Makler ergeben sich daraus zahlreiche Möglichkeiten, mit ihren Kunden ins Gespräch zu kommen. Die Gothaer bietet ihren Vertriebspartnern zu Beginn dieses Jahres die Möglichkeit, sich auf diesem umfangreichen Gebiet

auf den neuesten Stand bringen zu lassen. Das Maklernetzwerk Premium-Circle bietet mit Unterstützung der Gothaer im Februar und März unter dem Titel „Strategische Ausrichtung für Makler“ das VorsorgeFachForum 2014 an. In sechs Städten gibt es kompakte, kompetente und umfassende Informationen zu diesen Themen:

- Standortbestimmung Vorsorge und Demografie
- PKV – Produkt- und Unternehmenspositionierungen

- Berufsunfähigkeit – Vertriebsorientierte Produkt- und Marktanalyse
- Pflege – Vertriebsorientierte Produkt- und Marktanalyse
- Gesetzliche Krankenversicherung – Leistungsdifferenzierung als Vertriebschancen
- Marktpotenziale für Versicherer und Vermittler.

Die Gothaer bietet allen Maklern zusätzliche Unterstützung an einem eigenen Stand an.

Alle Termine im Überblick
(jeweils 8 bis 18 Uhr)

Hamburg	Di., 11. Februar
Stuttgart	Mi., 19. Februar
München	Do., 20. Februar
Frankfurt	Mi., 5. März
Leipzig	Do., 6. März
Köln	Do., 13. März



www.vorsorgefachforum.de

Wer zahlt künftig die Pflege der alten Leute? Die Gelder aus der Pflichtversicherung reichen jedenfalls nicht mehr aus.



PFLEGEREPORT

THEMA DER AUSGABE:
Biometrie

Jeder Zweite braucht im Alter Pflege – der Handlungsbedarf steigt und steigt

Das Risiko, zum Pflegefall zu werden, ist wesentlich höher als allgemein angenommen. Mehr als 2,4 Millionen Menschen sind in Deutschland schon jetzt pflegebedürftig, und die Zahl steigt stetig an. Dabei stehen der wachsenden Zahl von Pflegebedürftigen immer weniger Beitragszahler gegenüber, die für deren Pflegekosten aufkommen.

Mehr als 2,4 Millionen Menschen sind zurzeit auf Pflege durch Dritte angewiesen. Die meisten dieser Pflegebedürftigen werden zu Hause gepflegt, oft von ihren Angehörigen. Bei fast jedem dritten zu Hause Gepflegten kommen zudem ausgebildete Pflegekräfte zum Einsatz.

Bis zum Jahr 2030 erwartet eine Untersuchung der Bertelsmann Stiftung allgemein eine Zunahme der Zahl der Pflegebedürftigen um 50 Prozent, wobei hier nach Angaben der Bertelsmann Stiftung große regionale Unterschiede zu verzeichnen sind:

Im Zeitraum von 2009 bis 2030 wird die Zahl der Pflegefälle danach in Bremen um 28 Prozent zulegen, in Mecklenburg-Vorpommern um 56 Prozent und in Brandenburg sogar um 72 Prozent. Bei den Städten seien die Abweichungen noch deutlicher. Goslar mit knapp 14 Prozent steht beispielsweise München mit einer glatten Verdoppelung gegenüber. Maßgeblich hierfür sei in erster Linie die jeweilige Altersstruktur. Der Anteil der Single-Haushalte oder die Frauen-Erwerbsquote seien hingegen nachrangig. Schon heute wird jeder zweite Mann irgendwann einmal pflegebedürftig werden. Bei den Frauen

wird wissenschaftlichen Prognosen zufolge jede vierte Frau im Laufe ihres Lebens pflegebedürftig.

Pflegepflichtversicherung war nur als Teilkasko konzipiert

Aufgrund der längeren Lebenserwartung von Frauen und der entsprechend längeren pflegerischen Versorgung ist die Pflege von Frauen deutlich teurer als die von Männern. Ein Blick auf die privat zu tragenden Anteile der Pflegekosten zeigt daher eindrucksvoll, dass Frauen vor allem wegen dieser im Durchschnitt längeren Pflege im Pflegeheim finanziell stärker belastet werden. Sie müssen zu ihren Pflegekosten privat durchschnittlich etwa 45.000 Euro beisteuern, während Männer etwa 21.000 Euro an Eigenanteilen aufbringen müssen.

Im Einzelnen sieht das so aus: Die gesetzliche Pflegepflichtversicherung übernimmt durchschnittliche Leistungen in Höhe von rund 33.000 Euro. Bei genauer Betrachtung der einzelnen Pflegefälle liegt die Spanne zwischen 13.000 Euro und 262.000 Euro. Ähnliche Schwankungen weisen entsprechend die privaten Eigenanteile auf. Diese erreichen beispielsweise bei vollstationärer Pflege im Heim im Ex-

tremfall bei langer Pflegedauer bis zu 305.000 Euro.

Damit wird deutlich, dass die Pflegepflichtversicherung schon immer nur als Teilkaskoversicherung konzipiert war – und es aller Voraussicht nach auch in Zukunft bleiben wird. Diese Realität steht ganz im Gegensatz zur noch immer weit verbreiteten Ansicht, mit der Schaffung der Pflegepflichtversicherung sei man im Pflegefall rundum abgesichert. Doch zur Einführung dieses Modells kam es in erster Linie, um die Sozialkassen zu entlasten, die angesichts einer steten Zunahme Pflegebedürftiger in die Knie zu gehen drohten. Also raus aus der Steuerfinanzierung und rein in die Beitragsfinanzierung – getragen von den Arbeitnehmern und den Arbeitgebern. Letztere hatten sich anfangs heftig zur Wehr gesetzt und auf die ohnehin schon hohen Lohnnebenkosten verwiesen.

Trotz deutlicher Warnungen von Ökonomen aller Couleur kam das aus der gesetzlichen Renten- und Krankenversicherung bekannte Umlageverfahren wieder zum Einsatz und nicht ein kapitalgedecktes System, das von Ökonomen empfohlen wurde. Der Grund lag auf der Hand: Nur so konnten Leistungen ab dem ersten Tag nach Einführung des neuen Modells sichergestellt

werden. Heute muss man erkennen, dass die demografische Entwicklung nur schwer mit dem Umlageverfahren unter einen Hut zu bringen ist. Zur Jahrtausendwende betrug der Anteil der Über-60-Jährigen an der Gesamtbevölkerung 23,6 Prozent. Im Jahr 2020 wird er bei 30,5 Prozent liegen und 2050 bei 38,9 Prozent. Oder ein anderes Bild: 1990 finanzierten noch vier Erwerbstätige einen Rentner, 2010 konnten sich diese Aufgabe nur noch drei Beschäftigte teilen. 2030 werden es zwei sein – und 2050 werden 1,5 Erwerbstätige für die Kosten eines Rentners aufkommen müssen.

Auch Ehepartner und Kinder müssen bezahlen

Doch damit nicht genug. Die gesetzliche Pflegeversicherung sorgt nicht wie erhofft für Entspannung. Stattdessen besteht nach wie vor ein erhebliches finanzielles Risiko für die Betroffenen – und ihre nächsten Familienangehörigen. Denn einer Untersuchung zufolge können 40 Prozent der Pflegebedürftigen die Differenz zwischen der Leistung aus der gesetzlichen Pflegeversicherung und den tatsächlichen Kosten für eine Betreuung durch Pflegefachkräfte – vor allem stationär – nicht aus

der eigenen Tasche bezahlen. Dann steht ihnen zwar Sozialhilfe zu. Doch das Sozialamt tritt nur in Vorleistung und versucht, das ausgelegte Geld von der nahen Familie zurückzufordern.

Zuerst vom Ehepartner, danach von den Kindern. Den Angehörigen stehen zwar gewisse Freibeträge zu, doch auf der sicheren Seite sind sie damit noch längst nicht. Beim Single liegt der Freibetrag bei etwa 1.500 Euro, für Ehepartner gibt es noch mal 1.200 Euro oben drauf. Für sonstiges Vermögen und fremdvermietete Immobilien sind darüber hinaus 12.500 Euro (Single) und 25.000 Euro (Ehepaare) frei. Das selbst genutzte Eigenheim von Familienangehörigen ist zwar gesetzlich geschützt, dasjenige der Eltern aber nicht, sobald diese in einer Pflegestätte wohnen. Plastisch lässt sich das Motto „Kinder haften für ihre Eltern“ am Beispiel eines kinderlosen Singles verdeutlichen, der über ein bereinigtes Einkommen von monatlich 3.500 Euro verfügt. Abzüglich individuellen Familienbedarfs beläuft sich seine Unterhaltungspflicht auf 950 Euro im Monat.

Ein Schwerstpflegefall kann bis 5.500 Euro im Monat kosten

Der Pflege-Bahr deckt – wenn er denn abgeschlossen wird – diese Lücke auch nicht. Gesetzlich vorgeschrieben ist nämlich eine monatliche Leistung von mindestens 600 Euro in Pflegestufe 3. Das mag zwar hilfreich erscheinen, doch ein Schwerstpflegeplatz im Heim kann schnell bis zu 5.500 Euro monatlich kosten, so Experten. Kommen dann rund 1.900 Euro von der gesetzlichen Pflegeversicherung, 600 Euro aus einem Pflege-Bahr-Tarif und vielleicht 1.000 Euro Monatsrente vom Pflegebedürftigen, bleibt eine Lücke von 2.000 Euro. Dass die Pflegeperson vielleicht auch noch Geld für laufende Ausgaben (zum Beispiel eine zu finanzierende Miete) benötigt, ist dabei nicht berücksichtigt.

Pflegedienste haben für eine durchschnittliche Pflegedauer einen Zeitraum von acht Jahren errechnet. Bei Eigenanteilen, die im Durchschnitt – je nach Pflegestufe und Region und je nachdem, ob die Pflege im Heim oder zu Hause stattfindet – zwischen 470 Euro und 1.866 Euro variieren, kommen im Schnitt mehr als 31.000 Euro als Eigenanteil zusammen. Ohne eine qualitativ und quantitativ hochwertige zusätzliche Privatvorsorge müssen diese aus der privaten Schatulle aufgebracht werden.

Bisher nur 2,2 Millionen private Pflegezusatzpolicen

Dies der breiten Bevölkerung deutlich vor Augen zu führen, ist eine der dringendsten Zukunftsaufgaben von Verkäufern privater Versicherungen. Damit haben sie alle Hände voll zu tun. Nur rund 2,2 Millionen private Pflegezusatzversicherungen existierten 2012 laut aktuellem Zahlenbericht der PKV. Das war zwar eine Steigerung gegenüber dem Vorjahr um fast 16 Prozent. Doch angesichts der völlig unzureichenden Durchdringung in den deutschen Haushalten wartet hier eine Herkulesaufgabe. Allerdings verbunden mit einem großen Geschäftspotenzial. Die Gothaer bietet den Maklern für die perfekte Beratung ihrer Kunden mit der Produktlinie MediP Tarife, die zu den besten am Markt gehören (siehe auch Seite 6).

„GUT BERATEN“

Weiterbildungsinitiative in Kraft: Die Gothaer macht mit

Der GDV und die Vermittlerverbände haben sich zusammengeschlossen, um die Fach- und Beratungskompetenz von Vermittlern zu steigern. Die Resonanz bei Unternehmen und Maklern ist groß.



Lernen – ein Leben lang: Mit der Bildungsinitiative der Versicherer soll die Beratungsqualität weiter optimiert werden.

Anfang des Jahres ist flächendeckend die Bildungsinitiative „gut beraten“ gestartet, schon seit Juli vergangenen Jahres war sie in einzelnen Unternehmen getestet worden. In der Initiative „gut beraten“ haben sich unter anderem die Verbände der Versicherer, der Vermittler und die Gewerkschaft ver.di zusammengeschlossen. Entstanden ist die Idee im Februar 2011. Inhaltlich orientiert sich die Initiative an der Weiterbildungssystematik der Ärzte. Und die Resonanz unter den Versicherungsgesellschaften ist riesig. Ein Großteil der Versicherungsunternehmen hat die Leitlinien, die die Initiative entwickelt hatte, bereits übernommen. Dazu gehört auch die Gothaer. Und das, obwohl Mitmachen freiwillig ist. „Es ist beeindruckend, mit welcher Entschlusskraft die Versicherungswirtschaft eine solche Initiative auf den Weg bringt, und welche Ressourcen die Branche in die Weiterbildung steckt“, so Katharina Höhn, Hauptgeschäftsführerin des Bildungsverbands BWV e. V., der die Geschäftsstelle der Initiative beheimatet. Ihren Angaben zufolge haben etwa allein 100 Branchenvertreter in den Ausschüssen und Arbeitskreisen mitgearbeitet, um diese Initiative aus der Taufe zu heben.

Im Rahmen der Initiative werden Bildungsmaßnahmen honoriert, bei denen Vermittler ihre Fach- und Beratungskompetenz weiterentwickeln, um damit den Kundenbedürfnissen auch in Zukunft weiterhin gerecht werden zu können. Für die Teilnahme an entsprechenden unternehmensinternen sowie an externen Bildungsmaßnahmen gibt es Weiterbildungspunkte. Jede Lerneinheit von 45 Minuten bringt einen Bildungspunkt. Sind binnen fünf Jahren 200 Punkte gesammelt, gibt es ein unternehmensübergreifendes Zertifikat. Doch so lange muss niemand warten, will er sich gegenüber seinem Kunden als besonders qualifiziert ausweisen. Schon nach einem Jahr gibt es einen schriftlichen Nachweis über die persönliche Teilnahme an der Bildungsinitiative.

Diese stützt sich im Übrigen auf folgende Kompetenzen:

- **Die Fachkompetenz.** Hierzu zählen ein breites und tiefes Wissen sowie instrumentale und systemische Fertigkeiten und eine ausgeprägte Beurteilungsfähigkeit.

- **Die personale Kompetenz.** Vermittler müssen hier ihre Team- und Führungsfähigkeit unter Beweis stellen sowie mitgestalten und kommunizieren können. Hinzu kommt der Nachweis von Selbstständigkeit, also eigenständiges Handeln, Verantwortung übernehmen, reflektieren und lernen können.

Dieses Modell basiert auf dem Kompetenzmodell, das dem Deutschen

Qualifikationsrahmen für lebenslanges Lernen zugrunde liegt.

Doch wie werden eigentlich die gesammelten Bildungspunkte erfasst? Alle Weiterbildungsmaßnahmen plus die dafür angerechneten Punkte werden auf einem unabhängigen Weiterbildungskonto in einer zentralen Datenbank erfasst. Zwölf Pilotunternehmen haben diese Weiterbildungsdatenbank mitentwickelt und getestet, auch die Gothaer. Seit Jahresbeginn nun können rund 300.000 Versiche-

rungsvermittler, Versicherungs- und Finanzdienstleistungsunternehmen sowie Bildungsanbieter die neuen Regeln nutzen. Übrigens gibt es unter bestimmten Voraussetzungen auch für E-Learning Bildungspunkte. Dabei muss es sich allerdings um geplante Maßnahmen handeln – einfach ein Video bei Youtube aufzurufen, gilt also nicht. Hingegen können für Lernvideos im Rahmen einer geplanten und organisierten Maßnahme Punkte vergeben werden. Alle Details und wie einzelne

Weiterbildungsmaßnahmen bewertet werden, können Makler im Internet direkt bei der Initiative einsehen (www.gutberaten.de). Sie sollten das neue Modell in jedem Fall ernst nehmen. Nach dem neuen Kodex des GDV dürfen Versicherer wie die Gothaer, die sich dazu verpflichtet haben, nur noch mit denjenigen Maklern zusammenarbeiten, die aktiv an Weiterbildungsmaßnahmen teilnehmen. Dies wird sogar von Wirtschaftsprüfern regelmäßig kontrolliert.

TRUSTED PARTNER DMA UND GOING PUBLIC

Lehrpläne in Arbeit

Die unabhängigen Dienstleister für Bildungsangebote bieten eine zertifizierte Weiterbildung.

Wissenstransfer für Makler wird künftig noch wichtiger, da jeder Vermittler 40 Weiterbildungspunkte für ein Jahreszertifikat benötigt, die man bei einem sogenannten Trusted Partner erwerben muss. Die beiden unabhängigen Bildungsdienste Deutsche Makler Akademie (DMA) und Going Public haben sich bereits akkreditiert und adäquate Lehrpläne für Präsenzseminare, zertifizierte Weiterbildung, praxisbezogene Individualtrainings oder webba-

sierte Schulungen erarbeitet. Die Jahresprogramme werden in diesen Tagen veröffentlicht.

Die DMA mit Sitz in Wiesbaden ist die erste Weiterbildungseinrichtung mit einem staatlich anerkannten Studiengang für Makler und Mehrfachagenten. Die Bildungsangebote der DMA sind ebenso neutral und qualitativ hochkarätig wie die von Going Public, der Akademie für Finanzberatung in Berlin, die ebenfalls akademische Abschlüsse anbietet.



www.makler.gothaer.de/gothaerdma



www.makler.gothaer.de/gothaergoingpublic

WORKSHOPS GEPLANT

GoWissen: Ambitioniertes Programm

Makler müssen viel wissen – die Gothaer muss viel wissen. Weil sie Partner sind. Daher investiert die Gothaer in Aus- und Weiterbildung, um den Vertrieb zu unterstützen.

Die Gothaer bietet zusammen mit verschiedenen vertriebsorientierten Partnern interessante Möglichkeiten, den Anforderungen eines dynamischen Marktes mit seinen vielschichtigen Themen und Herausforderungen gerecht zu werden.

Im Makler-Portal der Gothaer finden Vertriebspartner die Aus- und Weiterbildungsangebote externer Trainer und der eigenen hoch qualifizierten Spartenspezialisten des Versicherers.

Dabei will die Gothaer mit dem Programm GoWissen ganz unterschiedliche Vorkenntnisse und zielgruppenspezifische Anforderungen abdecken.

Und tut das seit Jahren erfolgreich. Aussagen von Mitarbeitern aus Maklerbetrieben wie „Tolle Veranstaltung, bitte weitermachen!“ bestätigen den Erfolg der GoWissen-Schulungen, die regelmäßig an den Standorten der Gothaer Maklerdirektionen durchgeführt werden.

Seminare zu zahlreichen Versicherungsthemen

Die Gothaer bietet den Maklern ein ambitioniertes Programm. Zum Angebot gehören Schulungen zu Themen wie Haftpflicht, Transport, TV, Objektschutz/Sicherungstechnik, Wer-

teermittlung, GMP/GUP oder Rechtsschutz. Über die konkreten Termine und Anmeldungen werden die Makler von den zuständigen regionalen Maklerdirektionen informiert.

Ein Schwerpunkt der GoWissen-Schulungen und -Workshops wird 2014 auch das Thema Bildungsinitiative „gut beraten“ sein. Mit der verpflichtenden, kontinuierlichen Weiterbildung setzt die Versicherungsbranche neue Maßstäbe.



www.makler.gothaer.de/gowissen

VERBESSERUNGEN

Die neuen Produkte für Privatkunden – leistungsstark und innovativ

Der Relaunch bei den SHU-Produkten ist so grundlegend, dass sich die Gothaer damit deutlich vom Wettbewerb abhebt. Für unabhängige Vermittler und ihre Kunden haben sich die Gothaer Produkte entscheidend verbessert.

Im gesamten SHU-Privatkunden-Segment geht die Gothaer in die Offensive. In der Privathaftpflicht, in der Hausrat-, Wohngebäude- und Unfallversicherung gibt es ein grundlegendes Update. Mit der UnfallrentePlus und dem Haus- und Wohnungsschutzbrief kommen ab 1. Februar 2014 neue Produkte ins Angebot. Mit dem Gothaer Garantiepaket – nun integriert in die Versicherungsbedingungen – garantiert die Gothaer zusätzliche Beratungssicherheit für unabhängige Vertriebspartner.

Zudem hat die Gothaer einen neuen Service zur Aktualisierung vorhandener Altbestände etabliert. „Neo“, das Neuordnungstool insbesondere für Hausrat-, Unfall- und Haftpflichtverträge. Die Umstellung auf die neuen Tarife der Gothaer eigenen Bestände ist dank NEO kein Problem.

Mit den Neuerungen in den SHU-Produkten sind Privatkunden noch besser abgesichert.



Top 5-Highlights in Sach, Haftpflicht und Unfall: Starke Argumente, die überzeugen.

Gothaer UnfallTop (PlusDeckung*)

- Professionelles Reha-Management schon im Topschutz
- Verletzungen durch **Eigenbewegung***
- Kosmetische Operationskosten nach **krebsbedingter Brust-OP*** bis 5.000 EUR
- **Zerstörung von Zahnersatz*** (z. B. Krone oder Zahnimplantat) (bis 2.500 EUR)
- **Helmklausel:** zusätzliche Invaliditätsleistung bei ausgewählten Sportunfällen (bis 10.000 EUR*)

Gothaer PrivathaftpflichtTop (PlusDeckung*)

- Hohe Deckungssummen (**bis 50 Mio. EUR***) ohne versteckte Selbstbehalte
- Forderungsausfalldeckung, wenn VN der Geschädigte ist und der Verursacher nicht zahlen kann, **ohne Mindestschadenhöhe***
- **Ersatz bei fehlender Haftungsgrundlage**
 - Gefälligkeithandlungen, z. B. Umzugshilfe (**bis zur Deckungssumme**)
 - Deliktunfähigkeit von Kindern und sonstigen mitversicherten Personen (**bis zur Deckungssumme***)
- **Neuwerterersatz** (Anschaffungswert bis 3.000 EUR, im 1. Jahr nach Erstkauf)*
- Beschädigung und Abhandenkommen geliehener/gemieteter Sachen (**bis 200.000 EUR***)
- Be- und Entladeschäden von Kfz* **bis 10.000 EUR**

Gothaer HausratTop (PlusDeckung*)

- **Grobe Fahrlässigkeit**
 - Bei Herbeiführen des Versicherungsfalls – schon in Top bis zur VSU
- Bei Obliegenheitsverletzungen* bis 5.000 EUR
- **Räuberische Erpressung** (bis zur VSU) und **Trickdiebstahl*** bis 3 % der VSU
- **Datenrettungskosten:** Wiederherstellung und Wiederbeschaffung (bis 3 % der VSU*)
- Diebstahl von **Kinderwagen, Krankenfahrrädern, Rollatoren, Gehhilfen** (bis 3 % der VSU*)
- **Transportmittelunfall*** bis zur VSU

Gothaer WohngebäudeTop (PlusDeckung*)

- **Grobe Fahrlässigkeit**
 - Bei Herbeiführen des Versicherungsfalls – schon in Top bis zur VSU
- Bei Obliegenheitsverletzungen* bis 5.000 EUR
- Mietausfall für Wohnräume (**bis 36 Monate***)
- Mietausfall für **Gewerberäume** (bis 36 Monate*)
- **Diebstahl von außen am Gebäude angebrachten Sachen*** bis 500 EUR
- **Tierbiss*** an elektrischen Anlagen und Leitungen

Hinweise: Die mit *-Vermerk gekennzeichneten Leistungen gelten nur für die PlusDeckung. Für alle aufgeführten Leistungsaussagen gilt: Der vollständige Leistungsumfang ergibt sich nur aus den Allgemeinen Versicherungsbedingungen.

HAUS- UND WOHNUNGSSCHUTZBRIEF

Neue Generation von Schutzbriefen

Die Kunden von heute sind deutlich anspruchsvoller. Sie wünschen sich selbstverständlich finanzielle Sicherheit – aber genauso selbstverständlich schnelle und praktische Unterstützung im Schadenfall und auch in Alltagssituationen. Für die Versicherer heißt das: weg vom Schadenregulierer, hin zum Schadenmanager. Und mittendrin der Vermittler, der sich als Bindeglied zwischen Kunde und Versicherer bestens profilieren kann. Das Rüstzeug dafür gibt es ab sofort von der Gothaer.

Zum Start in eine ganze Generation von problemlösenden Schutzbrief-Angeboten geht der Haus- und Wohnungsschutzbrief in den Vertrieb. Vermittler können sich damit in eine ganze Wertschöpfungskette einbringen. Mit der um alltägliche und lebensnahe Situationen erweiterten Deckung schaffen sie ein umfassendes Sicherheits- und Servicegefühl bei ihren Kunden. Bei Schäden stellen sie die bestmögliche Betreuung ihrer Kunden unter Beweis. Und in der Nachbetreuung erleben Kunden ein proaktives Qualitätsmanagement. Das stärkt die Kundenbindung zum Vermittler in einzigartiger Weise.

Der neue Gothaer Haus- und Wohnungsschutzbrief hilft bei großen und kleinen Notfällen rund um das eigene Zuhause: wenn sich der Kunde – ob Mieter oder Eigentümer – zum Beispiel ausgesperrt hat, sich in der Wohnung plötzlich Schädlinge breit gemacht haben oder er einen telefonischen Rechtsrat zu einer strittigen Handwerksache benötigt.

Die Notfallhilfe erbringt die Gothaer 24 Stunden am Tag an sieben Tagen in der Woche. Je Schadereignis leistet der neue Schutzbrief bis zu 500 Euro. Die Jahreshöchstleistung liegt bei 1.500 Euro. Die Beiträge für diesen kompakten Alltagsschutz sind denkbar niedrig kalkuliert. Kurzum: Mit dem neuen Produkt der Gothaer veredeln Vermittler ihr Sachversicherungsangebot, stärken ihr Image als Rundum-Dienstleister und erzielen so einen eindeutigen Wettbewerbsvorteil.



EXISTENZSCHUTZ MIT VIER BAUSTEINEN

Die Gothaer UnfallrentePlus – Leistung neu definiert

Invalidität rundum abgesichert – bei Unfall, Krankheit oder Verlust von körperlichen Fähigkeiten. Die neue Gothaer UnfallrentePlus wird so zum echten Existenzschutz.

Die Aufgabe: Invaliditätssicherung radikal neu denken. Das Ergebnis: die neue UnfallrentePlus der Gothaer. Das neue Spitzenprodukt setzt sich aus vier ineinandergreifenden Bausteinen zusammen:

- **Invaliditätsrente:** Sie leistet bei Unfällen ab 50 Prozent Invalidität. Zugrunde liegen dabei die vereinbarten Gliedertaxen nach den Unfallversicherungsbedingungen.
- **Pflegerente:** Sie leistet bei Pflegebedürftigkeit ab Pflegestufe 1. Die Einstufung legt der Medizinische Dienst fest. Nach drei Jahren in einer Pflegestufe wird die Rente weitergezahlt, auch wenn der Kunde nach erneuter Untersuchung keine Pflegestufe mehr erhält.
- **Grundfähigkeitenrente:** Sie leistet beim dauerhaften Verlust von Grundfähigkeiten, beispielsweise Sehen, Hören, Gehen oder Biegen. Hierzu wird ein Punktesystem herangezogen. Ab mindestens 100 Punkten gibt es die Rente.
- **Organrente:** Sie leistet bei unumkehrbarer Beeinträchtigung der Funktionsfähigkeit von Hirn, Lunge, Herz, Leber, Nieren, Psyche oder bei Krebs. Medizinisch objektive Kriterien bestimmen den Leistungsfall.

Die Gothaer UnfallrentePlus definiert Leistung ganz neu. Invalidität wird rundum abgesichert, das heißt bei Unfall, Krankheit oder Verlust von körperlichen Fähigkeiten. So wird sie zum echten Existenzschutz bei schweren Schicksalsschlägen.

Kunden können die Höhe der Rente selbst bestimmen: ab 500 Euro bis maximal 3.000 Euro. Darüber hinaus besteht die Wahlmöglichkeit, dass die Rente nur bis zum Alter von 60 Jahren oder lebenslang gezahlt wird. Die UnfallrentePlus lässt sich mit den übrigen Leistungsarten der Unfallversicherung kombinieren, beispielsweise mit einer Invaliditätsleistung in Kapitalform oder einem Unfall-Krankenhaus-Tagegeld. Aber natürlich ist sie auch als separate Leistung abschließbar, und es können für sie alle drei Produktlinien gewählt werden, also die Gothaer Unfall, die Gothaer UnfallTop oder die Gothaer UnfallTop mit PlusDeckung.

Die Gothaer UnfallrentePlus sichert die Existenz bei dauerhafter körperlicher Beeinträchtigung. Sie ist die ideale Ergänzung zur Berufsunfähigkeitsversicherung und zur Absicherung schwerer Krankheiten (Perikon). Ganz besonders interessant ist die Gothaer UnfallrentePlus für Personen



Neue UnfallrentePlus mit vier ineinandergreifenden Bausteinen.

ohne versicherbare berufliche Tätigkeit oder auch für Kunden, die eine Berufsunfähigkeitsversicherung aus beruflichen oder gesundheitlichen Gründen nicht oder nur erschwert abschließen können. Und last but not least für Menschen, die ihre Arbeitskraft höher absichern wollen, als es über eine Berufsunfähigkeitsrente möglich ist. Für diesen Personenkreis stellt die UnfallrentePlus eine preisgünstige Ergänzung dar.

Für unabhängige Vertriebspartner der Gothaer alles in allem ein innovatives und gänzlich neues Geschäftsfeld mit erheblichen Wachstumsperspektiven.



Starker Angriff: Die Gothaer geht bei den Gruppenunfallversicherungen in die Offensive und setzt mit einer neuen Produktgeneration auf Qualität.

GRUPPENUNFALLVERSICHERUNGEN

Angreifen mit Qualität statt Dumping-Depression

Anders als ein großer Teil des Marktes bleibt die Gothaer im Segment der Gruppenunfallversicherungen aktiv. Sie kommt mit einem breiten Spektrum an unterschiedlichen Produkten – und legt bei den Leistungen nochmals drauf.

Eigene Fehler und Dumpingpreise haben einige Versicherungsunternehmen veranlasst, sich aus der Gruppenunfallversicherung zu verabschieden. Nicht so die Gothaer. Im Gegenteil: Mit einer neuen Produktgeneration setzt sie auf Leistung und Markterfolge. Der Versicherungsvertrag ist bereits ab zwei zu versichernden Personen mit in der Spitze hohen Versicherungssummen, weit gefächerten Leistungen und sieben unterschiedlichen Invaliditätsangeboten möglich. Hinzu kommt ein breites Spektrum an unterschiedlichen Produkten – von der betrieblichen Gruppen-Unfallversicherung über die Vereins-Gruppen-Unfallversicherung bis hin zur Absicherung für Bauhelfer oder Kindergärten. Zudem bietet die Gothaer in Zeiten eines härteren Marktes mit weniger Anbietern ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis mit einem auf die Belange des gewerblichen Kunden zugeschnittenen Bedingungsnetzwerk. Auch in Zukunft dürfen Makler gewohnt gute Bedingungen erwarten. Und zwar in drei Varianten:

- **Günstiger Grundsatz** über die Gothaer Unfallversicherungsbedingungen (GUB 2014) mit einigen Leistungserweiterungen wie etwa einer Absicherung für Gäste und Besu-

cher, einer Lebensretter-Unfallversicherung, dem Einschluss von Kart-Veranstaltungen, einer Helmklausele oder der Mitwirkungsklausel ab 40 Prozent und einer schon leicht verbesserten Gliedertaxe.

- **Hochwertiger Versicherungsschutz** über die Gothaer UnfallTop 2014 für Unternehmerkunden mit vielen Leistungserweiterungen. Etwa einer verbesserten Gliedertaxe, dem neuen Reha-Management, Gipsgeld, Komageld, Reha- und Kurkostenbeihilfe, Sofortleistung bei Schwerverletzungen, Heilkosten im Ausland, behinderungsbedingten Mehraufwendungen (Umbaukosten) für den privaten und separat für den beruflichen Teil und einer Immun-Klausel.
- **Ausgezeichneter Versicherungsschutz** über die PlusDeckung zur Gothaer UnfallTop 2014 für Unternehmerkunden mit noch mehr Leistungserweiterungen. Hierzu zählen die Mitversicherung von Eigenbewegungen, eine nochmals verbesserte Gliedertaxe, nochmals verlängerte Invaliditätsfristen und eine Erhöhung der Versicherungssummen etwa bei Gips-, Komageld und Umbaukosten, das Erlernen der Gebärdensprache und der Blindenschrift sowie Haushaltshilfegeld.

Schon seit der Tarifgeneration 2010 bietet die Gothaer ein Reha-Management an. Dieses navigiert und begleitet Unfallopfer während ihrer Genesung, damit eine schnelle Rückkehr an den Arbeitsplatz ermöglicht werden kann. Das Reha-Management kann den Verunfallten ebenfalls bei der Einrichtung eines behindertengerechten Arbeitsplatzes unterstützen. Bislang war das Reha-Management in der PlusDeckung enthalten. Ab der Tarifgeneration 2014 wird es in der Top-Deckung zu finden sein.

Auch inhaltlich wurde dieser Service überarbeitet und erweitert. So gibt es jetzt eine berufliche Reintegrationshilfe, Beratung und Hilfestellung beim Umbau des Arbeitsplatzes, eine Interimsorganisation bei Mitarbeitern in Schlüsselpositionen (Key-Persons), psychologische Begleitung nach Krisensituationen, und auch das betriebliche Eingliederungsmanagement wird organisiert. Speziell für Key-Persons bietet die Gothaer im Rahmen der betrieblichen Gruppen-Unfallversicherung eine Key-Person-Absicherung an. Neben finanziellen Leistungen ist das Reha-Management hier immer fester Vertragsbestandteil. Auch wenn nur die günstige GUB-Deckung gewählt wird.

D & O - STRAFRECHTSSCHUTZ

Rundum-Absicherung gegen Fehler des Managements

Echter Mehrwert für Kunden wie Geschäftsführer oder Vorstände durch die kombinierte D&O-Strafrechtsschutz-Versicherung von Gothaer und ROLAND.

Mit dem neuen Kombi-Produkt reagiert die Gothaer auf die in den letzten Jahren gestiegene Nachfrage nach möglichst breiter Rundum-Absicherung von Unternehmen gegen Fehler des Managements, gegen Strafverfahren sowie sonstige behördliche Ermittlungen. Dabei sichern Geschäftsführer oder Vorstände über den D&O-Teil die persönliche Haftung für ihre Tätigkeit und gleichzeitig auch das Firmenvermögen ab. Neben den haftungsrechtlichen Risiken sind Unternehmensleiter und Mitarbeiter außerdem bei ihrer Tätigkeit für das eigene Unternehmen einer immer unüberschaubareren Anzahl von strafrechtlichen Risiken ausgesetzt.

Die anfallenden Kosten von Straf- und Ordnungswidrigkeitenverfahren für sämtliche für das Unternehmen tätige Personen werden dann über den ROLAND Strafrechtsschutzbaustein gedeckt.

Deckungshighlights
Gothaer D&O

- Mitversicherung der gesamten operativen Tätigkeit von Organmitgliedern
- Mitversicherung des Regresses der Versicherungsnehmerin bei den versicherten Personen bei Vertragsstrafen, Geldbußen oder Entschädigungen mit Strafcharakter
- Wiederauffüllungsmöglichkeit der Deckungssumme
- Versicherung von Fremdmandaten in externen Unternehmen und in Verbänden und gemeinnützigen Organisationen ohne Sublimit

Die Spezialsparten D&O und Unternehmens-Strafrechtsschutz sind so mit der Kombi-Police aus einer Hand erhältlich – mit perfekt aufeinander abgestimmten Bedingungsnetzen. Das bringt dem Kunden auch bei der Regulierung Vorteile: Staatsanwaltschaftliche Ermittlungsverfahren gegen Leistungs- und Aufsichtsorgane ziehen häufig zivilrechtliche Inanspruchnahmen nach sich, sodass beide Sparten betroffen sind. Durch die Kombination ist gewährleistet, dass der Leistungsfall entweder durch die Gothaer oder durch ROLAND bearbeitet wird. Weiterer Vorteil: Durch die Kombination beider Sparten zu einem Produkt können äußerst attraktive Prämien gegenüber Einzelverträgen angeboten werden. Daneben bieten die Deckungen Inhalte, die weit über dem Marktstandard liegen.

Deckungshighlights
ROLAND Strafrechtsschutz

- Honorarvereinbarungen mit Strafverteidigern sind für sämtliche Personen in Ausübung ihrer Tätigkeit für das Unternehmen versichert.
- Versicherungsschutz besteht auch für Mitarbeiter von Fremdfirmen bei Zustimmung durch den Versicherungsnehmer.
- exklusives Sublimit zum erweiterten Steuer-Strafrechtsschutz
- Verzicht auf schadenfallbedingte Kündigung
- umfassendes Paket von Serviceleistungen



Justitia wägt Recht und Unrecht ab. Bei Auseinandersetzungen im Strafrecht kann das zu einer teuren Angelegenheit werden.



Mit der richtigen Absicherung muss man sich auch als Pflegebedürftiger keine Sorgen machen.

FLEXIBLE ABSICHERUNG

THEMA DER AUSGABE:
Biometrie

Der Turbo für die Pflegefallvorsorge

Die Gothaer stellt Vermittlern seit Anfang des Jahres mit MediP eine zuverlässige und flexible Absicherung im Fall einer Pflegebedürftigkeit zur Verfügung. Je nach Pflegestufe leistet MediP ein individuell vereinbartes Pflegetagegeld.

Das Beste: Die Absicherung lässt sich an wachsende Bedürfnisse im Laufe der Zeit anpassen.

Mehr als zwei Millionen Menschen sind in Deutschland auf Pflege angewiesen – Tendenz stark steigend. Mit der höheren Lebenserwartung steigt auch das Risiko, zum Pflegefall zu werden, zum Beispiel durch Demenz. Dann ist ein hoher Betreuungsaufwand notwendig. Trotzdem ist gerade für junge und aktive Menschen das Thema

Pflege meist weit weg. Was dabei jedoch häufig übersehen wird: Durch Unfälle oder schwere Erkrankungen kann jeder pflegebedürftig werden. Ist der Pflegefall erst einmal eingetreten, sind etwaige Vermögenswerte schnell aufgebraucht. Die Leistungen aus der gesetzlichen Pflegeversicherung reichen dann bei weitem nicht aus, denn qualifizierte Pflege ist teuer: So fallen

für die Pflege im Pflegeheim bei Pflegestufe 3 durchschnittlich Kosten in Höhe von 3.237 Euro monatlich an, davon übernimmt die Pflegepflichtversicherung aber nur 1.550 Euro. Und auch zu Hause gepflegt werden kann nur, wer über die notwendigen finanziellen Mittel verfügt. Besonders heikel: Um die entstehende Lücke zu schließen, wird nicht nur auf die Rente

und die Ersparnisse des Pflegepatienten zurückgegriffen. Im Ernstfall werden auch die Ehepartner oder sogar die Kinder zur Kasse gebeten.

Mit dem neuen Pflegetagegeld MediP können Makler nun eine hervorragende Lösung für dieses Problem anbieten. Die neue Produktlinie macht es dem Vermittler leichter als je zuvor, seinen Kunden noch individuellere

und flexiblere Lösungen als bisher anzubieten. Zahlreiche Optionen und Alleinstellungsmerkmale ermöglichen neue Beratungsansätze vor allem in der Zielgruppe der jüngeren Generation.

Ob Absicherung von Demenz oder einer langfristigen Pflegebedürftigkeit – alles kann individuell am Bedarf des Kunden ausgerichtet und später – ohne erneute Gesundheitsprüfung – angepasst werden. Auch Einmalzahlungen sind möglich. Tritt der Pflegefall ein, kann der Versicherte frei über das Pflegetagegeld verfügen, bereits ab Pflegestufe 1 sind keine Beiträge mehr zu zahlen.

Junge Leute können eine umfangreiche Grundversorgung schon mit wenig Geld in den Griff bekommen. Ein Beispiel ist besonders beeindruckend: So zahlt ein 30-Jähriger für 1.500 Euro Pflegegeld aus MediP 3 ganze 16,96 Euro im Monat. Nimmt er den MediP o (Demenzleistung) mit monatlich 600 Euro Leistung hinzu, macht das in der Summe nur 24,93 Euro. Bereits im Preis inbegriffen: die Möglichkeit zur Nachversicherung der ambulanten Pflegestufen 1 und 2 mit Alter 50 Jahre oder erstmaligem Rentenbezug wegen Alters. Ganz ohne erneute Gesundheitsprüfung.

Highlights MediP

- Nachversicherungsoptionen ohne erneute Gesundheitsprüfung
- bestmögliche finanzielle Absicherung im Pflegefall
- vollstationäre Kurzzeitpflege zur Entlastung des Pflegenden
- flexible Ausrichtung auf die Bedürfnisse des Kunden
- Soforthilfe bei Unfall und kurzzeitiger Pflegebedürftigkeit
- Demenz mit- oder solo versicherbar

→ www.makler.gothaer.de/mediP

Im emag hier klicken und Film zu MediP anschauen

GRUPPENTARIF MEDIGROUP

Neue Regeln bei der betrieblichen Krankenversicherung

Trotz Aufhebung der Steuervorteile bleibt der bKV-Gruppentarif für den Unternehmern eine hoch attraktive Lösung, um Mitarbeitern etwas Gutes zu tun.

Erst im April 2012 hatte der Bundesfinanzhof entschieden, dass vom Arbeitgeber für seine Mitarbeiter finanzierte Beiträge zur betrieblichen Krankenversicherung (bKV) als Sachzuwendungen gelten. Bis zu 44 Euro monatlich seien für die Beschäftigten lohnsteuer- und sozialversicherungs-

frei. Doch jetzt heißt es plötzlich: Kommando zurück. Vom 1. Januar 2014 an müssen die Beiträge voll versteuert werden, und es fallen auch Sozialversicherungsbeiträge an. So steht es in einem Schreiben des Bundesfinanzministeriums vom 10. Oktober 2013. Es handele sich bei diesen Zahlun-

gen um den Zufluss von Barlohn und keineswegs um eine Sachleistung. Es spiele auch keine Rolle, dass der Arbeitgeber als Versicherungsnehmer im Vertrag stehe. Der Passus im BMF-Schreiben ist unmissverständlich: „Die 44-Euro-Freigrenze ist damit nicht anzuwenden.“ Dabei muss auf eines hingewiesen werden: Bei der 44-Euro-Grenze handelt es sich um eine Freigrenze und nicht einen Freibetrag. Das ist ein kleiner, aber wichtiger Unterschied. Denn beim Überschreiten der Freigrenze muss der Gesamtbetrag versteuert werden und nicht nur der Unterschiedsbetrag.

Betroffenen Unternehmen bleiben nun zwei Möglichkeiten: Sie bedienen sich der Pauschalversteuerung nach §40 Abs. 1 Nr. 1 EStG. In diesem Fall sind die bKV-Beiträge für die Mitarbeiter weiterhin steuer- und sozialversicherungsfrei. Das Unternehmen kann die übernommene Pauschalsteuer als Betriebsausgabe steuerlich geltend



Die Motivation der Mitarbeiter kann durch betriebliche Leistungen gefördert werden.

QR-Code scannen und alles über den Corporate Health Award erfahren.

Fünf Gründe für MediGroup

- Durch die Bereitstellung eines umfangreichen Versicherungsschutzes erhöht sich Attraktivität eines Unternehmens im „war for talents“.
- Arbeitnehmer erhalten einen beitragsgünstigen Zusatzversicherungsschutz mit erleichterten Aufnahmebedingungen.
- Der Gruppenvertrag kann arbeitgeber- oder arbeitnehmerfinanziert abgeschlossen werden. Auch Mischformen, wie eine Anschubfinanzierung, sind machbar. Sofern die Beitragszahlung direkt durch die Mitarbeiter erfolgt, entstehen den Unternehmen keine zusätzlichen Kosten.
- Durch qualitativ bessere Versorgung im Krankheitsfall wird eine frühere Genesung und Arbeitsfähigkeit der Mitarbeiter gefördert.
- Durch die Mitversicherung von Familienangehörigen und Lebenspartnern zu gleichen günstigen Bedingungen wird soziales Engagement betont.

ern und Sozialversicherung zahlen müssen, so bleibt die arbeitgeberfinanzierte bKV nach wie vor aus vielen Gründen für Firmen hoch attraktiv.

→ www.makler.gothaer.de/medigroup

→ www.makler.gothaer.de/corporatehealthaward2013

THEMA DER AUSGABE:
Biometrie

GOTHAER BASISVORSORGE-REFLEX

Ausgezeichneter Vierfach-Schutz gegen die großen Risiken des Lebens

Mit der neuen BasisVorsorge-ReFlex bietet die Gothaer Vertriebspartnern eine besonders attraktive Lösung, um die wichtigsten Lebensrisiken ihrer Kunden abzusichern – und das steuerbegünstigt. Das Produkt bündelt die Absicherung gegen Altersarmut, Berufsunfähigkeit, Pflegebedürftigkeit und das Todesfallrisiko in einer Police.

Ein Start wie aus dem Bilderbuch. Mit ihrem letzten Baustein zur ReFlex-Familie hat die Gothaer eine Punktlandung hingelegt. Kein Wunder – mit einem für die Branche einzigartigen Konzept werden alle vier großen biometrischen Risiken Altersarmut, Berufsunfähigkeit, Pflegebedürftigkeit und Tod in einem Versicherungsvertrag gebündelt. Für Vertriebspartner ergeben sich besonders attraktive Verkaufschancen. Die Reaktionen fachkundiger Analysten ließen dann auch nicht lange auf sich warten. „Die BasisVorsorge-ReFlex zeichnet sich als sehr flexible Form der steuerlich geförderten Altersvorsorge aus und bietet einen einzigartigen Vierfach-Schutz“, schreibt das „Versicherungsmagazin“ in seiner Begründung für die Auszeichnung der Police zum „Produkt des Monats November 2013“. Das An-

gebot unterscheidet sich von denen der anderen Wettbewerber, „da die Vorsorge-Kombination in dieser Form sehr flexibel und besonders einfach

thaer BasisVorsorge-ReFlex die Höchstnote „FFF“ vergeben. Dabei hat das Produkt seine verbraucherorientierten Qualitäten „Komfort“

Selbstverständlich wird der Vertrag bei Berufsunfähigkeit in voller Höhe beitragsfrei weitergeführt. Wer nur den Baustein Beitragsbefreiung wünscht, kann diesen sogar ohne Gesundheitsprüfung einschließen. Einzige Bedingung: zwei Jahre Wartezeit. Ausnahme: Bei Berufsunfähigkeit durch einen Unfall wird sofort geleistet.

Risiko Nummer drei ist die Sicherheit bei Pflegebedürftigkeit. Bei Vertragsabschluss kann der Kunde die Option auf erhöhte Altersrente im Pflegefall mit einschließen. Bei Abschluss vor dem Alter von 50 Jahren sogar ohne Gesundheitserklärung, danach mit einer kurzen Erklärung zum Gesundheitsstatus.

Die BasisVorsorge-ReFlex sichert aber nicht nur den Kunden selbst ab, sondern auch dessen Familie (Risiko Nummer vier). Dem Ehepartner oder den Kindern – bis maximal zum 25. Lebensjahr – steht bei Tod des Kunden eine Hinterbliebenenrente zu, errechnet aus dem vorhandenen Vertragsguthaben. Für den Tod nach Rentenbeginn muss hierfür eine Rentengarantiezeit gewählt werden. Ein Highlight gibt es nur bei der Gothaer: Wird die Option auf eine erhöhte Altersrente bei Pflegebedürftigkeit eingeschlossen, bleibt die vereinbarte Rentengarantiezeit dennoch in vollem Umfang erhalten.

Vier Absicherungen in einem Vertrag und ein Top-Vorteil obendrauf: Der Beitrag kann steuerlich bis zur jährlichen Beitrags-Obergrenze von 20.000 Euro für Ledige und 40.000 Euro für Verheiratete im Jahr 2013 bereits zu 76 Prozent geltend gemacht werden.

➔ www.makler.gothaer.de/basisvorsorgereflex



ohne Gesundheitsprüfung zu beantragen ist.“ Das „Versicherungsmagazin“ zeichnet jeden Monat Produkte aus, die sich durch besondere Innovationen vom Markt abheben.

Gleichzeitig hat das Ratinginstitut Franke und Bornberg der Go-

(Schwerpunkt Sicherheit) und „Aktiv“ (Schwerpunkt Flexibilität) jeweils mit der Bestnote „FFF“ bewiesen. Wie bei Rürup-Policen üblich, sichern sich die Kunden eine lebenslange garantierte Rente. Bei der BasisVorsorge-ReFlex nehmen sie zusätzlich aber an den Chancen des Kapitalmarktes teil. Das alles bei gleichzeitiger Beitragsgarantie und darüber hinaus Sicherung bereits erzielter Renditen. Erreicht wird dies über eine intelligente Anlage in drei Töpfen: dem besonders geschützten Deckungsstock, einem Garantie- oder Wertsicherungs fonds und der freien Fondsanlage.

Maximal 49 Prozent des Gesamtbeitrages können überdies für eine – Risiko Nummer zwei – Rente bei Berufsunfähigkeit verwendet werden. Fondsmotor mit Geld-zurück-Chance: Da die Beiträge für die Berufsunfähigkeitsrente in einem separaten Topf angelegt werden, hilft die Fondsentwicklung bei der Finanzierung der Berufsunfähigkeitsrente. Bei guter Fondsentwicklung erhöht sich zusätzlich die Altersrente. Dieser fondsgebundene Baustein ist am deutschen Markt einzigartig.

THEMA DER AUSGABE:
Biometrie

GOTHAER BERUFSUNFÄHIGKEITSVERSICHERUNG

Neue TV-Kampagne unterstützt beim Verkauf

Das Premiumprodukt der Gothaer hat sich zum Verkaufserfolg entwickelt. Die Verkaufschancen sind jetzt besonders gut.

Aktuell scheidet jeder vierte Berufstätige aufgrund von Berufsunfähigkeit vorzeitig aus dem Berufsleben aus. Die Hälfte der Betroffenen ist unter 50 Jahre alt, rund ein Drittel noch keine 45 Jahre. Die Sozialsysteme leisten kaum mehr als die Grundsicherung.

Kein Wunder, dass sich die Berufsunfähigkeitsversicherung (SBU) der Gothaer binnen kürzester Zeit zu einem großen Erfolg entwickelt hat. Makler können sie als Basis- und Premiumtarif anbieten, bei beiden Varianten kann zusätzlich eine Starter-Option für Auszubildende und Berufsanfänger eingeschlossen werden. Ab April unterstützt die Gothaer die Akquise durch einen

Fernsehsport. Dann können Makler die SBU noch leichter verkaufen.

Der Basistarif bietet einen besonders günstigen Versicherungsschutz, der Premiumtarif darüber hinaus noch zusätzliche Leistungen. Wird der Versicherte beispielsweise durch einen Unfall berufsunfähig, erhält er sofort eine Kapitalzahlung, und auch Reha-Kosten zur Minderung der Unfallfolgen werden übernommen. Bei erfolgreicher Wiedereingliederung in den Beruf wird der Versicherte mit einer Kapitalleistung belohnt. Bei Selbstständigen beteiligt sich die Gothaer an den Kosten einer Umorganisation in der Firma. Darüber hinaus wird dem Versicherten auch nach Ablauf des Vertrages eine lebenslange Rente gezahlt, sofern die

Berufsunfähigkeit aufgrund einer Pflegebedürftigkeit vor dem 45. Lebensjahr eingetreten ist. Ganz wichtig: Ehepaare mit Kindern profitieren von einem Familienbonus. Dann sinkt der Beitrag für die SBU. Erkrankt eines der Kinder an einer der definierten schweren Krankheiten, erhält der Kunde zudem eine Kapitalzahlung, die er für die Genesung seines Sprösslings einsetzen kann.

Neben der privaten Vorsorge bietet sich die SBU hervorragend auch als Direktversicherung an. Sämtliche Vorteile der Direktversicherung, gepaart mit den Vorzügen des Kollektivgeschäfts, ermöglichen einen deutlich vereinfachten Zugang zur BU-Vorsorge und sichern dem Mitarbeiter darüber hinaus ein ausgesprochen attraktives Verhältnis von Bei-

trag und Leistung. Bei entsprechenden Rahmenbedingungen stellt der Betrieb als Kollektiv eine einheitliche Risikogruppe dar, und die sonst obligatorische Gesundheitsprüfung kann durch eine einfache Gesundheitserklärung ersetzt werden. Bereits ab einer Kollektivgröße von fünf versicherten Personen ist ein Aufnahmeverfahren über Liste möglich, bei dem der Arbeitgeber (alternativ der Arbeitnehmer) lediglich eine Dienstobliegenheitserklärung abgibt – bei vollständigem Verzicht auf eine weitergehende Gesundheitsprüfung.

➔ www.makler.gothaer.de/sbu

Im mag hier klicken und den Film über SBU ansehen.

Mit den Reflex-Produkten im Alter mehr Geld im Portemonnaie.



IN DREI SCHICHTEN

Die ReFlex-Familie ist komplett – und bietet jede Menge Highlights

Mit der Einführung der neuen BasisVorsorge-ReFlex ist die Vorsorge-Familie komplett – und wird mit dem Gothaer „GPS“ immer besser.

Die ReFlex-Familie der Gothaer ist komplett. Die fondsgebundene Variante gibt es jetzt in allen drei Schichten der Altersvorsorge. Von der BasisVorsorge über die bAV Direktversicherung bis hin zur privaten Rentenversicherung. Bei dynamischen Hybridmodellen, wie die der Gothaer ReFlex-Familie, werden die Chancen einer Fondspolice mit der Sicherheit einer konventionellen Anlage kombiniert. Das Geld der Kunden wird monatlich vertragsindividuell unter Berücksichtigung der Kapitalmarktlage zwischen drei Töpfen umgeschichtet – dem Deckungsstock, dem Garantie- oder Wertsicherungs fonds und der freien Fondsanlage. Die Musik spielt dabei aller Erfahrung nach im zweiten Topf, dem Garantie- oder Wertsicherungs fonds, da der Großteil der Beiträge dort investiert wird. Je besser dessen Investmentqualität, desto höher die Renditechancen. Und genau hier gibt es qualitative Unterschiede der verschiedenen Produktmodelle am Markt. Es lohnt sich der Blick ins Detail.

Die ReFlex-Familie baut bei der Verknüpfung von hoher Sicherheit und Rendite auf das einzigartige Garantie-Performance-System (GPS) der Gothaer: ein automatischer Umschichtmechanismus in Kombination mit hoher Qualität der Anlage und festen Garantien. Kurz gesagt: Das Gothaer GPS bringt das entscheidende Plus – mehr Sicherheit und Rendite für die Altersvorsorge der Kunden. So steht das Gothaer GPS auch für ein breites Angebot des zweiten Topfes von derzeit fünf Garantie- oder Wertsicherungs fonds über verschiedenste Anlageschwerpunkte. Der Kunde kann jederzeit kostenlos seine Anlageschwerpunkte ändern. Das bietet im Bereich der Garantie- und Wertsicherungs fonds kein anderer Wettbewerber am Markt. In Kombination mit der freien Fondsanlage sichert sich der Kunde so die Chance auf eine attraktive Rendite. Durch den intelligenten Umschichtmechanismus werden stets die richtigen Töpfe bespart und so dem Kunden Garantien in Form einer Beitragsgarantie sowie einer automatischen jährlichen Renditesicherung gewährt.

Natürlich enthält die ReFlex-Produktfamilie darüber hinaus noch jede Menge Highlights: etwa Beitragsflexibilitäten, kurzfristige Auszahlungsmöglichkeiten, Todesfallschutz vor und nach Rentenbeginn, einen zusätzlich wählbaren BU-Schutz, ein Ablaufmanagement, eine Pflegerenten-Option und noch vieles mehr.

Lebensversicherung besser als ihr Ruf – positive Vermarktung dringend erforderlich

Wir alle haben in der letzten Zeit erlebt, wie sehr eine überwiegend negative Medienberichterstattung über Versicherer die tägliche Arbeit beeinflusst. Der „Lustreise-Skandal“ bei der ERGO oder aber „Provisionsexzesse in der Krankenversicherung“ standen lange Zeit im Fokus der Medien. Insbesondere aber die Lebensversicherung geriet in jüngster Zeit in die Schlagzeilen. „Deutsche Lebensversicherer mit massiven Vertrauensproblemen“ oder „Der Kampf um die Lebensversicherung“ – das sind nur einige der Titel, die sich in der Presse fast täglich wiederfinden. Eine solche Berichterstattung wirkt sich negativ auf das Image der Versicherungsbranche – aktuell insbesondere auf die Lebensversicherung – aus. Und dies unabhängig davon, ob die Zeitungsberichte berechtigt oder unberechtigt, fundiert oder oberflächlich, richtig oder falsch sind. Auch von Seiten der Verbraucherschützer erfährt die Branche immer wieder Gegenwind in der Lebensversicherung – und das, obwohl beispielsweise an der privaten Altersvorsorge angesichts sinkender gesetzlicher Renten kein Weg vorbeiführt.

Proaktiv ein positives Image für die Lebensversicherung erzeugen

Dieses „Imageproblem“ der Lebensversicherung hat das Präsidium des GDV bewogen, eine breit angelegte

Eine ernsthafte und nachhaltige Verbesserung des Images der Lebensversicherung hilft allen, sowohl Unternehmen als auch ihren Vertriebspartnern. Die Gothaer begrüßt die Initiative des GDV grundsätzlich.

Initiative zu starten. Ziel dieser Initiative ist es, die Lebensversicherung proaktiv und positiv zu vermarkten. Die Gothaer begrüßt diese Initiative grundsätzlich. Eine ernsthafte und nachhaltige Verbesserung des Images der Lebensversicherung hilft allen, so-

wohl den Unternehmen als auch ihren Vertriebspartnern.

Einige Punkte der GDV-Initiative hat die Gothaer Lebensversicherung AG bereits vor einiger Zeit aufgegriffen und umgesetzt. So wurde zum Beispiel mehr Transparenz in der Kom-

munikation mit den Vertriebspartnern und den Kunden geschaffen.

Die AVB von Gothaer Perikon wurden im Oktober 2012 mit dem Textverständlichkeitssiegel des TÜV Saarland ausgezeichnet. Dies bestätigt die gute Verständlichkeit der AVB, die somit deutlich über dem Marktdurchschnitt liegt. Als erster und bisher einziger Versicherer hat die Gothaer dieses Siegel erhalten und setzt somit neue Maßstäbe bei der Kundenfreundlichkeit und Transparenz.

Aber auch im Bereich „Flexibilitäten“ ist die Gothaer mit ihren Altersvorsorgeprodukten sehr gut aufgestellt. Die Produkte passen sich jeder Lebenssituation flexibel an – und bei den Rürup-Produkten bietet die Gothaer als einer von wenigen Anbietern am Markt eine „Open-Market-Option“ an, die eine steuerneutrale Übertragbarkeit des Kapitals zu Beginn des Rentenbezugs auf einen beliebig anderen Versicherer zulässt.

Diskussion um Provisionsdeckelung

Andere Punkte der GDV-Initiative, die momentan diskutiert werden, bedürfen aber einer durchaus kritischen und fundierten Betrachtung. So wird darüber diskutiert, die einzurechnen-

den Abschlusskosten und damit einhergehend die Höhe der Vertriebsvergütung gesetzlich zu beschränken sowie gegebenenfalls neue Regelungen zur Stornohaftung zu treffen.

Gerade beim Thema Vergütung sind beide Seiten der Medaille zu betrachten. Natürlich wirken sich sehr hohe Vergütungen zum Teil negativ auf das Image der Versicherer aus. Auch kann eine weitere eventuelle Garantiezinsabsenkung zum Januar 2015, die Erwartung der Kunden nach einer Beitragsgarantie oder ein gesetzlich erforderlicher Beitragserhalt in der bAV dazu führen, dass über die Provisionshöhe und/oder -verteilung nachgedacht und Provisionsmodelle fortentwickelt werden müssen.

Auf der anderen Seite ist aber ganz klar: Eine qualifizierte Beratung muss entsprechend honoriert werden. Vertriebspartner können sich darauf verlassen, dass der Gothaer dieser Aspekt sehr wichtig ist und sie ihn in den Diskussionen einbringt.

Zu betonen ist, dass es sich derzeit ausschließlich um Diskussionen handelt, die – teilweise kontrovers – geführt werden. Zum aktuellen Zeitpunkt gibt es aber keine finalen Beschlüsse, sodass konkrete Ergebnisse oder Maßnahmen weiter offen bleiben.

Mit der Gothaer haben Makler aber den richtigen Partner an ihrer Seite, der sich bisher – aber auch zukünftig – für Vertriebspartner, Kunden sowie ein positives Image der Lebensversicherung einsetzen wird.



Positive Akzente setzen. Die LV ist besser als ihr derzeitiger Ruf.

KAPITALANLAGE-KNOW-HOW

Mit den Gothaer Comfort Fonds Anlagerisiken begrenzen und hohe Renditen erzielen

Trotz unübersichtlicher Lage auf dem Kapitalmarkt ist Kapitalerhalt möglich – mit aktivem Vermögensmanagement im Fondsmantel, den Gothaer Comfort Fonds. Diese kommen wahlweise in allen fondsgebundenen Produkten der Gothaer Lebensversicherung AG zum Einsatz. Sie begrenzen die Anlagerisiken und können attraktive Renditen erwirtschaften.

Als im vergangenen November die Europäische Zentralbank EZB den Leitzins auf den historischen Zinssatz von 0,25 Prozent senkte, dürfte auch dem Letzten klar geworden sein: Die bei den Deutschen so

beliebten, risikoarmen Anlageformen wie Tagesgeld- oder Festgeldkonten haben ein Problem: Die Erträge, die sie erwirtschaften, sind derart gering, dass sie nicht einmal mehr den jährlichen Kaufkraftverlust ausgleichen.

Aus einem risikolosen Zins ist heute ein zinsloses Risiko geworden.

Gleichzeitig scheuen viele Deutsche renditestärkere Anlageformen wie Aktien, weil sie Verluste befürchten oder sich nicht mit der Materie auskennen. Moderate Risiken sind aber notwendig, um Kapital real zu erhalten oder Renditen zu erzielen.

Die Alternative sind aber nicht nur risikoreiche Anlageklassen wie Aktien, sondern die Verteilung der Risiken über viele Anlageklassen und -formen (Anleihen, Aktien, Immobilien und Rohstoffe) kombiniert mit einem aktiven Management, welches auf die bestehenden Risiken unter anderem durch Umgewichtung der Anlageklas-

sen innerhalb des Fonds reagiert und gleichzeitig attraktive Renditen anstrebt. Anleger profitieren direkt vom Kapitalanlage-Know-how der Gothaer. Angeboten werden drei Anlagestrategien, die sich durch ausgewählte Chancen-Risiko-Profile unterscheiden.

Für sicherheitsorientierte Anleger ist der Gothaer Comfort Ertrag ideal. Wer bereit ist, für überdurchschnittliche Ertragschancen größere Schwankungen in Kauf zu nehmen, ist mit dem Gothaer Comfort Dynamik bestens bedient.

Der Gothaer Comfort Balance richtet sich an den ausgewogenen Anleger. Das Beste: Alle vermögensverwaltenden Comfort Fonds stehen in den fondsgebundenen Produkten der Gothaer Lebensversicherung AG als Lösung zur Verfügung.

Produkte mit Gothaer Comfort Fonds

Ausgewählte Altersvorsorgeprodukte über alle Schichten, die mit den vermögensverwaltenden Gothaer Comfort Fonds Rendite erwirtschaften:

- **Neu:** Gothaer BasisVorsorge-ReFlex
- Gothaer Direktversicherung-ReFlex
- Gothaer ErgänzungsVorsorge-ReFlex/Fonds
- Gothaer VarioRent-ReFlex (auch U-Kasse)
- Gothaer Pensionskasse Fonds
- Gothaer BasisVorsorge Fonds
- Gothaer VarioRent plus Fonds

Daneben gibt es auch fondsgebundene Produkte zur Absicherung biometrischer Risiken:

- Gothaer Perikon zur Absicherung schwerer Erkrankungen
- Gothaer PflegeRent Invest
- Fondsgebundene Berufsunfähigkeitszusatzversicherung



Inside GoAM

Am 13. März 2014 gewährt die Gothaer Asset Management AG (GoAM) unabhängigen Vertriebspartnern und Vermögensverwaltern erneut spannende Einblicke ins Herz eines modernen institutionellen Asset Managers. Wie bereits im vergangenen September gibt es wieder nützliche Informationen und die Möglichkeit, sich mit dem Portfoliomanagement auszutauschen. Die Anlageprofis der GoAM stellen die Kapitalanlagestrategie der Gothaer vor und zeigen die besonderen Herausforderungen für Versicherungs-Asset-Manager auf.

Kompetente Einschätzungen zu bestimmten Anlageklassen, Konjunkturdaten und aktuellen Marktentwicklungen sowie ein Besuch im Handelsraum der GoAM runden das Informationsangebot ab. Interessierte können sich bei Christian Wirtz unter christian_wirtz@gothaer.de anmelden.

HA BERLINER NACHFOLGEPLANUNG

Risiken ernst nehmen

Beim Thema Unternehmensnachfolge gibt es viele Fallstricke. Das Angebot der HA Berliner Nachfolgeplanung ist für Makler deshalb interessant, weil sie ihren Kunden damit einen kompetenten und wichtigen Zusatzservice an die Hand geben können.

Wunder, dass es in 53 Prozent aller Erbfälle zu Streitigkeiten kommt. Erschreckender noch: Dies trifft auf 70 Prozent aller Unternehmen und Vermögenden zu.

Was passiert, wenn der Trauring fehlt?

Laut Erbrecht verbleibt beim überlebenden Ehepartner als Zugewinn die Hälfte des Vermögens. Die andere Hälfte teilen sich eheliche Kinder, Adoptiv-

kinder und nichteheliche Kinder. Ist ein Kind bereits verstorben, teilen sich dessen Kinder, also die Enkel den entsprechenden Erbanteil. Bei kinderlosen Ehepaaren stehen dem überlebenden Partner drei Viertel als Zugewinn zu, der Rest geht an die vielleicht noch lebenden Schwiegereltern. Heike Albrecht hierzu: „Ist das eine gewollte Erbengemeinschaft?“ Und wenn der Trauring fehlt, geht der

Lebenspartner oder die Lebenspartnerin leer aus. Entweder gibt es ein Kind, das alles erbt. Oder das Geld geht an die Eltern des verstorbenen Partners oder dessen Geschwister und Neffen – oder in letzter Konsequenz an den Staat.

Beim Berliner Testament mit einer Verteilung von 50 Prozent auf den Ehepartner und 50 Prozent auf die Kinder kann das Problem aus nicht vermute-



Wenn der Vater mit dem Sohne – auch in der Familie sollte Nachfolge klug geregelt werden.

ten Ecken kommen. Angenommen, ein Kind entwickelt sich weniger erfreulich, während das andere sich beispielsweise voll in das Unternehmen hineinkniet. War dann eine Gleichbehandlung beider Kinder im Sinne des Erfinders? Hätte der Vater angesichts der unerwarteten Entwicklung nicht das Testament ändern wollen? Und was wäre, sollte er ein zweites Mal heiraten? Im Testament muss es eine entsprechende Regelung im Bereich Vormundschaft und Vermögenssorge geben, wenn die Ex-Frau nicht erben soll.

Welche Bedeutung hat das alles aber für eine Kapitalgesellschaft? Generell sind Geschäftsanteile vererblich. „Das kann auch nicht durch Gesellschaftsvertrag ausgeschlossen werden“, erklärt Albrecht. In der sogenannten Gesamtrechtsnachfolge nach

§ 1922 BGB geht der GmbH-Anteil eines Gesellschafters auf den oder die gesetzlichen oder testamentarischen Erben über. Aber was passiert, wenn der Erbe fachlich oder persönlich nicht interessiert oder geeignet ist und seinen GmbH-Anteil an einen Dritten veräußert? Dann käme es zu einer Überfremdung des Unternehmens. Wer das vermeiden will, muss dem zuvorkommen.

Daher heißt es, den Unternehmensübergang zu sichern. Dazu bedarf es der Klärung wichtiger Fragen: Was muss alles im Detail geregelt werden? Wer führt die Geschäfte beispielsweise bei einer Berufsunfähigkeit oder Krankheit des Gesellschafters weiter? Wie können ungewollte Erben vermieden werden? Mit der Sicherung des Unternehmensübergangs korrespondiert ganz eng die Sicherung

liquider Ansprüche, also Abfindung, Pflichtteilsansprüche, Erbschaftssteuer und Verbindlichkeiten. Unternehmen könnten nun ihre Steuerberater, einen Rechtsanwalt, einen Notar oder einen anderen Auftraggeber einbinden. Wichtig ist nur, dass es eine ganzheitliche Beratung gibt – hinsichtlich der Vermeidung von Streitigkeiten, der Berücksichtigung der Erbschaftssteuer, der aktuellen Rechtsprechung. Und zwar individuell und über Pauschallösungen hinaus. „Dies alles zusammen entspricht den Wünschen unserer Mandanten“, erklärt Albrecht.

Unterstützung für Maklerbetriebe

In diesem Zusammenhang steht Heike Albrecht mit ihrem Unternehmen auch Maklerbetrieben als Partner zur Seite. Diese können sich mit einem entsprechenden Beratungsangebot von ihren Wettbewerbern abheben. Sie bieten damit ein Mehr an Service für ihre Kunden und Kooperationspartner. Dies entspricht auch aktuellen Marktentwicklungen, zumal durch hoch spezialisierte Dienstleistungen ein Imagegewinn entsteht. Ihnen bietet die HA Berliner Nachfolgeplanung spezielle praxisorientierte Seminare mit qualifizierten und erfahrenen Trainern. Zusätzlich die Durchführung von Veranstaltungen für VIP-Kunden. Und auch die Begleitung zu Kundenterminen im gehobenen Unternehmer-Segment mit Vermögenswerten ab 500.000 Euro.

Es gebe darüber hinaus, so Heike Albrecht, noch weitere anzusprechen- de Vertriebsansätze, beispielsweise die bAV, Gesellschafter-Geschäftsführer-Versorgung, Pensionszusagen, ein Versorgungswerk für Freiberufler. Aber auch Anlagen für die Enkelkinder, die Absicherung gegen Liquiditätsengpässe wegen erbchaftlicher Verpflichtungen oder die Berücksichtigung von BU, Krankheit und Pflege.

Was passiert mit dem eigenen Vermögen, wenn man schwer krank, berufsunfähig oder pflegebedürftig wird? Oder wenn aus heiterem Himmel das Vormundschaftsgericht vor der Tür steht? Wie geht es in all diesen Fällen weiter, wer kümmert sich eigentlich um was? Was bedeuten eigentlich Pflichtteilsansprüche? Sind Lebenspartner/in oder Familie dann abgesichert? Was wird aus dem eigenen Unternehmen? Dieses geballte Bündel aus absolut existenziellen Fragen dürfte so manchem den Schweiß auf die Stirn treiben – und das vielleicht zu Recht. „Mehr als 90 Prozent der Menschen können sie nicht beantworten“, sagt Heike Albrecht. Sie ist Geschäftsführerin der HA Berliner Nachfolgeplanung GmbH und berät Unternehmenschefs, in großer Zahl auch Versicherungsmakler.

Zumal Gefahren selbst dort lauern, wo viele sie zunächst nicht vermuten. Und der Katalog ist lang:

- Betriebsaufspaltung
- Berliner Testament
- Erbengemeinschaft – Streitgemeinschaft
- Vorsorgevollmacht
- Liquiditätsengpass
- Patientenverfügung
- geschiedene Ehegatten
- Auslandsvermögen
- minderjährige Kinder
- abgeschriebene Testamente
- Bindungswirkung



Heike Albrecht ist Geschäftsführerin der HA Berliner Nachfolgeplanung GmbH.

„Aber“, so macht Albrecht Mut, „es sieht komplizierter aus, als es ist.“ Wenn man denn den richtigen Berater an seiner Seite habe. In der Praxis sieht das jedoch anders aus. 77 Prozent der Deutschen besitzen überhaupt kein, 20 Prozent ein mangelhaftes und nur die restlichen drei Prozent ein einwandfreies Testament. Im Übrigen seien 80 Prozent aller Dokumente Berliner Testamente. Wohl kaum ein



GRUNDLAGEN FÜR DIE KUNDENBEZIEHUNG

Eine gute Partnerschaft ist MehrWert

Die Gothaer hat den Anspruch, ihren Geschäftspartnern mehr als „nur“ professionelle Produktlösungen zu bieten. Mit MehrWerten für Makler wird ein Paket aus Serviceleistungen geschnürt, das in dieser Form im deutschen Versicherungsmarkt einmalig ist.

Es gibt Leistungen, die ein Versicherungsvertrieb von seinem Partner ganz einfach erwarten darf. Die Gothaer liefert darüber hinaus aber noch erfolg-

versprechende Faktoren, die sie von anderen Versicherungs- und Vertriebsgesellschaften positiv abheben: MehrWerte – in genau den für Makler entscheidenden Bereichen. Dabei

handelt es sich um eine Kombination von Serviceleistungen und Optimierungsmöglichkeiten für die Betriebsorganisation. Auf diese Weise bietet die Gothaer als professioneller Partner

dem Vertrieb Grundlagen für eine erfolgreiche und vor allem stressfreie Kundenbeziehung. Ein einmaliger, exklusiver Service in der deutschen Versicherungsbranche.

Human Capital – der Faktor Mensch

Keine Daten oder Fakten, Seminare oder Kurse sind so entscheidend für den Erfolg wie die Menschen, die dahinterstehen. Eine der großen Stärken der Gothaer liegt in der optimalen und partnerschaftlichen Beratung der Makler – und immer genau dann und dort, wo sie gebraucht wird. Im Makler-Portal findet man mit nur zwei Klicks alle Ansprechpartner, von der Maklerdirektion bis zu den technischen Hotlines.

Kommunikation – aktuell und zeitnah informiert

Modern, persönlich, schnell: So lautet die Kommunikationsstrategie für Vertriebspartner. Die Gothaer sorgt dafür, dass jeder Makler richtig und aktuell informiert ist. Denn Wissen ist ein MehrWert, der im Wettbewerb immer mehr an Bedeutung gewinnt.

Für den Vertriebs Erfolg stellt die Gothaer verschiedene speziell auf die Bedürfnisse von Maklern zugeschnittene Medien zur Verfügung. Der E-Mail-Service GoNewsletter gehört ebenso dazu wie die Maklerzei-

tung GoNews und viele andere wertvolle Angebote.

Wer sich für Social Media interessiert, kann einen weiteren MehrWert nutzen: das Gothaer Social Media Handbuch. Hier erfahren Makler, welche Medien mit welchem Zeitaufwand in ihrem Betrieb einsetzbar sind.

Das Handbuch kann im Makler-Portal angesehen und heruntergeladen werden.

www.makler.gothaer.de/gothamakterinfo

Professionelle Dienstleistungen

Die Gothaer bietet noch weitere kompetente MehrWerte, die Maklerbetriebe gewinnbringend in den Arbeitsalltag einbringen können. Dazu zählt auch GoWissen, das Gothaer Angebot zur Weiterbildung.

Außerdem können Makler von Gothaer Netzwerkpartnern wie die DMA und Going Public oder externen Referenten profitieren. Das Angebot wird ständig ausgeweitet – öfter mal nachschauen lohnt sich.

Technische Unterstützung

Moderne Informationstechnologie ist nicht mehr aus der Unternehmenswelt wegzudenken. Für den Vertrieb bedeutet das eine zügige Abwicklung und weniger Papierkram. Neben dem übersichtlichen und informativen Makler-Portal und modernen Rechnern bietet die Gothaer einige online und offline nutzbare Tools, die die tägliche Maklerarbeit einfacher, schneller oder besser machen. Zum umfangreichen Angebot des Technik-Pakets für Profis zählen zum Beispiel Angebotsrechner und Online-Anträge, Informationen über Ereignisse im Bestand des Maklers oder eine auch mobil verfügbare Online-Kundeninformation.

Alle Tools und Anwendungen sind zum Nachlesen in der Technik-Broschüre zusammengefasst, die im Makler-Portal heruntergeladen werden kann.



Im emag hier klicken und den Technik-Film ansehen!



www.makler.gothaer.de/mehrwerte



Teilen bekommt einen immer größeren Stellenwert in der Gesellschaft. Ständig entwickeln sich neue Formen des sozialen Miteinanders – im privaten wie im geschäftlichen Umfeld.

ZUKUNFTSLABOR DEUTSCHLAND, TEIL 6

„Goodciety“ – gemeinsam in eine bessere Zukunft

Wie sieht die Zukunft in Deutschland aus? Im sechsten Teil des Zukunftsreports geht es um ein Thema, welches das Zusammenleben der Menschen verändern wird: soziale Innovationen. Netzwerke und Kooperationen ebnen den Weg in eine bessere Gesellschaft.

Immer schneller rast der technische Fortschritt durch die Welt. Ob Internet, Smartphone oder Computerbrille – in schwindelerregendem Tempo spült er ständig neue Errungenschaften auf den Markt. Technik, die begeistert? Nicht unbedingt. Denn die Zeiten haben sich geändert. Der euphorische Jubel, der die technischen Neuerungen des vergangenen Jahrhunderts begleitete, bleibt inzwischen aus.

Die Zukunft, so mehren sich die Stimmen, gehört einer anderen Idee, die immer stärker in den Vordergrund tritt: der Idee der sozialen Innovation. „Mit dem Übergang von der Industrie zur Wissens- und Dienstleistungsgesellschaft vollzieht sich ein Paradigmenwechsel des Innovationssystems, infolgedessen sich das Verhältnis von technologischen und sozialen Innovationen grundlegend verändert“, sagt Professor Dr. Jürgen Howaldt, Geschäftsführer der Sozialforschungsstelle Dortmund. Während die Technik ihre Vorreiterstellung verliere, wachse die Bedeutung von Netzwerken und Kooperationen, und die Gesellschaft werde durch die verstärkte Einbeziehung der Nutzenden und Bürger selbst zum Ort von Innovationen. Den Unterschied machen zukünftig nicht mehr Maschinen, also technische Erfindungen, sondern Handlungsweisen.

Aber was ist eine soziale Innovation überhaupt? Der Soziologe Wolfgang Zapf beschreibt sie als „neue Wege, Ziele zu erreichen, insbesondere neue Organisationsformen, neue

Regulierungen, neue Lebensstile, die die Richtung des sozialen Wandels verändern, Probleme besser lösen als frühere Praktiken, und die deshalb wert sind, nachgeahmt und institutionalisiert zu werden“. Dabei unterscheiden sich die sozialen von den technischen Innovationen in einem wesentlichen Punkt: Sie funktionieren nur im Kollektiv.

Erfolgsgeschichte Carsharing

Aktuell schreibt eine neue Form der Mobilität im Dienstleistungsbereich innovative Erfolgsgeschichte: das Carsharing. Eine Gruppe von Menschen handelt hier nach dem gleichen Muster. Statt ein eigenes Auto zu kaufen, wird ein begrenztes Kontingent an Fahrzeugen miteinander geteilt. Eine essentielle Voraussetzung für eine soziale Innovation ist hier gegeben: die Bereitschaft der handelnden Perso-

nen, ein neues Denken zu entwickeln, ein sogenanntes „Sozio-Engineering“, das laut Zukunftsforscher Matthias Horx „seine Erkenntnisse aus der Praxis zieht, aber auch aus Erkenntnissen der System- und Spieltheorie“. Als Grundsatz beim Carsharing gilt: Der Zugang zu Dingen ist wichtiger als ihr Besitz. Und so geht die soziale Innovation Hand in Hand mit einem anderen Trend: dem Teilen. Weitere Beispiele sozialer Innovationen sind in den unterschiedlichsten Bereichen zu finden und werden immer vielfältiger. Sie reichen von der dualen Hochschule über Social Media, Mikrokredite, Slow Food, Fernstudium bis hin zu Wikipedia oder, historisch betrachtet, zurück bis zur Einführung der Demokratie.

Unter dem Aspekt des Teilens entwickeln sich derzeit ständig neue Formen des sozialen Miteinanders – im privaten und geschäftlichen Umfeld. Populär sind unter anderem das Co-Housing und das Co-Working.

Letzteres bezeichnet eine neuartige Arbeitsform, bei der Freiberufler, Kreativschaffende oder kleine Startups, die unabhängig voneinander agieren, in gemeinsamen Räumlichkeiten zusammenarbeiten und somit voneinander profitieren. Sie teilen sich den Arbeitsplatz mit all seiner Infrastruktur und bilden eine Gemeinschaft. Dabei bleibt die Nutzung jedoch stets unverbindlich und flexibel, ohne große Verpflichtungen.

Nach einem ähnlichen Muster verläuft das Co-Housing: das gemeinschaftliche Wohnen. Inzwischen existieren bereits ganze Siedlungen, die vor allem bei jungen Familien und Alleinerziehenden begehrt sind. Der Vorteil: Man kennt sich, hat bei Bedarf Gesellschaft – und man hilft sich gegenseitig bei der Kinderbetreuung. Steigende Mieten, ein mangelhaftes Wohnungsangebot und fehlende soziale Kontakte führen dazu, dass sich immer mehr Menschen für eine alternative Form des Zusammenlebens entscheiden. Als eine Art Gegenentwurf zur Anonymität der Großstadt zieht es sie in die Geborgenheit einer sozialen Gemeinschaft. Was für ein großes Potenzial eine gemeinschaftliche Zusammenarbeit haben kann, zeigt sich in Extremsituationen, wie zum Beispiel der Flutkatastrophe im Juni letzten Jahres in Deutschland. Kurzentschlossen bildeten Menschen spontane Kooperationen, wuchteten Sandsäcke auf die Deiche, stemmten sich mit gemeinsamer Kraft gegen die Wassermassen und setzten damit

nicht nur ungeahnte Energien, sondern auch ein enormes Zusammengehörigkeitsgefühl frei.

Die wachsende Bedeutung des Sozialen in der heutigen Welt hat auch die Politik erkannt. US-Präsident Barack Obama hat ein „Büro für Soziale Innovationen und Bürgerbeteiligung“ sowie den „Fonds für Soziale Innovationen“ für rund 50 Millionen Dollar eingerichtet. Auch die Europäische Kommission ist nachgezogen und verabschiedete eine „Strategie zur sozialen Verantwortung der Unternehmen“ (CSR = corporate social responsibility). Dieses System soll den Unternehmen als Grundlage dienen, „auf freiwilliger Basis soziale Belange und Umweltbelange in ihre Unternehmenstätigkeit und in die Wechselbeziehungen mit den Stakeholdern zu integrieren“.

Sind wir dank sozialer Innovationen nun also auf dem Weg in die gute Gesellschaft, in die „Goodciety“, wie Matthias Horx sie nennt? Tatsächlich leben wir in einer Zeit voller sozialer Experimente, seien es soziale Netzwerke, Carsharing, Co-Housing, Co-Working und vieles mehr. Wenn sich die verschiedenen Akteure der Gesellschaft neu vernetzen und auf kreative Weise kooperieren, führt das zu einem immer größeren Miteinander. Dabei geht es nicht darum, die Verantwortung hin und her zu schieben, sondern gemeinsam an einem Ziel zu arbeiten. Da dies mittlerweile viele Unternehmen erkannt haben und verstärkt nicht nur auf das ökonomische, sondern auch auf das soziale Kapital setzen, ist der Trend mittlerweile auch in der Wirtschaft angekommen. Folge: eine Moralisierung der Unternehmen, bei der das jeweilige Handeln über die Einhaltung von Regeln und vertraglicher Verpflichtungen hinausgeht. Und auch wenn einige Aktionen und Äußerungen den Verdacht des Greenwashing erwecken, das Vortäuschen eines idealisierten Images, wird es sich in Zukunft kaum jemand mehr leisten können, auf ein gewisses ökologisches und insbesondere auf ein soziales Engagement zu verzichten.



Gemeinsam stark – ob als Helfer bei Flutkatastrophen (links), beim Teilen eines Autos (Carsharing) oder beim Co-Housing.

EINE STUNDE KLARTEXT

„Das soziale System stößt an seine Grenzen. Das wird sich noch dramatisch verschärfen“

Der Wandel der Gesellschaft und seine Auswirkungen. Im Gespräch mit den GoNews erklärt Dr. Harald Michel, Leiter des Instituts für angewandte Demografie (IFAD), warum eine kinderfreundliche Politik und Zuwanderung keine effektiven Lösungen sind, warum weniger Menschen mehr Geld kosten und worauf sich jeder Deutsche einstellen sollte.

THEMA DER AUSGABE:
Biometrie



Dr. Harald Michel
leitet das Institut für
angewandte Demografie.

GoNews: Herr Dr. Michel, die Auswirkungen des demografischen Wandels, die Alterung und Schrumpfung unserer Bevölkerung werden mittlerweile auf allen politischen Ebenen diskutiert; auch im Hinblick auf das Umlageverfahren in der gesetzlichen Rentenversicherung und in der sozialen Pflegeversicherung. Dabei gibt sich die Familienpolitik besonders engagiert. Macht Ihnen das Hoffnung?

Dr. Harald Michel: Eine kinderfreundliche Familienpolitik wird uns regelmäßig als Königsweg präsentiert. Die demografischen Effekte derartiger Maßnahmen sind aber eher gering. So gibt es in der Bevölkerungsgeschichte keinen Fall einer nachhaltigen und anhaltenden Wirkung pronataler Anreize auf die langfristige Entwicklung der Geburtenrate. Familienpolitik kann weder Kinderwünsche erzeugen noch Kinder kaufen. Effekte durch Familienpolitik entstehen, wenn überhaupt, durch temporäre Beeinflussungen, beispielsweise durch das Vorziehen geplanter Geburten. Dies kann zu einem vorübergehenden Anstieg der Geburtenzahlen führen, dem aber mit Sicherheit wieder ein Abschwung folgt. Wir müssen uns somit auf einen weiteren Rückgang der Geburtenzahlen einstellen.

GoNews: Können Sie dies in eine Größenordnung bringen?

Dr. Michel: Die Zahl potenzieller Mütter wird bis zum Jahr 2050 um rund 30 Prozent abnehmen. Zum anderen deuten alle Untersuchungen zum Verhalten dieser Frauen darauf hin, dass auch der Kinderwunsch selbst eher rückläufig ist.

GoNews: In diesem Zusammenhang wird häufig das Argument der Zuwanderung eingebracht.

Dr. Michel: Bei den Wunschscenarien einer den demografischen Wandel positiv beeinflussenden Zuwanderung ist darauf zu verweisen, dass Deutschland seit jeher Probleme mit der Steuerung der Zuwanderung und der Integration der Zuwanderer hatte. Nach dem Anwerbestopp Ende 1973 hat es die Politik nicht vermocht, qualitative Kriterien für eine Zuwanderung, also etwa Bildung, zu formulieren, geschweige denn durchzusetzen. Deshalb hatte Deutschland über Versuche der quantitativen Beschränkung der Zuwanderung hinaus kaum Einflussmöglichkeiten auf die Struktur der Zuwanderung, mit allen heute sichtbaren Folgen, Stichwort Integrationsdebatte. Mit diesem stumpfen Schwert der Zuwanderung den Drachen demografischer Wandel bekämpfen zu wollen, ist mindestens naiv, wenn nicht gar politisch verantwortungslos.

GoNews: Was bleibt also der Politik?

Dr. Michel: Die Möglichkeiten, demografische Prozesse zu beeinflussen, sind gering bis nicht vorhanden und zudem höchst ambivalent. Deshalb muss sich Politik auf die Formulierung intelligenter Anpassungsstrategien konzentrieren. Dieser Weg, politisch nicht so attraktiv wie Gegensteuern und Gestalten, wird vor allem dort gegangen, wo die Folgen der demografischen Entwicklung schon deutlich spürbar sind und sich als irreversibel erwiesen haben: in den betroffenen Regionen und Kommunen Deutschlands.

GoNews: Verursachen nicht weniger Menschen gleichzeitig weniger Kosten?

Dr. Michel: Ich warne vor Illusionen bezüglich des Einsatzes von finanziellen Ressourcen. Die Bewältigung von Schrumpfungsprozessen ist für Regionen und Kommunen teurer als Wach-

„Unsere umlagefinanzierten Renten-, Kranken- und Pflegeversicherungssysteme müssen den grundlegend veränderten Altersstrukturen angepasst werden.“

tum. Das aktuell sich verstärkende Auftauchen des Begriffes einer sogenannten demografischen Dividende deutet darauf hin, dass sich eine zunehmende Anzahl von Beteiligten gern der angenehmen Vorstellung hingeben möchte, über demografisch bedingt sinkende Kosten für die abnehmende Zahl der Kinder

und Jugendlichen zusätzliche Mittel für andere Zwecke zur Verfügung zu haben. Diese törichte Auffassung hat vor 33 Jahren die Erfinderin der demografischen Forschung in Deutschland, Hilde Wander, vorausgeahnt und gleichzeitig entkräftet. Sie hat gesagt, dass ein Geburtenrückgang des derzeitigen Ausmaßes einen vermehrten Ausbildungsaufwand und höhere Kapitalinvestitionen erfordert, wenn der Ausfall an jugendlichen Nachwuchskräften später durch höhere Produktivität aufgewogen werden soll. Ihn als

eine willkommene Chance für Einsparungen im Erziehungssektor zu nutzen, ist deshalb volkswirtschaftlich gefährlich.

GoNews: Zu Optimismus besteht also kein Anlass. Welche Folgen wird das Szenario für den Sozialstaat Deutschland haben?

Dr. Michel: Unsere umlagefinanzierten Renten-, Kranken- und Pflegeversicherungssysteme sind für eine junge Bevölkerung konzipiert. Sie entsprangen einer Zeit, als die Bevölkerungspyramide noch ihren Namen verdiente und auf einem breiten Fundament junger Menschen fußte. Diese Systeme müssen den grundlegend veränderten Altersstrukturen angepasst werden.

GoNews: Man hat mitunter den Eindruck, den verantwortlichen Politikern sei dies erst kürzlich in voller Gänze bewusst geworden.

Dr. Michel: Die demografischen Entwicklungen werden von der Wissenschaft schon seit den 70er-Jahren aufgezeigt und prognostiziert. Nach Phasen der Tabuisierung rücken sie seit der Jahrtausendwende zunehmend in das Blickfeld von Öffentlichkeit und Politik. Ausschlaggebend ist vor allem der Problemdruck in den sozialen Sicherungssystemen, der jedoch noch nicht durch die mit der Alterung verbundenen Prozesse, sondern durch die hohe Arbeitslosigkeit verursacht wird. Die Forderung nach Konzepten und Lösungsmöglichkeiten wird durch diesen Umstand zunehmend lauter. Die aktuell sichtbaren Bemühungen, im Rahmen der Familienpolitik eine Steigerung der Geburtenzahlen zu bewirken, greifen jedoch zu kurz. Statistisch betrachtet gebiert eine Frau in Deutschland durchschnittlich 1,3 Kinder. Um den Alterungsprozess zu bremsen, wären weit mehr als zwei Kinder pro Frau notwendig. Aber selbst wenn das im erforderlichen Maße gelänge, würden die Auswirkungen erst in etwa 30 Jahren, bei dann schon erheblich geschrumpfter und gealterter Bevölkerung, sichtbar.

GoNews: Bis dahin werden wir gravierende Probleme mit der gesetzlichen Pflegeversicherung bekommen.

Dr. Michel: Das soziale System, das auf der Umlagefinanzierung gründet, stößt bereits jetzt an seine Grenzen. Dies wird sich in den kommenden Jahren dramatisch verschärfen. Hier liegt eine Mega-Herausforderung für die Politik, möglichst schnell zu Lösungen zu finden. Die Einführung des Pflegebahr war ein richtiger Schritt. Aber nur ein erster, es müssen weitere folgen. Sonst laufen wir mitten hinein in den Pflege-Notstand. Aber der Staat kann nicht alles alleine schaffen. Die Menschen hierzulande müssen sich viel stärker als heute bewusst werden, dass sie auch selbst für sich verantwortlich sind, und entsprechend handeln, etwa mit dem Abschluss zusätzlicher privater Vorsorge.

Zur Person

Dr. Harald Michel ist einer der renommiertesten Experten für Demografie, Ursachen und Folgen des Alterungsprozesses der Bevölkerung (Aging), Lebenslagenforschung sowie Stadt- und Regionalsoziologie. Michel studierte Soziologie in Berlin. Er promovierte zum Thema „Bevölkerungsgeschichte Deutschlands 1816–1933“. Im Jahr 1992 gründete Michel das Institut für angewandte Demographie IFAD Berlin GmbH und ist seither dessen Leiter.



Tipps & Termine

Zum Lernen



Jörg ter Schmitt, Frank Kalenborn

Schaden- und Leistungsmanagement – Kranken- und Unfallversicherungen

Zur Unterstützung der Aus- und Weiterbildung. Vermittelt werden Fähigkeiten, komplexe Schaden- und Leistungsfälle zu prüfen und zu regulieren. **288 Seiten; ISBN: 978-3-89952-742-1; 39 Euro; Verlag Versicherungswirtschaft**



Holger Drees, Robert Koch, Martin Nell

Aktuelle Probleme des Versicherungsvertrags, Versicherungsaufsichts- und Vermittlerrechts

Topaktuelle Beiträge zu Widerruf oder Pfänderschutz, EU-Vermittlerrichtlinie oder Finanzaufsicht. **762 Seiten; ISBN: 978-3-89952-774-2; 75 Euro; Verlag Versicherungswirtschaft**

Zum Nachschlagen



Winter, Eggert (Hrsg.)

Gabler Wirtschaftslexikon

Aktualisierte und erweiterte 18. Auflage des Lexikon-Klassikers mit den Themenreichen Betriebs- und Volkswirtschaft, Wirtschaftsrecht, Recht und Steuern. 180 Fachautoren, 25.000 Stichwörter. **3.700 Seiten in sechs Bänden; ISBN: 978-3-8349-3464-2; 79,99 Euro; Verlag Springer Fachmedien**

Zur Vorbereitung



J.-Matthias Graf von der Schulenburg, Ute Lohse

Versicherungsökonomik

Ein Leitfaden für Studium und Praxis zu den wichtigsten Fragen der Branche.

ISBN: 978-3-89952-615-8; 69 Euro; Verlag Versicherungswirtschaft

Zum Weiterbilden

25. Februar 2014, München

Kundenorientierte Korrespondenz

Tagesseminar der Deutschen Versicherungsakademie zu den Grundlagen der Verhaltens- und Verkaufspsychologie; 480 Euro; Ort: München; Referentin: Kristina Lahl. **Anmeldungen unter www.versicherungsakademie.bwv.de**

**Ihre Makler-
direktion ist jederzeit
für Sie da:**

www.makler.gothaer.de

*Es kann noch so kompliziert sein –
mit der richtigen Software behalten
Makler immer den Überblick.*



LEVELNINE

Erfolgreiches Tool für alle Fälle

Mit Levelnine gibt das Unternehmen ObjectiveIT Maklern ein besonderes Vergleichstool für den Bereich Berufsunfähigkeit und private Krankenversicherung an die Hand. In Verbindung mit der fachlichen Weiterbildung ist das ein einzigartiges Angebot.

Einfach, übersichtlich und dabei trotzdem tiefgründig: Das ist Levelnine, die Analyse-Software für Berufsunfähigkeitsversicherungen sowie die private Kranken- und Krankenzusatzversicherung. Die von dem Lösungsanbieter ObjectiveIT entwickelte Software bietet Versicherungsmaklern weit mehr als nur einen einfachen Vergleich: „Wir haben bislang kein anderes Programm auf dem Markt gefunden, das Vermittlern auf so übersichtliche Weise Informationen liefert und dabei trotzdem fachlich fundiert bleibt“, betont ObjectiveIT-Geschäftsführer Oliver Fink.

Erfahrung aus der Praxis in Lösungen umgesetzt

Vor acht Jahren als System- und Beratungshaus gegründet, hat sich ObjectiveIT darauf spezialisiert, professionelle Lösungen für die Versicherungsbranche zu realisieren. Basis dafür ist die eigene Erfahrung. Mitgründer und Geschäftsführer Fink war selbst viele Jahre als Versicherungsmakler mit eigenem Maklerunternehmen tätig. „Ich habe dabei gelernt, dass die vorhandenen Programme mir keine ausreichende Transparenz liefern“, sagt Fink. Und er wollte es besser machen. 2006 stellte die Software-Schmiede aus Burscheid bei Köln auf der Branchen-Leitmesse DKM ihr Programm Levelnine vor. Es wurde eine Erfolgsgeschichte: Über 1.000 Kunden nutzen die Produktreihe heute, darunter neben Versicherungs-

maklern auch Verbraucherzentralen und Versicherungsgesellschaften wie etwa die Gothaer.

Das Besondere an Levelnine: Das Programm arbeitet mit dem sogenannten Erfüllungsgrad. Während herkömmliche Vergleichsprogramme einfach anhand der seitens des Kunden gewünschten Kriterien filtern und



Oliver Fink, Geschäftsführer von ObjectiveIT, schreibt die Erfolgsgeschichte des Software-Programms Levelnine.

so Gefahr laufen, dass bei zu vielen Filterkriterien keine passende Police mehr übrig bleibt, kann der Vermittler bei Levelnine einstellen, wie hoch der Erfüllungsgrad der Anforderungen sein soll. So kommen auch Policen, die vielleicht nur 90 Prozent der Kundenwünsche erfüllen, in die Auswahl. Zugleich kann der Makler sofort erkennen, welche Kriterien nicht erfüllt werden. Als neue Funktion – auf der DKM 2013 vorgestellt – geht Level-

nine noch einen Schritt weiter: Der Vermittler kann zusätzlich Beratungsschwerpunkte festlegen und damit Mindeststandards definieren, die die ausgewählten Policen immer erfüllen müssen.

Die ausgewählten Tarife werden sehr übersichtlich dargestellt. So viel wie nötig, so wenig wie möglich – so lautet das Credo. Ob alle Produkteigenschaften verglichen werden oder nur die wichtigsten – was angezeigt wird, entscheidet der Makler. „Man kann sich zum Beispiel auch nur die Unterschiede zwischen zwei Tarifen darstellen lassen“, erklärt Fink. Eine Funktion, die Maklern große Vorteile im Wettbewerb verschaffen kann: Wenn etwa ein Kunde während des Beratungsgesprächs ein Konkurrenzangebot vorlegt, kann der Makler sofort mithilfe von Levelnine die Vor- und Nachteile der jeweiligen Policen gegenüberstellen. „Das ist ein echtes Alleinstellungsmerkmal“, betont Fink.

Beratungsdokumentation mit wenigen Klicks

Auch in Haftungsfragen bietet das Programm Maklern umfassende Unterstützung. Zum einen wird mit wenigen Klicks eine Beratungsdokumentation erstellt, die alle relevanten Dinge enthält. Zum anderen schult das Programm seine Anwender stark in Bezug auf die Tarifqualität – mit dem Ergebnis, dass das Fehlberatungsrisiko drastisch sinkt. „Das erhöht die Kundenzufriedenheit und beugt Miss-

verständnissen vor“, erklärt Fink. Die Kosten bleiben dabei im Rahmen: 50 Euro monatlich fallen als Lizenzgebühr für die Nutzung der BU-Analyse-Software an, die PKV-Software schlägt mit 75 Euro zubuche. Größere Maklerhäuser können zudem rabattierte Nebenlizenzen für 25 beziehungsweise 30 Euro erwerben.

ObjectiveIT verfolgt mit seinem Angebot einen ganzheitlichen Ansatz.

Levelnine

Seine IT-Kompetenz bezieht das Haus aus Dutzenden kundenindividuellen Softwareprojekten verschiedener Branchen. Die Levelnine-Produktreihe mit der kostenfreien telefonischen Produkt- und Fachunterstützung wird durch bundesweit stattfindende Fachseminare, Workshops und Vertriebs- trainings ergänzt. Zudem unterstützt ObjectiveIT auch Versicherer bei der Entwicklung neuer Tarife – wie zuletzt etwa die Gothaer im Pflegebereich.

Ob mit Levelnine oder den vielfältigen weiteren Dienstleistungen – eines ist ObjectiveIT-Geschäftsführer Fink besonders wichtig: „Wir bemühen uns um eine große Nähe zu unseren Kunden“, betont Fink. „Makler werden umfassend unterstützt.“ Denn Erfolg und Innovation, so schreibt es das Unternehmen auf seiner Internetseite, seien kein Zufall: „Sie resultieren aus der Fähigkeit, systematisch Kundennutzen zu schaffen.“