

Top-Themen

INTERVIEW

Neuer Vertriebsvorstand
Oliver Brüß im Gespräch

Seite 3



VKF - MATERIAL

Betriebliche
Krankenversicherung

Seite 10

PORTRÄT VFM

Perfekter Begleiter in
die Unabhängigkeit

Seite 12

Außerdem

POLITIK

Gesundheitsmarkt Großbritannien2

PRODUKT NEWS

Wohngebäude: Markt in Bewegung4
PHV erhält Freundschaft4
Haftpflcht für Jungjäger4
Industrie-Police: Schutz im Ausland5
Erträge sichern bei Betriebsausfall5
Neue Klassik in der Altersvorsorge8
Absicherung der Arbeitskraft8

INVEST & FINANZEN

Cross- und Upselling9

NEWS & SERVICE

eHealth: neue Apps für den Kunden6
Technische Unterstützung für Vermittler ..7
Immobilien: raus aus der Kreditfalle ...11
Imagefilme: Jetzt 300 Euro sparen11

Neue Folge von
MaklerTV

Einige Themen von MaklerTV sind auf das Angebot der GoNews abgestimmt. Die unten stehende Marke weist in der Zeitung direkt darauf hin. Dann lohnt es sich, neben der Lektüre die TV-Sendung anzusehen. Viel Spaß!

MaklerTV

Im emag hier klicken und im
MaklerTV mehr sehen!

www.makler.gothaer.de/maklertv



KOMMUNIKATIONSTECHNIK

Die Zukunft ist jetzt – digitale Lösungen
verändern und erleichtern den Arbeitsalltag

Moderne technische Angebote sorgen für effizienteres Arbeiten, helfen Kunden mit chronischen Krankheiten und sparen Geld durch gemeinsames Handeln auf Plattformen.

Für alle, die schon immer wissen wollten, was „Versicherung“ in digital heißt: 01010110 01100101 01110010 01110011 01101001 01100011 01101000 01100101 01110010 01110101 01101110 01100111. Einsen und Nullen – mehr braucht es nicht für den sogenannten binären Code. Ganz simpel. Die Gothaer ist sich dennoch sicher, dass Makler das Thema Versicherung viel verständlicher beim Kunden platzieren können als Maschinen oder Apps. Und setzt doch gleichzeitig auf modernen Support. Deshalb unterstützt sie ihre Partner mit technischen Angeboten.

Ob vollautomatische Dunkelverarbeitung via normierter Antragsdatenschnittstelle, digitale Postkorbangebote, mit denen Makler dem papierlosen Büro einen weiteren Schritt näher kommen, oder der Portal-Komfortestieg per Deeplink, bei dem nicht ständig irgendwo ein Passwort eingegeben werden muss – die Services der Gothaer sparen Zeit und Nerven und ermöglichen so die Konzentration aufs Kerngeschäft: die Beratung.

Und was gibt's sonst noch für Kunden – außer erstklassiger Beratung? Auch hier hat die Gothaer ein paar neue Pfeile im Köcher. eHealth-Angebote – also Anwendungen, die zur Behandlung

von Patienten moderne Informations- und Kommunikationstechnologien nutzen – helfen Patienten mit Tinnitus-Beschwerden genauso wie Diabetikern. Durch die Kooperation mit Novego bietet die Gothaer außerdem webbasiertes E-Learning bei psychischen Erkrankungen, um Symptome einer Depression, von Burnout und unterschiedlichen Angststörungen zu lindern.

Und mit digitalen Einkaufsgemeinschaften können Kunden sich zusammenschließen und im Rahmen der betrieblichen Krankenversicherung im Kollektiv günstiger von mehr Leistungen profitieren.

EDITORIAL

Lieber Vertriebspartner,

man muss sich das mal vorstellen: 61 Prozent aller Arbeitnehmer interessieren sich für eine Krankenzusatzversicherung. Aber nicht einmal jeder 20. Arbeitgeber bietet seinen Mitarbeitern eine betriebliche Krankenversicherung an – eine der besten Lösungen dazu. Das sind Zahlen aus einer Arbeitnehmerstudie der Gothaer – und für uns ein Punkt, an dem wir ansetzen. Denn diese Situation birgt eine Menge Akquisepotenzial und kann Ihnen enormen Nutzen bringen.

In dieser Ausgabe der GoNews informieren wir Sie deshalb ausführlich über Verkaufsstrategien und stellen Verkaufsunterlagen vor, mit denen Sie Ihre Unternehmerkunden zum Thema betriebliche Krankenversicherung beraten können.

Unternehmen können sich ja im Kampf um qualifizierte Fachkräfte mit solchen Angeboten profilieren. Von den Chancen einer bKV profitieren also alle.

Ähnlich ist es beim Thema Digitalisierung – ein weiterer Schwerpunkt dieser GoNews. Damit halten wir mit dem großen Tempo Schritt, mit dem der technische Fortschritt unsere Branche verändert. Und Sie profitieren so von vielen Vorteilen, die Ihnen das Geschäft noch mehr erleichtern.

In diesem Sinne wünsche ich Ihnen viel Spaß beim Lesen. Ihr

Ulrich Neumann

Ulrich Neumann, Leiter Maklervertrieb



Im emag hier klicken und Ulrich Neumann sehen und hören!

SERVICE

Acht Broschüren für gute Geschäfte

Infos für die Beratung: Mit der VIB-Gruppe unterstützt die Gothaer ihre Makler im Arbeitsalltag.

Das Prinzip ist einfach, und der Nutzen dazu riesengroß. In anschaulich umgesetzten Broschüren informiert die Gothaer ihre Makler nicht etwa über Produktangebote, sondern in erster Linie über Sachthemen, speziell die Vorsorge betreffend. Umfangreich und kompetent, für eine punktgenaue Beratung als Grundlage für einen guten Verkauf. Bekannt als VIBs sind die Vertriebsinformationsbroschüren sowohl übersichtlich dargestellt und informativ aufbereitet

als auch neutral gehalten. Um dieses Ziel auch genau so umsetzen zu können, hat sich die Gothaer schon



in der Entwicklungsphase mit unabhängigen Vertriebsexperten zusammengesetzt. Daraus sind acht Informationsbroschüren rund um aktuelle Verkaufsansätze entstanden – weitgehend frei von Produktinformationen oder -werbung und daher ideal für das Gespräch mit dem Endkunden. Dementsprechend haben sich die verschiedenen Ausgaben auch schnell am Markt etabliert, und sind heute gefragte Produkte in der neutralen Vorsorgeberatung. Auch weil die verschiedenen Themen ebenso aktuell wie weitreichend ausgewählt

sind. So geht es in der Ausgabe „Altersvorsorge braucht Absicherung“ beispielsweise um die private Vorsorge für den Ruhestand, das Heft „Arbeitskraft absichern“ befasst sich mit der Thematik Berufsunfähigkeit. Als Highlight enthalten die VIBs teilweise auch interaktive Elemente, mit denen Makler und Kunden Bedarf und Möglichkeiten übersichtlich strukturieren können.



www.makler.gothaer.de/vibs

Wer kann's am besten? Die Gesundheitssysteme in Europa unterscheiden sich zum Teil stark – die GoNews analysieren Stärken und Schwächen bei unseren Nachbarn.

Gesundheitssysteme in Europa



Großbritannien

SERIE: GESUNDHEITSSYSTEME IN EUROPA

Die älteste staatliche Gesundheitsversorgung der Welt – ein bürokratisches Monster

Das deutsche Gesundheitssystem mit gesetzlicher und privater Krankenversicherung steht – vor allem vor Wahlen – immer wieder in der Kritik. Aber ist es wirklich so schlecht, wie manche Politiker sagen? In einer Serie nehmen die GoNews die Versicherungssysteme in Europa unter die Lupe. Teil drei: Großbritannien

Ob klassische Tea-Time, extravagante Hüte beim Pferderennen in Ascot oder die Schlagzeilen der Royals: Die Briten sind stolz auf ihre Traditionen und Eigenarten. Linksverkehr? Funktioniert doch bestens. Das metrische System? Nur interessant für Ingenieure. Und auch an ihrem Gesundheitssystem haben die Briten einen Narren gefressen. Schließlich handelt es sich beim 1948 gegründeten National Health Service (NHS) um die älteste staatliche Gesundheitsversorgung der Welt.

Gesundheitswesen wird aus Steuergeldern finanziert

Dahinter steckt nach Ende des Zweiten Weltkrieges folgende Idee: Ein staatliches Gesundheitssystem sollte eine bessere Volksversorgung gewährleisten und dadurch geringere Kosten verursachen. Finanziert wird der NHS aus Steuergeldern – und nicht wie in vielen Ländern über die Sozialversicherung. Er bietet jeder in Großbritannien wohnhaften Person medizinische Versorgung im primären und sekundären Bereich, also beim Hausarzt und im Krankenhaus. Die Inanspruchnahme des NHS ist größtenteils kostenlos. Lediglich bei einigen wenigen Leistungen müssen die Patienten einen Eigenanteil leisten. So sind beispielsweise Zuzahlungen für Rezepte, Brillen oder Zahnersatz die Regel. Sogar Reisende aus der EU haben im Notfall ebenfalls Anspruch auf gebührenfreie medizinische Versorgung.

Klingt alles zu schön, um wahr zu sein? Warum hat der NHS dann gerade im deutschsprachigen Raum einen eher schlechten Ruf? Wie so oft steckt der Teufel im Detail – und davon haben

sich im Laufe von fast sieben Jahrzehnten einige angehäuft. Die Folge: Der NHS ist ein bürokratisches Monster, aufgeteilt in vier eigenständige Organisationen für England, Schottland, Wales und Nordirland. Die sind straff von oben nach unten geregelt und den vier jeweiligen Gesundheitsministerien unterstellt – geführt von einem eigenen Beamtenapparat, der NHS-Exekutive (NHSE). Die NHSE wiederum hat in England acht „Regional Offices“. 151 regionale „Primary Care Trusts“ verwalten 80 Prozent des Budgets aller öffentlicher Krankenhäuser und Arztpraxen. Mit mehr als einer Million Beschäftigten ist der NHS der größte zivile Arbeitgeber in Europa. Schätzungen zufolge sind über 90 Prozent der britischen Ärzte beim NHS beschäftigt. Dennoch sind sie keine Staatsangestellten: Die British Medical Association, der als Gewerkschaft anerkannte britische Ärztenverband, handelt die Arzthonorare mit Vertretern des Gesundheitsministeriums aus. Die Zuständigkeiten von Kliniken und niedergelassenen Ärzten sind in Großbritannien klar abgesteckt.

Die ambulante Versorgung übernehmen vornehmlich Allgemeinärzte, Zahnärzte und Augenärzte. 95 Prozent aller Erstkontakte von Patienten mit dem Gesundheitswesen finden über Allgemeinärzte statt, die überwiegend in Gemeinschaftspraxen arbeiten.

Die ambulante Versorgung der Patienten übernehmen neben den praktischen Ärzten auch Krankenpfleger im sozialen Dienst, Hebammen sowie Gemeindeschwestern des jeweiligen Distriktes, wobei die Hausärzte der Dreh- und Angelpunkt des NHS sind. Patienten müssen sich bei ihrem lokalen Hausarzt, der für sie bei Krankheit die erste Anlaufstelle ist, in ein Register eintragen. Allerdings können Versicherte ihren Arzt nicht frei wählen. Die Postleitzahl bestimmt, zu welchem Hausarzt sie zu gehen haben.

Patienten haben keinen direkten Zugang zum Facharzt

Dieser überweist sie bei schwerwiegenden Krankheiten in ein Krankenhaus. Patienten haben somit keinen direkten

Facharztzugang, sondern der praktische Arzt fungiert als „Gatekeeper“.

Eine freie Arztwahl ist nur im Rahmen einer privaten Zusatzversicherung möglich. Ungewöhnlich sind aus deutscher Sicht auch der landesweite Telefondienst und die NHS „Walk-In-Centers“ zur Versorgung kleinerer Verletzungen oder sogenannter Bagatell-Erkrankungen. Diese werden von speziell ausgebildeten Pflegekräften geführt und sollen die hausärztlichen Praxen entlasten. Die chronisch unterfinanzierten Krankenhäuser sind also sowohl für die stationäre als auch für die ambulante fachärztliche Versorgung zuständig. 95 Prozent der Betten stehen in Krankenhäusern des NHS, der Rest wird privat betrieben. Die Folge sind monatelange Wartezeiten für Behandlungen im Krankenhaus. Durch rückläufige Krankenhauskapazitäten hält das Vereinigte Königreich den traurigen Rekord der längsten Wartelisten in Westeuropa. Sie treffen vor allem Personen, bei denen nicht lebensnotwendige Operationen wie etwa Hüftgelenkoperationen durchgeführt werden

müssten. Nicht zuletzt aufgrund dieser Engpässe und wegen der Enttäuschung vieler Briten kommt es in den vergangenen Jahren vermehrt zu einer Art OP-Tourismus, bei dem sich Patienten mit akuten Gesundheitsproblemen und starken Schmerzen im europäischen Ausland behandeln lassen.

Reformen scheitern regelmäßig

Bei all diesen Problemen wundert es nicht, dass die Parteien den NHS alle Jahre wieder als Wahlkampfthema entdecken, an effektiven Reformen aber ebenfalls regelmäßig scheitern. Seit 1990 wurde der NHS zwar einigen grundlegenden Veränderungen unterzogen. Bereits unter Margaret Thatcher wurden Angebots- und Nachfragestrukturen im NHS eingeführt, die Effizienzgewinne erbringen sollten, ohne neue Kosten zu verursachen. Funktioniert hat das aber nicht. Nach der Regierungsübernahme durch Tony Blair fanden deshalb umfassende organisatorische Veränderungen statt. Die Intention der Labour Party war es, die Konkurrenzsituation durch partnerschaftliche Zusammenarbeit zwischen den Beteiligten zu ersetzen. Der seit Mai 2010 regierende Premierminister David Cameron und seine Tories wiederum betreiben nach eigenen Worten die „radikalste NHS-Reform seit Jahrzehnten“. Auch vor den Unterhauswahlen 2015, die Cameron haushoch gewann, war das Gesundheitssystem wieder hart umkämpftes Thema. Die geplanten Änderungen sehen eine stärkere Konkurrenz von Staats- und Privatmedizin und damit einhergehende Kostenvorteile vor – mal wieder.

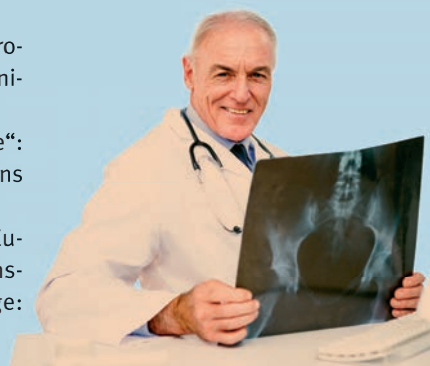
Das Gesundheitssystem in Großbritannien – was ist besser, was ist schlechter?

Pro:

- Die Versorgung durch das staatliche System NHS ist bei Inanspruchnahme grundsätzlich kostenlos.
- EU-Ausländer werden ebenfalls kostenlos versorgt – zum Beispiel bei Unfällen im Urlaub.

Contra:

- Nicht zuletzt der aufgeblähte bürokratische Überbau sorgt für chronischen Geldmangel des NHS.
- Keine „doppelte Facharztschiene“: Wer zum Spezialisten will, muss ins Krankenhaus.
- Längste Wartezeiten in ganz Europa – vor allem für nicht lebensnotwendige Operationen. Folge: OP-Tourismus.



EXPERTEN IM GESPRÄCH

„Durch FinTechs kommt einiges in Bewegung, was bisher im Dornröschenschlaf lag“

Oliver Brüß, seit 1. Mai neuer Vertriebs- und Marketing-Vorstand der Gothaer, im Interview mit den GoNews über neue Wege im Maklervertrieb, Innovationen durch Digitalisierung und Veränderungen durch FinTechs.

GoNews: Herr Brüß, Sie sind seit Jahresbeginn bei der Gothaer. Wie ist Ihr erster Eindruck?

Oliver Brüß: Ich bin jetzt tatsächlich erst ein paar Monate hier, aber ich kann bereits sagen: Ich fühle mich hier sehr wohl. Die Gothaer hält als Versicherungsverein mit fast 200 Jahren Geschichte viel auf Tradition und Beständigkeit. Diese Kontinuität spürt man überall – zum Beispiel auch in den engen Beziehungen zu unseren unabhängigen Vertriebspartnern. Und das scheint sich auszuzahlen: Immerhin sorgen Makler für rund die Hälfte des Umsatzes im Neugeschäft.

GoNews: Im vergangenen Jahr hat die Gothaer ihre Maklerbetreuung neu aufgestellt. Was halten Sie von der neuen Struktur?

Brüß: Mit den Umbaumaßnahmen wurde ein sinnvoller Weg eingeschlagen, sich konsequent auf die spezifischen Anforderungen des Maklermarktes auszurichten – und so fit für die Zukunft zu bleiben. Ob Spartenmakler, Pools oder Verbände, ob klei-

„In der neuen Struktur können wir unseren Vertriebspartnern eine individuellere und schnellere Betreuung am Point of Sale bieten.“

ner oder großer Makler: Jede unterschiedliche Zielgruppe hat eben auch unterschiedliche Bedürfnisse, die wir als Versicherer bedienen können müssen. In der neuen Struktur können wir unseren Vertriebspartnern eine individuellere und schnellere Betreuung bei hoher Entscheidungskompetenz am Point of Sale bieten.

GoNews: Wo legen Sie bei Ihrer Strategie im Maklervertrieb die Schwerpunkte?

Brüß: Wir müssen uns permanent auf die Erfolgsfaktoren im Maklermarkt



„Pools sind für die Gothaer wichtige Partner. Viele Makler können die Anforderungen allein gar nicht mehr erfüllen.“

konzentrieren. Das heißt: Top-Produkte anbieten sowie unsere Prozesse vertriebs- und kundenfreundlich gestalten – und das mit exzellenten Mitarbeitern, die qualifiziert und vertriebsorientiert arbeiten.

GoNews: Der Maklervertrieb hat für die Gothaer also weiterhin eine hohe Bedeutung?

Brüß: Ja, auf jeden Fall, und das über sämtliche Produktbereiche. Damit



Top-Produkte, kundenfreundliche Prozesse, exzellenter Service: der neue Gothaer-Vertriebsvorstand Oliver Brüß im Gespräch.

bleiben wir übrigens nicht nur unserer Tradition treu, sondern tragen auch den allgemeinen Tendenzen im Versicherungsvertrieb Rechnung. Während die Zahl der gebundenen Vermittler in den letzten fünf Jahren um rund 30.000 zurückgegangen ist, ist der Anteil der Versicherungsmakler sogar leicht gestiegen. Ein Trend, den die Experten auch für die nächsten Jahre so prognostizieren. Die Gründe für den Rückgang insgesamt liegen dabei auf der Hand: zunehmende Regulierung, höhere Qualitätsansprüche an Berater und die demografische Entwicklung im Beratermarkt.

GoNews: Welche Rolle spielen Pools aus Ihrer Sicht?

Brüß: Pools sind für die Gothaer sehr wichtige Partner. Viele Makler können die Anforderungen, die sich durch die eben erwähnten Regulierungsverschärfungen ergeben, allein gar nicht mehr erfüllen. Pools bieten Einzelmaklern hier Unterstützung,

genauso wie sie viele sinnvolle Services entlang des gesamten Beratungsprozesses bereithalten. Aber auch für uns als Versicherungsunternehmen sind Pools wertvolle Ansprechpartner in der Weiterentwicklung unserer An-



„Makler haben einen klaren Vorteil: Persönliche Beratungsqualität und Kompetenz ist auch weiterhin der Erfolgsfaktor.“

gebote, Prozesse und Services – und zugleich natürlich Multiplikatoren ins Maklernetzwerk.

GoNews: Stichwort FinTechs: Fast wirkt es so, als trieben die neuen Anbieter die etablierten Marktteilnehmer vor sich her. Was halten Sie von FinTechs – und dem Hype, der sie umgibt?

Brüß: Das Rad wird auch hier nicht neu erfunden. Neue Wettbewerber beschleunigen aber die Weiterentwicklung klassischer Geschäfts- und

Beratungsmodelle und zeigen, dass Potenziale besser genutzt werden müssen. Der Druck, den Apps wie Knip und Co. ausüben, stellt die Branche vor große Herausforderungen, und wird zu Veränderungen führen.

Die etablierten Makler haben aber einen klaren Vorteil: Denn persönliche Beratungsqualität und Kompetenz ist auch weiterhin der Erfolgsfaktor. Wenn Versicherer und Vermittler digitale Service-Anforderungen erfüllen, die Kunden zunehmend an ihre Partner stellen, werden sie auch in Zukunft die präferierten Ansprechpartner sein.

GoNews: Glauben Sie also, dass FinTechs gar kein großes Thema sind – erst recht auf Versichererseite?

Brüß: Nein, im Gegenteil. Durch FinTechs kommt einiges in Bewegung, was bisher im Dornröschenschlaf lag. Stichwort Big Data – Low Use: Hier führen uns die neuen Anbieter eindrucksvoll vor Augen, welches Potenzial

wir als Branche bisher ungenutzt liegenlassen haben.

GoNews: Was bedeutet die wachsende Digitalisierung für die Zusammenarbeit zwischen der Gothaer und Vermittlern?

Brüß: Digitalisierung ist kein Selbstzweck. Es geht um gezielte Investitionen in die technische Unterstützung der Makler durch die Gothaer. Wir müssen die technische Anbindung der Vermittler an die Gothaer noch stärker vorantreiben, unsere digitalen Services ausbauen und die Verknüpfung von Maklerverwaltungs-Programmen und Vergleichsportalen mit unserer Technik weiterentwickeln. Dazu gehört auch der Ausbau der Dunkelverarbeitung, um Kosten zu senken und Effizienz zu steigern.

GoNews: Letzte Frage, ganz anderes Thema: Was löst das Wort Niedrigzinsphase in Ihnen aus?

Brüß: Im ersten Moment schrecke ich, wie wahrscheinlich jeder, der mit Versicherungen sein Geld verdient, zusammen. Manchmal kann man es einfach nicht mehr hören. Aber ob das Thema nun nervt oder nicht: Wir müssen den Menschen klar machen, dass der Bedarf an privater Altersvorsorge durch die mauen Aussichten an den Finanzmärkten nicht abnimmt, sondern sogar steigt. Kaum Zinsen, steigende Lebenserwartung aber gleichzeitig gesetzliche Rente mit 63? „Die Rentenkrise ist sicher“, müsste man wohl heute ehrlicherweise auf Werbeplakate drucken. Die Lebensversicherer sind dabei die Einzigen, die erfolgversprechende Konzepte zur Absicherung des Langlebkeitsrisikos bieten. Als Gothaer tun wir das übrigens ab Mitte 2016 mit neuen fondsgebundenen Garantieprodukten.

Zur Person

Oliver Brüß, 1965 in Düsseldorf geboren, ist seit dem 1. Januar 2016 Mitglied des Vorstandes der Gothaer und verantwortet seit dem 1. Mai als Vertriebsvorstand im Gothaer-Konzern das Ressort Vertrieb und Marketing. Nach der Ausbildung zum Versicherungskaufmann bei der damaligen Colonia und anschließendem Studium der Betriebswirtschaftslehre begann Brüß seine Berufslaufbahn im Vertrieb und Marketing der Colonia Nordstern. Weitere Stationen waren leitende Positionen in der BHW sowie Generali Gruppe über alle Sparten und Vertriebskanäle inklusive Aufbau und Leitung eines reinen Online Brokers für Baufinanzierungen. Vor der Gothaer war er CEO bei der Dialog Lebensversicherung.

VERBUNDENE GEBÄUDEVERSICHERUNG

Geordnete Verhältnisse in turbulentem Marktumfeld

Nach dem Schadenjahr 2013, in dem die Branche Herausragendes in der Regulierung von Flutschäden geleistet hat, sehen sich Versicherer gezwungen, ihre Bestände neu zu ordnen. Manche agieren dabei eisern an ihren Vertriebspartnern und Kunden vorbei.

Ein gutes Gefühl für den Kunden – ein wichtiges Anliegen der Gothaer im schwierigen Bereich Wohngebäude.



In der Wohngebäudeversicherung (VGV) gibt es für Versicherer nur wenig Geld zu verdienen – die Mehrheit der Unternehmen fährt in dieser Sparte Jahr für Jahr ein negatives Ergebnis ein.

Die Wohngebäudeversicherer leiden zum einen unter den Folgen des Klimawandels. So steigt nicht nur die Frequenz der Ereignisse, sondern auch der Schadenaufwand. Wetterbedingte Naturkatastrophen nehmen weiter an Zahl und Ausmaß zu.

Die Branche wird mittlerweile aber auch von einem sehr alten Gebäudebestand in Deutschland belastet. Von den rund 18 Millionen Wohngebäuden sind die meisten älter als 20 Jahre. Die Folge sind Rohrbrüche durch Verschleiß und Frost, die

Die Gothaer Wohngebäudemodernisierung bietet Maklern und ihren Bestandskunden viele Vorteile

Wohngebäudebestandsverträge mit Bedingungswerken vor 2008 sollen auf die aktuellen Gothaer Wohngebäudebedingungen VGB 2014 umgestellt werden. Mit einem klaren Ziel auf Augenhöhe: Neben vorteilhaften Vorzugskonditionen und der Gothaer Leistungsgarantie für Altverträge steht die unkomplizierte Durchführung der Umstellungsaktion

für Makler im Fokus – ebenso wie die Möglichkeit, Mehrbeitrag zu generieren.

Unabhängige Vertriebspartner der Gothaer erhalten, die zur Unterschrift vorbereiteten Umstellungsangebote je Versicherungsnehmer zugesandt und haben bis spätestens 31.12.2016 die einmalige Gelegenheit, ihre Alt-Bestände wetterfest für die Zukunft zu machen.

Die Modernisierungs-Highlights im Überblick:

- Vorzugskonditionen zur Modernisierung
- Die im Rahmen dieser Aktion umgestellten Verträge sind für zwei Stammfälligkeiten ab Vertragsänderung von der Beitragsanpassung ausgenommen.
- Beitragsanpassungen aufgrund des Gebäudealters sind dauerhaft ausgesetzt.
- Das Neuordnungsangebot entspricht mindestens dem Deckungsumfang des aktuellen Vertrages.
- Die Gothaer bietet die unbefristete Leistungsgarantie für eventuell im Einzelfall auftretende Verschlechterungen gegenüber dem Alt-Vertrag.
- Die Leistungsverbesserungen der VGB 2014 gelten bei Vertragsneuordnung ab sofort.

als Leitungswasserschäden rund 50 Prozent des Gesamtschadens in der Wohngebäudeversicherung ausmachen. Der Trend zu steigenden Schädendurchschnitten ist ungebrochen.

Die Wohngebäudetarifierung am Gebäudealter zu orientieren, ist deshalb eine gute Empfehlung zu ertragreicherem Wirtschaften.

Im Gegensatz zu vielen Wettbewerbern verzichtet die Gothaer darauf, ihren Kunden die Wohngebäudeversicherung zu kündigen oder ihnen ein Änderungsangebot mit Beitragsaufschlägen bis zu 100 Prozent zu unterbreiten. Diese Politik bleibt den

Versicherungsnehmern der Gothaer erspart.

„Außerdem können sich Makler bei uns sicher sein, dass wir nicht einfach über ihre Köpfe hinweg den Kontakt zum Kunden suchen“, erklärt Thomas Leicht, Vorstandsvorsitzender der Gothaer Allgemeine. „Wir nehmen das Vertretungsmandat unserer unabhängigen Vertriebspartner sehr ernst. Das ist aus unserer Sicht unter guten Geschäftspartnern unverzichtbar.“

➔ www.makler.gothaer.de/wohngebäude

JAGDHAFTPFLICHT

Jungjäger kommen: neue Vielfalt bei der Haftpflicht

Die neue, klare Produktstruktur schützt vor Fehlberatungen und dient der eigenen Enthftung.

Seit Jahren steigt die Zahl der Jungjäger. 2015 waren es bereits mehr als 14.000 Personen, die den Jagdschein machen wollten. Gerade Anfänger sollten sich Gedanken über den Versicherungsschutz machen. Doch auch für „alte Hasen“ lohnt es sich, regelmäßig den Bedingungsstand zu überprüfen. Denn die vom Gesetzgeber geforderte Versicherungssumme von 500.000 Euro ist nicht mehr zeitgemäß. Stattdessen sollten es mindestens drei Millionen sein – wie bei der Jagdhaftpflichtversicherung der Gothaer.

Neben einer ausreichenden Deckungssumme ist es ratsam, auf moderne Inhalte wie Forderungsausfall

oder den Verzicht auf den Einwand des fehlenden Verschuldens zu achten. Um dem Risiko fehlender Inhalte aus dem Weg zu gehen, empfiehlt sich auch eine Innovationsklausel. Dadurch gelten nachträgliche Verbesserungen der Bedingungen nicht nur für Neukunden, sondern auch für den Bestand.

Besonders vorteilhaft ist die einfache Produktstruktur, wodurch Beratungsfehler und Haftungsrisiken eingeschränkt werden.

Die Gothaer als der führende Jagdversicherer Deutschlands bietet nicht nur besonders günstige Beiträge, sondern auch Rahmenverträge mit zwölf Landesjagdverbänden.



➔ www.makler.gothaer.de/jagdhaftpflicht

GOTHAER PRIVATHAFTPFLICHT

Diese Police erhält die Freundschaft

So klappt's mit dem Nachbarn: Die Gothaer Privathaftpflicht deckt Schäden von deliktunfähigen Kindern ab – und schützt dadurch vor dauerhaften Streitigkeiten im privaten Umfeld.

Eltern haften nicht immer für ihre Kinder. Denn egal ob Saftflecken auf dem Sofa des Nachbarn oder ein Blechschaden am Auto: Kinder unter sieben Jahren gelten als nicht deliktfähig, bei Schäden im Verkehr liegt diese Grenze sogar bei unter zehn Jahren. Trotzdem fühlen sich viele Menschen moralisch verpflichtet, Schäden zu bezahlen, die durch den eigenen Nachwuchs verursacht wurden. Denn wer möchte schon dauerhaft im Clinch mit den Nachbarn liegen?

Die Gothaer Privathaftpflichtversicherungen bieten hier eine komfortable Lösung an. Sie decken auch Fälle ab, in denen Eltern rein rechtlich nicht für den Schaden ihrer deliktunfähigen Kinder haftbar gemacht werden können. Ein Beispiel: In einer verkehrsberuhigten Straße fuhr ein Achteinhalbjähriger gegen einen fahrenden Pkw. Vor Gericht forderte die schuldlose Autofahrerin, die Eltern sollten für den Schaden von rund 2.200 Euro haften. Doch das Gericht wies die Klage ab. Begründung: Die Beklagten konnten ihr Vertrauen in den radelnden Sohn begründen. Sie hatten ihr Kind belehrt, langsam zu fahren und auf das Vorfahrtsrecht von Autos zu achten. Der Junge war im Radfahren geübt und – besonders wichtig – im verkehrsberuhigten Bereich in

unmittelbarer Umgebung der Wohnung unterwegs.

Mit einer Gothaer Privathaftpflichtversicherung für Familien wäre dieser Fall nie vor Gericht gelandet, sondern der Schaden problemlos reguliert worden. Eine Leistung, die auch Tester zu schätzen wissen: So belegten die Tarife PrivathaftpflichtTop und PrivathaftpflichtTop mit PlusDeckung jeweils zwei Mal den ersten Rang in der Kategorie

Familie im Vergleich der Zeitschrift Öko-Test. Insgesamt wurden Gothaer-Produkte sechs Mal mit „sehr gut“ ausgezeichnet – unter anderem auch der Einstiegstarif Privathaftpflicht.

➔ www.makler.gothaer.de/privathaftpflicht

Im emag hier klicken und den Film zur PHV ansehen!

Die Highlights der Gothaer PrivathaftpflichtTop mit PlusDeckung

- Deckungssumme bis 50 Millionen Euro
- Alle Leistungen ohne versteckte Selbstbehalte
- Schuldunfähigkeit von mitversicherten Kindern und sonstigen Personen (z. B. demenzkranke Erwachsene) bis zur Deckungssumme
- Be- und Entladeschäden von Kfz bis 10.000 Euro
- Kfz-Reinigung und -Pflege bis 10.000 Euro
- Beschädigung geliehener, gemieteter beweglicher Sachen bis 200.000 Euro
- Abhandenkommen geliehener, gemieteter beweglicher Sachen bis 200.000 Euro
- Abhandenkommen fremder privater oder beruflicher Schlüssel bis 50.000 Euro
- Neuwerterersatz bis 3.000 Euro im 1. Jahr nach Erstkauf
- Forderungsausfalldeckung bis zur Deckungssumme, ehrenamtliche Tätigkeit bis zur Deckungssumme

ÖKO-TEST
Gothaer PrivathaftpflichtTop für Singles
1. Rang
Ausgabe 12/2015

ÖKO-TEST
Gothaer PrivathaftpflichtTop für Familien
1. Rang
Ausgabe 12/2015



Beim Entladen von riesigen Containerschiffen kann es zu tragischen Unfällen kommen.

INDUSTRIE-POLICE

9,5 Millionen Euro Schaden im Hafen von Tokio: ein Transformator völlig von der Rolle

Eine mangelhafte Umlenkrolle führt im Ausland zu einer schadenträchtigen Kettenreaktion. Die Gothaer unterstützt ihren Kunden über die reine Erstattung hinaus durch professionelle Kommunikation vor Ort und durch eine strukturierte, ergebnisorientierte Prozessführung.

Der Schadenhergang kann wohl nur als tragisch bezeichnet werden: Bei Ladungsarbeiten im Hafen von Tokio wird eine Umlenkrolle an einem Schiffs-ladungskran zerstört. Das Ladungsgut, ein 250 Tonnen schwerer Transformator, fällt auf den Stückgutfrachter, tötet dabei einen Schiffsarbeiter und beschädigt das Schiff so schwer, dass es sinkt. Der Arbeiter hinterlässt eine Frau und zwei minderjährige Kinder. An Transformator und Schiff entsteht ein Schaden von 9,5 Millionen Euro.

Zur Verhandlung kommen die Regressansprüche des Sachversicherers des Transformators, des Kaskoversicherers des Schiffes und die Ansprüche der Hinterbliebenen des getöteten

Arbeiters. Verklagt wird neben dem Hersteller des Krans auch der Hersteller der mangelhaften Umlenkrolle, ein mittelständisches Unternehmen aus Nordrhein-Westfalen und Besitzer einer Industrie-Police der Gothaer.

Deutschsprachiger Anwalt in Japan und kompetente Gutachter

Zuerst stellt die Gothaer mithilfe einer professionellen anwaltlichen Vertretung durch ein deutschsprachiges Anwaltsbüro in Japan eine wirkungsvolle Kommunikation sicher. Zusätzlich ermöglicht sie durch die Beauftragung kompetenter Gutachter eine strukturierte Prozessführung. Während der Verhandlung kann kein

Konstruktionsfehler ermittelt werden. Die Metallkehle der Umlenkrolle war aufgeklappt und durch die scharfkantige Seite wurde das Seil durchgeschnitten. An dem Seil wurde kein Mangel festgestellt. Außerdem konnte kein schuldhafter Fertigungsfehler bei der Umlenkrolle nachgewiesen werden. Vielmehr führte ein Materialfehler zu dem Schaden. Sowohl beim Kranhersteller als auch beim Kunden der Gothaer lag somit kein offizielles Verschulden vor. Gleichwohl haften beide nach japanischem Produkthaftungsrecht verschuldensunabhängig.

Wie wurde reguliert? Statt ursprünglich geforderter 9,5 Millionen Euro konnte ein Vergleich in Höhe von 6,5 Millionen Euro geschlossen

werden, wovon die Gothaer drei Millionen zu tragen hatte. Im Falle des verunfallten Hafenarbeiters wurde eine separate Einigung in Höhe von einer Million US-Dollar getroffen. Auch hier wurde der Schaden zwischen dem Haftpflichtversicherer des Kranherstellers und der Gothaer geteilt. Fazit: Durch

erfolgreiche Abwehrarbeit gelang es der Gothaer, den Anspruch auf die Deckungssumme zu begrenzen und so die Existenz des Kundenunternehmens zu retten – inklusive 252 Arbeitsplätzen.

→ www.makler.gothaer.de/ipo

Neu in der Industrie-Police für Hersteller und Handelsbetriebe

- Innovationsklausel (Update-Garantie)
- Auslösen von Fehlalarm (Sublimit 100.000 Euro)
- Beschädigung und Abhandenkommen von Dokumenten Dritter
- Nachbesserungsbegleitschäden (Sublimit 100.000 Euro)
- Obhutsschäden (Sublimit 100.000 Euro)

BETRIEBSUNTERBRECHUNGSVERSICHERUNG

Sicherer Schutz vor Ertragsausfällen

Weiter laufende Kosten, entgangene Erträge, abwandernde Kunden: Steht das Unternehmen wegen eines Sachschadens still, sind die Folgen oft existenzbedrohend.

Produktionsausfall wandern nicht selten Kunden ab. Schutz vor derartigen Risiken bieten die Gothaer Betriebsun-

terbrechungsversicherungen. Sie garantieren zum Beispiel in Kombination mit einer Sachversicherung die Erstattung

fortlaufender Kosten und entgangener Gewinne.

Die zwei Varianten der Gothaer Betriebsunterbrechungsversicherung sind auf die individuelle Unternehmensgröße abgestellt. Die Klein-BU spiegelt den Bedarf für kleinere Handwerksbetriebe und Geschäfte wider. In dieser Variante wird die Absicherung mit einer Sachversicherung, zum Beispiel einer Elementarschadenversicherung, kombiniert. Die Versicherungssumme ist auf 2,5 Millionen Euro begrenzt. Die Groß-BU ist für industrielle Betriebe die geeignete Variante. Sie kann auch über höhere Versicherungssummen abgeschlossen werden. Berechnungsgrundlage ist hier der Deckungsbeitrag bzw. Rohertrag.

Fazit: In jeder Branche liegen die Risiken anders. Deshalb lässt sich der Betriebsunterbrechungsschutz der Gothaer individuell auf das jeweilige Geschäft zuschneiden, um die unterschiedlichen Risiken abzudecken. Unterstützung erhalten unabhängige Vertriebspartner dabei durch den zuständigen Maklerbetreuer der Gothaer.

Extended-Coverage-Deckung

Deckt ab: Innere Unruhen, böswillige Beschädigung, Streik oder Aussperrung, Fahrzeuganprall, Rauch, Überschallknall, Löschanlagenleckage, Leitungswasser, Sturm, Hagel, Einbruchdiebstahl, Überschwemmung, Erdbeben, Erdsenkung, Erdbeben, Schneedruck, Lawinen, Vulkanausbruch
Zusätzlich möglicher Baustein: Unbenannte All-Risks-Gefahren

Wer eine Firma führt, muss sich der Gefahren bewusst sein, die das Geschäft bedrohen können. Gut abgesichert werfen den Unternehmer auch die finanziellen Folgen von Risiken wie Feuer oder Elementarschäden nicht aus der Bahn. Doch ein zentrales Risiko wird leider oft unterschätzt: das des Ertragsausfalls infolge einer Betriebsunterbrechung im Schadenfall. Denn nach einem Feuer tritt zwar die Sachversicherung für die Neubeschaffung von Gebäuden, Betriebseinrichtung oder Vorräten ein. Doch manchmal dauert es länger als erwartet, bis das Unternehmen wieder seinen Geschäften nachgehen kann. So werden Folgeschäden aus einer Betriebsunterbrechung meist unterschätzt – und können schnell zu Liquiditätsproblemen führen. Denn die fixen Kosten des Unternehmens laufen weiter, allein durch die Gehaltszahlungen oder Mieten kommen hohe Summen zusammen. Auch der entgangene Gewinn während des Betriebsstillstands muss berücksichtigt werden. Und schließlich: Bei längerem



Steht das Unternehmen wegen eines Schadens still, droht der Ausfall von Erträgen.

HILFE DURCH TECHNIK

Mehr Service durch Innovationen

Auf diesen Seiten finden Sie alles aus der Gothaer-Welt, das Sie und Ihre Kunden zum Thema „Digitalisierung“ wissen sollten – von der Gesundheits-App bis zum digitalen Postkorb.

E-HEALTH FÜR DEN KUNDEN

Mit Gesundheits-Apps beim Kunden punkten

e Health – was ist das denn schon wieder? Gemeint sind Anwendungen, die zur Behandlung von Patienten moderne Informations- und Kommunikationstechnologien nutzen. Die Gothaer greift diesen Trend frühzeitig auf, und stellt sich auf die zunehmende Nutzung von digitalem Service ein, um Kunden in ihren Krankheitsverläufen zu unterstützen. Zu diesem Zweck wurden drei verschiedene Krankheitsbilder identifiziert, für die es ab sofort medizinisch sinnvolle und aus Kundensicht hilfreiche eHealth-Lösungen gibt.



Mit dem „Diabetizer“ Daten verwalten

Diabetiker müssen große Datenmengen erfassen und auswerten, wenn sie das Risiko gravierender Spätfolgen verringern möchten. Das Problem: Häufig werden relevante Risikofaktoren wie zum Beispiel Bewegung nicht ausreichend berücksichtigt. Speziell für Diabetiker hat die Gothaer deshalb ein Gesamtkonzept entwickelt. Im Zentrum steht die App „my Diabetizer“, in der alle risikorelevanten Daten wie Blutzucker, Blutdruck, Ernährung und Bewegung erfasst werden können. Zusätzlich stellt die Gothaer allen Kunden Bluetooth-fähige Blutdruck- und Blutzuckermessgeräte zur Verfügung. Außerdem zahlt das Unternehmen beim Kauf eines Fitnessarmbands des neuen Kooperationspartners Garmin, deren Fitnessarmbänder mit der „Diabetizer“-App synchronisiert werden können, einen Zuschuss. Alle erfassten Daten werden zu einem Risikoindex zusammengefasst, und lassen sich grafisch aufbereitet als PDF zum Arztbesuch mitnehmen.



Lindert den Tinnitus: App filtert gezielt Frequenzen in der Lieblingsmusik.

bestehen. Sie verstehen sich als ergänzender Baustein zur Regelversorgung, nicht als Therapieersatz.



Weniger Ohrensausen durch „Tinnitracks“

Tinnitus Symptome können auch durch das Hören von Musik mit gezielt gefilterten Frequenzbereichen gelindert werden. Darum geht es beim eHealth-Projekt „Tinnitracks“ – einer App, über die eine Filterung der Musik gemäß den medizinisch notwendigen Kriterien möglich ist. Zum Paket gehört neben der „Tinnitracks“-Software auch ein vergünstigter Zugang zu einem hochwertigen Kopfhörer. Kunden der Gothaer, die „Tinnitracks“ von ihrem HNO verschrieben bekommen, können „Tinnitracks“ kostenfrei für eine Laufzeit von einem Jahr nutzen.

Wer kann teilnehmen?

Geeignete Kunden der Gothaer Krankenversicherung mit einer der genannten Erkrankungen erhalten bei Teilnahme einen Gutscheincode, mit dem eine Anmeldung per Smartphone in der jeweiligen App oder im jeweiligen Programm unkompliziert möglich ist. Die Programme „Novego“ und „Tinnitracks“ werden zunächst in einem Pilotprojekt für 100 Kunden gestartet. Die Gothaer erhält keinerlei personenbezogene Daten von den App-Anbietern.

→ www.diabetizer.com

→ www.novego.de

→ www.tinnitracks.de

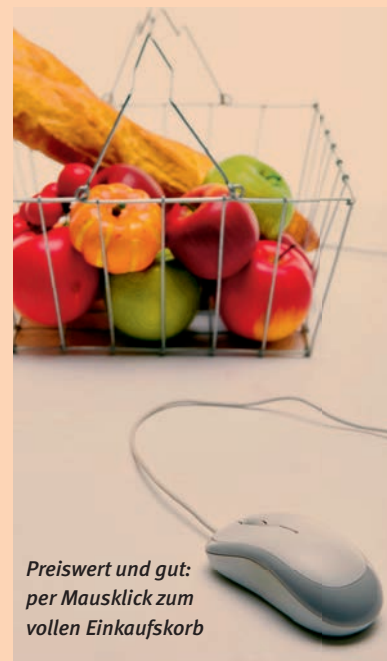
DIGITALE EINKAUFSGEMEINSCHAFTEN

Gemeinsam für beste Preise und besonderen Service

Das Konzept von Einkaufsgemeinschaften ist nicht neu, die Werbung hat sogar ein eigenes Wort dafür erfunden: das Debitel-Prinzip. Menschen schließen sich zusammen, um einen Preisvorteil zu erhalten. Doch die Gothaer geht noch einen großen Schritt weiter: Einkaufsgemeinschaften können sich weitere Vorteile sichern – über den reinen Preisvorteil hinaus. So erhalten über diesen Weg zum Beispiel auch Kunden durch eine vereinfachte Gesundheitsprüfung Zugang zu Leistungen, die sie alleine nicht unbedingt bekommen hätten.

Gemeinschaften organisieren sich über Plattformen selbst

Der Vertriebsansatz der digitalen Einkaufsgemeinschaften ist vor allem für unabhängige Vertriebspartner der Gothaer interessant, die die betriebliche Krankenversicherung in Unternehmen ab einer Größe von etwa 1.000 Mitarbeitern aufwärts platzieren möchten und



Preiswert und gut: per Mausklick zum vollen Einkaufskorb

dabei auf eine schnelle Durchdringung der Belegschaft setzen. Das Ganze funktioniert so: Die Einkaufsgemeinschaften organisieren sich über eine digitale Plattform selbst – zum Beispiel über das Intranet des Kundenunternehmens. Eine

Füllstandsanzeige zeigt, wie viele weitere Kunden erforderlich sind, um die Mindestgruppengröße für einen bestimmten Tarif zu erreichen und damit die Preis- und Leistungsvorteile zu erhalten.

Die dadurch angestrebte Gruppendynamik lässt sich durch passgenaue, aktionsgetriebene Vermarktung noch weiter steigern. Die Gothaer unterstützt genau dabei – unter anderem durch Mailings, Poster oder Verlosungsideen, die mehr Aufmerksamkeit für das bKV-Angebot garantieren.

Weitere Vorteile für Makler: Die Gothaer besitzt langjährige Erfahrungen darin, auch größere Kollektive zu versichern – und bietet zum Beispiel im Bereich der stationären Zusatzabsicherung mit den Tarifen MediGroup S1/S2 Top-Bedingungen mit einem herausragenden Preis-Leistungsverhältnis. Und mit dem Zahnzusatztarif MediGroup Z bieten Makler ihren Kunden überzeugende Leistungen, um die Lücke zur gesetzlichen Versicherung im Zahnersatzbereich zu füllen.



Der Megatrend Digitalisierung macht auch vor der Versicherungsbranche nicht halt. Technische Innovationen verbreiten sich in immer kürzeren Intervallen und meistens mit rasender Geschwindigkeit. Die Gothaer setzt deshalb auf attraktive Digitalangebote für Endkunden – und auf funktionale technische Unterstützung für ihre unabhängigen Vertriebspartner im Geschäftsalltag. Die GoNews stellen die wichtigsten aktuellen Angebote auf diesen beiden Seiten umfassend vor – von easyLogin über Deeplink bis zu eHealth-Angeboten.

MAKLER-SERVICE

Deeplink, easyLogin & Co: So erleichtern technische Hilfen den Arbeitsalltag

Eine ganze Reihe unterschiedlicher Technikangebote der Gothaer machen die Arbeit unabhängiger Vertriebspartner effizienter – und ermöglichen so die Konzentration aufs Kerngeschäft. Denn: Weniger Aufwand bei der Verwaltung bedeutet mehr Zeit für die Beratung. So profitieren Makler von den professionellen Gothaer-Lösungen und können ihren Geschäftsbetrieb vereinfachen und beschleunigen.

easyLogin: raus aus dem Passwortdschungel

Wer regelmäßig mit 50 verschiedenen Versicherungsgebern zusammenarbeitet, muss sich im schlimmsten Fall nicht nur 50 verschiedene Passwörter für den Zugang der jeweiligen Extranetze merken, sondern diese auch immer wieder erneut eingeben. Es sei denn: Der Versicherer gehört wie die Gothaer zur Single-Sign-On-Initiative, die das zentrale Authentifizierungs-Portal easyLogin betreibt. Über easyLogin können Makler sich mit nur

einer Benutzerkennung und einem Passwort in viele Extranetze einloggen und erhalten so schneller und einfacher Zugang. Die Anmeldung ist für Makler dauerhaft kostenlos und jederzeit ohne Fristen kündbar. Der sichere Zugang erfolgt über Token, den neuen Personalausweis oder ganz sicher per Mobile-TAN-Verfahren, bei dem das Passwort per SMS zugeschickt wird.

Und wie geht's dann weiter? Nach dem Login erscheint eine Linkliste mit allen Extranetzen, für die der Makler freigeschaltet ist. Per Klick in dieser Linkliste gelangt der Makler zum Beispiel ins Maklerportal der Gothaer, wo er dann direkt auf die Bestandsauskunft des Online-Kundenspiegels zugreifen kann.

Dunkelverarbeitung von Anträgen

Hinter der spannenden Bezeichnung „Norm 420“ verbirgt sich eine der größten technischen Änderungen

Diese MVPs können Deeplink und digitalen Postkorb

Hersteller	Name des Programms
easyLogin	easyClient
NKK	OASIS
Assfinet	AMS
artBase! Software	ab-Agenta
Lutronik	VIAS
Lauton	ProClient
Blaudirekt	Ameise
b-tix	BiProClient
Frank Weber Software	FINASS
IWM	Finanzoffice

der Versicherungswirtschaft der vergangenen Jahre. Denn mit der Antragsdatenschnittstelle, die auf dieser Norm der Brancheninitiative Prozessoptimierung (BiPRO) basiert, wurden die technischen Möglichkeiten geschaffen, Anträge in

elektronischer Form automatisch verarbeiten zu lassen. Für Makler bedeutet das: Anträge können aus immer mehr Vergleichsportalen heraus direkt und extrem schnell bearbeitet werden – sofern die Daten korrekt eingegeben worden sind. In mehr als 90 Prozent der Fälle führt dies ohne Zeitverzug zu einer Policierung. Bereits zwei Tage nach dem Versand ist die Police beim Kunden. Die Gothaer hat diese Möglichkeit bereits annähernd vollständig für Komposit umgesetzt. Bei einigen Vergleichsprogrammen ist es notwendig, den Anbieter zu informieren, damit die vereinfachte und beschleunigte Verarbeitung der Anträge auch genutzt werden kann.

Die Sparten Lebensversicherung und Krankenversicherung werden in absehbarer Zeit folgen.

Papierform ade: der digitale Postkorb

Die gesamte Maklerpost in elektronischer Form? Durch die BiPRO-Norm 430 besteht die Möglichkeit, sich Dokumente zum Vertrag, Inkassostörfälle etc. digital liefern zu lassen – und so Zeit, Geld und Nerven zu sparen. Grundvoraussetzung ist die Verwendung eines der im Kasten genannten Maklerverwaltungsprogramme (MVP) zur Verwaltung des Bestandes.

Ausnahme: Der easyClient von easyLogin stellt eine Besonderheit dar, weil es sich hierbei um ein kostenfreies Mini-Maklerverwaltungsprogramm handelt, das nicht notwendigerweise zur Bestandsverwaltung genutzt wird. Der digitale Postkorb stellt also neben dem komfortablen Login-Verfahren und der Nutzung der Navigation in den Online-Kundenspiegel bereits eine der Hauptfunktionen dar. So stellt easyClient eine clevere Alternative für Makler dar, die ihren Bestand nicht mit Hilfe eines MVP verwalten.

Übrigens: Damit Makler ihre Vermittlerpost nun nicht elektronisch und in Papierform bekommen, können sie diese selbstverständlich auch abbestellen. Dieser Vorgang erfolgt nicht automatisch, damit unabhängige Vertriebspartner erst einmal prüfen können, ob die elektronische Bereitstellung auch vollständig ist. Sollte das der Fall sein, so nutzen Sie bitte das Formular zur Papierabschaltung unter www.makler.gothaer.de/bipro.

Deeplink: per Mausklick in den Vertrag

Viele Makler kennen das: Ein Kunde ruft an und fragt zum Beispiel nach den Entschädigungsgrenzen seiner Hausratversicherung. Das MVP zeigt aber nur allgemeine Daten zum Vertrag. Die Lösung der Gothaer basiert auf der BiPRO-Norm 440 und heißt Deeplink. Sofern das MVP Deeplink unterstützt, kann der Makler direkt in die Vertragsdaten im Gothaer Online-Kundenspiegel Einblick nehmen – ohne erneute Eingabe von Zugangsdaten und anschließender Suche im Maklerportal. So wird der direkte Zugriff auf Daten zur Person, zum gewählten Vertrag oder zu einem Schaden unkompliziert möglich. Klingt komfortabel? Deshalb lautet eine andere Bezeichnung für Deeplink auch Portal-KomfortEinstieg. Welche Maklerverwaltungsprogramme die Schnittstelle der Gothaer bereits ansteuern können, verrät der obenstehende Kasten.

Fazit: Der technische Service der Gothaer erleichtert Maklern den Arbeitsalltag erheblich. Vertriebspartner, die an einer Nutzung der Services „Elektronischer Antragsversand“, „Digitaler Postkorb“ oder „Navigation in den Online-Kundenspiegel per Deeplink“ interessiert sind, finden alles Wesentliche im Gothaer Maklerportal – inklusive Checkliste, in der alle Informationen für eine Anbindung an die Gothaer abgefragt werden, sowie Info-Flyer zum Thema BiPRO und den bestehenden Anbindungen zu Vergleichsportalen und Maklerverwaltungsprogrammen. maklerregistrierung@gothaer.de



Das Leben auch später genießen: Die neuen Lebensversicherungsprodukte sind in Sachen Planbarkeit und Sicherheit auch weiterhin eine attraktive Alternative für die Altersvorsorge.



LEBENSVERSICHERUNGEN

Neue Klassik: So entwickelt sich die Altersvorsorge

Marktanalyse Leben: Neue Angebote mit modifizierten Garantien bringen den Markt der Lebensversicherungen in Bewegung. Um die Erwartungen der Kunden zu erfüllen, ist eine neue Generation an Altersvorsorgeprodukten notwendig.

Das Umfeld für den Lebensversicherungsmarkt hat sich in den vergangenen Jahren stark verändert: Die anhaltende Niedrigzinsphase, Solvency II und die Nachwehen des LVRG sind deutlich spürbar. „Lohnt sich eine Lebensversicherung überhaupt noch?“, tagtäglich werden Vermittler mit dieser Frage konfrontiert. Bei einem historisch niedrigen Garantiezins von derzeit nur noch 1,25 Prozent müssen Alternativen zu klassischen Produkten her, denn eins steht fest: Eine zusätzliche private Altersvorsorge ist essenziell wichtig. Um als Versicherungsunternehmen gleichzeitig Sicherheit und Ertragschancen dauerhaft bieten zu können, müssen daher neue Modelle als Alternative zur alten Klassik her.

Die Produkte der sogenannten „neuen Klassik“ sprechen sowohl sicherheitsorientierte Kunden an als auch Kunden, die an den Chancen der Kapitalmärkte partizipieren wollen.

Den meisten Tarifen ist gemein, dass sie keinen laufenden Garantiezins mehr bieten, dem Sicherheitsbedürfnis der Kunden aber beispielsweise durch endfällige Garantien Rechnung tragen.

Immer mehr Versicherer lancieren deshalb Produkte, die je nach Ausgestaltung ganz oder teilweise im Sicherungsvermögen des Versicherers

investiert sind. Viele Produkte bieten ein teilweises Investment in Fonds oder Indexbeteiligungen an.

Die neuen Tarife können mit der alten Klassik mithalten

Gemeinsames Merkmal der Policen bleibt die garantierte lebenslange Mindestrente – das unschlag-

bare Alleinstellungsmerkmal der Lebensversicherung.

Durch geringere Kosten können die neuen Tarife unterm Strich bei der Gesamtverzinsung mit der alten Klassik durchaus mithalten. In einer Assekurata-Studie zu den Tarifen der neuen Klassik fiel auf: Diese neuen Policen bieten zwar keine laufende Verzinsung wie die Produkte der alten Klassik,

jedoch weisen sie zum Teil eine höhere Gesamtverzinsung aus. Die laufende Verzinsung liegt zwar 0,02 Prozentpunkte unter dem Gesamtmarkt der Klassik, doch fällt das Ergebnis bei der unternehmensindividuellen Betrachtung und der Gesamtverzinsung besser aus. Klare Tendenz: Wer neuklassische Tarife anbietet, verzinst diese höher als die Tarife mit konventionellen Garantien.

Fazit: Der Markt ändert sich und mit ihm ändern sich die Produktangebote der Lebensversicherer. Nach wie vor ist den Kunden die Planbarkeit und Sicherheit ihrer Altersvorsorge wichtig. Daher ist es von zentraler Bedeutung, dass ein Altersvorsorgeprodukt Elemente wie eine Bruttobeitragsgarantie und eine garantierte Rente bietet. Da passt es gut, dass auch in den Produktwerkstätten der Gothaer an einer neuen Altersvorsorgeelinie gearbeitet wird, mit der Makler zur Jahresmitte rechnen können.

BERUFSUNFÄHIGKEITSVERSICHERUNG

Absicherung der Arbeitskraft – günstige Lösung für körperlich Tätige

Berufsunfähigkeitsschutz ist wichtig, aber für Personen in Risikoberufen teuer oder für Personen mit Vorerkrankungen kaum erhältlich. Mit der SBU Basis bietet die Gothaer Lebensversicherung eine sinnvolle Alternative zur reinen Erwerbsunfähigkeitsversicherung.

Statistisch gesehen wird jeder vierte Arbeitnehmer in Deutschland im Laufe seines Arbeitslebens berufsunfähig. Logisch, dass da die Absicherung der Arbeitskraft elementar und von besonders großer Bedeutung ist. Natürlich hat der Markt längst darauf reagiert und bietet mittlerweile sehr viele, qualitativ hochwertige BU-Produkte zu einem guten Preis. Doch der günstige Preis gilt leider nur für diejenigen Berufsgruppen, die aus Versicherer-Sicht ein niedrigeres BU-Risiko darstellen. Vor allem körperlich Tätige haben zwar einen großen Bedarf, erhalten den für sie so wichtigen Schutz aber nur mit sehr hohen Prämien.

Liegt die Lösung also in einer reinen Erwerbsunfähigkeitsversicherung? Wohl kaum – es sei denn, der Kunde

hat kein Problem damit, statt seinem bisherigen Beruf irgendeiner anderen beruflichen Tätigkeit nachzugehen, in der er ja durchaus noch erwerbsfähig sein kann. Denn genau hier liegt der Unterschied zwischen BU- und EU-Absicherung: in der Definition des Versicherungsfalls. Die BU-Versicherung sichert den eigenen, konkreten Beruf ab. Eine EU sichert hingegen nur die Fähigkeit ab, überhaupt arbeiten zu können. Beispiel: Eine Friseurin, die allergisch gegen Haarfärbemittel ist, kann ihren Beruf als Friseurin nicht mehr ausüben, sie könnte natürlich aber in einem Büro arbeiten. Folge: Eine BU würde hier vermutlich zahlen, die EU hingegen nicht.

Gothaer SBU-Basis-Highlights

- Individuelle Berufseinstufung
- Verzicht auf abstrakte Verweisung
- Wechseloption in den Premium-Tarif ohne Gesundheitsprüfung möglich
- Absicherung bei zeitweiser und dauerhafter BU
- Familienbonus in Höhe von 10 Prozent, Zusatzschutz für eigene Kinder

Körperlich tätige Personen wie Handwerker brauchen einen guten BU-Schutz zu bezahlbaren Preisen.



Eine BU-Versicherung ist also die eindeutig bessere Wahl – so wie die Gothaer SBU Basis: Sie bietet hochwertigen Berufsunfähigkeitsschutz mit einem im Vergleich zur ausgezeichneten Premium-Variante abgesenkten Leistungsspektrum und ist so auch für diejenigen bezahlbar, die sich ansonsten aufgrund von Vorerkrankungen oder der Zugehörigkeit zu einer „schlechten“ Berufsgruppe

keine BU leisten könnten. Gleichzeitig verzichtet sie auf die abstrakte Verweisung – damit ein berufsunfähiger Dachdecker nicht plötzlich als Straßenfeger seine Brötchen verdienen muss.

→ www.makler.gothaer.de/sbu

Im emag hier klicken und den Film zur Berufsunfähigkeitsversicherung ansehen!

ANLEGERSTUDIE 2016

Deutsche streben wieder nach mehr Sicherheit

Die Angst geht um bei den Sparern in Deutschland: Zwar ist den meisten bekannt, dass sie eindeutig Verlust machen, wenn sie ihr Geld auf dem Sparkonto lassen – dennoch legt paradoxerweise fast die Hälfte aller Bundesbürger ihr Geld genau dort an. Das ist das Ergebnis einer forsa-Studie im Auftrag der Gothaer.



Wie lege ich mein Geld am besten an? Den meisten Menschen geht es vor allem um Sicherheit.

G ab es im vergangenen Jahr noch einen Trend zu mehr Flexibilität in der Geldanlage, steht für 54 Prozent der Bundesbürger aktuell die Sicherheit wieder als entscheidendes Kriterium bei der Geldanlage an erster Stelle. Zu dieser Erkenntnis kommt eine forsa-Studie im Auftrag der Gothaer Asset Management AG (GoAM).

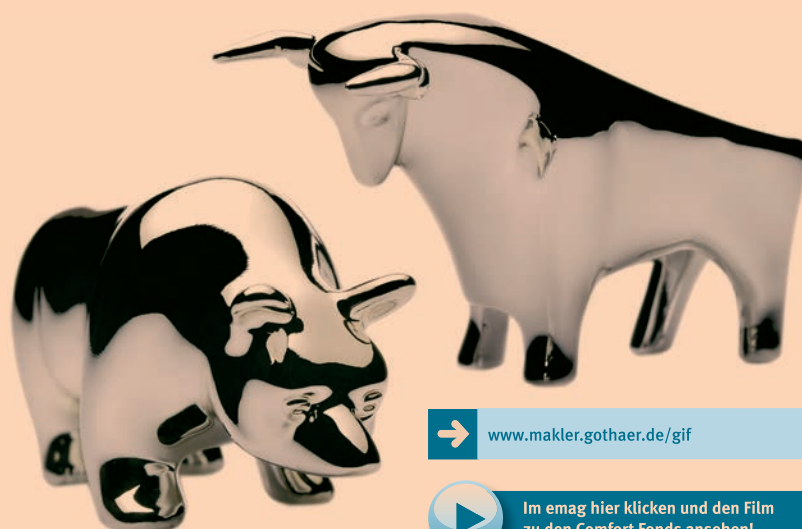
Dieser Wunsch spiegelt sich auch in der Auswahl der Anlageformen: 48 Prozent der Befragten setzen auf das Sparbuch und lassen sich bei ihrem Bedürfnis nach mehr Sicherheit auch von niedrigen Zinsen nicht abschrecken. Das Paradoxe daran: Gleichzeitig nimmt die Angst vor einer Inflation seit Jahren zu. 63 Prozent der Befragten befürchten aktuell, dass es zu einem starken Preisanstieg und zu einer Entwertung der Geldanlagen kommt, 2015 waren es 55 Prozent, 2014 noch 44 Prozent. Christof Kessler, Vorstandssprecher der GoAM, erklärt das so: „Die Deutschen sind offensichtlich durch die anhaltende Krise verunsichert und streben nach Sicherheit. Dabei nehmen sie geringe Renditen oder inflationsbereinigt sogar negative Zinsen billigend in Kauf.“

Diversifizierung – durch Streuung sinkt das Risiko

Dabei sind den Befragten renditestärkere Alternativen durchaus bekannt: 28 Prozent nennen hierzu Aktien und Fonds. Jeder Fünfte investiert in Fonds, die direkten Aktien-Investments haben von 15 auf

18 Prozent leicht zugelegt. Bei der Fondsanlage setzen die Deutschen auf Diversifikation: Insgesamt haben rund 70 Prozent der Fonds-Anleger zwei oder mehr Fonds in ihrem Depot. „Viele Anleger haben die Bedeutung der Diversifizierung erkannt und streuen Chancen und Risiken breiter. In der Niedrigzinsphase können gerade Mischfonds sich an das wechselhafte Marktgeschehen erheblich besser anpassen als reine Aktienfonds – durch die Streuung sinkt das Risiko“, kommentiert Christof Kessler

das Ergebnis. Makler, deren Kunden für die notwendige aktive Steuerung und regelmäßige Analyse der Kapitalmärkte keine Zeit oder Muße haben, sollten dann empfehlen, diese Aufgabe Experten zu überlassen. So haben sich zum Beispiel die drei vermögensverwaltenden Comfort Fonds der GoAM im letzten Jahr sehr gut entwickelt. Gleichzeitig bieten sie durch das aktive und professionelle Asset Management der GoAM eine vernünftige Mischung aus Sicherheit und Ertrag.



→ www.makler.gothaer.de/gif

Im emag hier klicken und den Film zu den Comfort Fonds ansehen!

SERVICE

Anlageberatung: Gute Vorbereitung ist alles

E gal, ob im klassischen Versicherungsbereich oder im Investmentgeschäft: Nirgends eröffnen sich Maklern bessere Cross- und Upselling-Potenziale als im persönlichen Gespräch beim Unternehmerkunden. Doch die Zeit von Inhabern, Geschäftsführern oder anderen Entscheidern ist kostbar. Umso wichtiger ist die auf den individuellen Bedarf des Kunden zugeschnittene Vorbereitung des Termins. Eine gute Möglichkeit hierzu – zum Beispiel bei einer GmbH – bietet der Blick in den Bundesanzeiger. Der Bundesanzeiger ist ein Amtsblatt und damit ein behördliches Verkündungs- und Bekanntmachungsorgan, und gewährt interessante Einblicke in die finanziellen Verhältnisse von Unternehmen. Was viele außerdem nicht wissen: Den Bundesanzeiger gibt es seit vielen Jahren auch in elektronischer Form – unter www.bundesanzeiger.de für jedermann einsehbar.

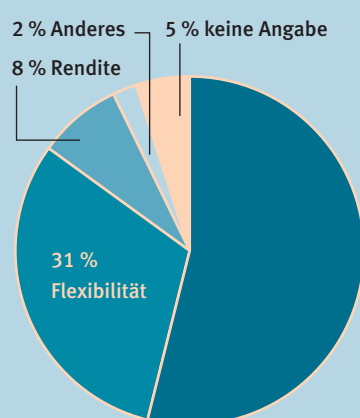
Neben aus vertrieblicher Sicht eher vernachlässigbaren Inhalten wie dem amtlichen oder dem gerichtlichen Teil sowie verschiedenen Bekanntmachungen zum jeweiligen Betrieb gibt es den Punkt „Rechnungslegung“, der für Versicherungsvermittler wertvolle Informationen zur finanziellen Situation des Unternehmens liefert. So lässt sich aus dem aktuellsten Jahresabschluss einer GmbH eventuell ein Anlageberatungsbedarf ableiten – oder auch eine Unterversicherung feststellen. Beispiel: Beim Blick in den Jahresabschluss fallen dem Makler hohe Barreserven bzw. liquide Mittel auf, mit denen der Unternehmer in der derzeitigen Niedrigzinsphase auf Rendite verzichtet. Mit den Gothaer Comfort Fonds kann der Berater seinem Kunden stattdessen eine attraktive Alternative empfehlen. Denn vermögensverwaltende Fonds wie die Comfort Fonds der Gothaer bieten ein aktives Asset Management – und können ein sinnvolles Angebot für den Kunden sein.

Fazit: Die Details über das Guthaben bei Kreditinstituten, den Kassenbestand des Unternehmens sowie zu betrieblichen Erträgen, Rückstellungen und Verbindlichkeiten ermöglichen Maklern, eine Vielzahl von Themen aus Versicherung und Kapitalanlage anzusprechen, miteinander zu verknüpfen und dem Kunden so mit einem ganzheitlichen Blick passende Lösungen anzubieten.



Ihr Ansprechpartner
Steffen Blaudszun
Key Account Management –
Gothaer Investmentfonds
steffen_blaudszun@gothaer.de

Geld: Sicherheit ist das entscheidende Kriterium



Quelle: forsa-Umfrage im Auftrag der Gothaer Asset Management AG unter 1.003 Bürgern im Januar 2016

Zielgerichtete Kundenansprache und für jede Unternehmensgröße passende bKV-Konzepte

BETRIEBLICHE KRANKENVERSICHERUNG

Der Schlüssel zum Erfolg liegt in einer punktgenauen Ansprache

Unternehmen können mit der betrieblichen Krankenversicherung die Gesundheit ihrer Mitarbeiter verbessern und damit die Produktivität steigern. Die Gothaer unterstützt ihre unabhängigen Vertriebspartner bei der zielgruppengerechten Ansprache – mit neutralen Kundeninformationen, Vertriebsleitfäden und Produktpräsentationen.

Die betriebliche Krankenversicherung gehört zu den großen Wachstumsfeldern der Versicherungswirtschaft – und bietet Maklern somit alle Chancen auf Geschäftserfolg. Warum das so ist, lässt sich an zwei Zahlen einer aktuellen Arbeitnehmerstudie der Gothaer Krankenversicherung illustrieren: Während 61 Prozent aller Arbeitnehmer Interesse an einer Krankenzusatzversicherung zeigten, haben erst vier Prozent der Arbeitgeber angeboten bekommen. Oder anders ausgedrückt: Im Kampf um qualifizierte Fach- und Führungskräfte können sich Arbeitgeber mit der bKV eine attraktive Position sichern – und bestehende Mitarbeiter mit der Sozialleistung ans Unternehmen binden.

Mit einer ganzen Reihe neuer Vertriebsunterlagen unterstützt die Gothaer ab sofort ihre unabhängigen Vertriebspartner dabei, Unternehmen fundiert zum Thema betriebliche Krankenversicherung zu beraten. Denn der Schlüssel zum Erfolg liegt in einer zielgerichteten Ansprache von Arbeitgebern. Abhängig von der Unternehmensgröße ergeben sich für den Geschäftsführer, Inhaber oder die Personalverantwortlichen unterschiedliche Anforderungen im Personalmanagement – und damit auch verschiedene Ansätze, die bKV ins Unternehmen zu integrieren.

Vertrieb nach Maß mit passender Kundenansprache

Die Gothaer hat, um die unterschiedlichen Herausforderungen noch

besser zu verstehen, eine Arbeitnehmerstudie zur bKV in Auftrag gegeben. Die Ergebnisse zeigen, welche Mehrwerte zusätzliche Gesundheitsleistungen sowohl Arbeitgebern als auch Arbeitnehmern bieten. Auf dieser Basis stellt die Gothaer Maklern eine maßgeschneiderte Vertriebsstrategie zur passgenauen Kundenansprache zur Verfügung – inklusive Top-Verkaufsargumenten und geeigneten Akquisemaßnahmen, die sich an den relevanten Bedürfnissen der einzelnen Zielgruppen orientieren. Der Vorteil: Makler sparen Zeit und Aufwand, können ihre Firmenkunden einfacher selektieren und auch Neukunden treffsicher ansprechen.

Alle Infos, wie Makler das neuartige Beratungskonzept der Gothaer für ihren Erfolg nutzen können, gibt's vom zuständigen Maklerbetreuer.

Neu: bKV-Kundenansprache – so hilft die Gothaer



Übersichtlich: Die bKV-Mappe mit allen Unterlagen für eine standardisierte Firmenkundenansprache:

- Makler-Broschüre: aktuelle Studienergebnisse zum Thema bKV und grundlegende Infos
- drei neutrale Präsentationen zur individuellen Firmenkundenansprache: 5–50 Mitarbeiter,

51–100 Mitarbeiter sowie mehr als 100 Mitarbeiter

- neue Broschüre zum bKV-Produktangebot MediGroup und zum betrieblichen Gesundheitsmanagement MediExpert
- USB-Stick mit allen drei Musterpräsentationen sowie weiterem Informationsmaterial zum Thema bKV

Unternehmer Marcus Korthäuer: „War for Talents ist für uns keine leere Floskel“

Dr. Marcus Korthäuer (Foto) ist Geschäftsführer der ESPERA-WERKE in Duisburg. Das Maschinenbauunternehmen hat für seine rund 130 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter als arbeitgeberfinanzierte Sozialleistung die stationäre Ergänzungsversicherung MediGroup AG S2 abgeschlossen.

GoNews: Herr Korthäuer, warum bieten Sie Ihrer Belegschaft MediGroup als Sozialleistung an?

Marcus Korthäuer: Für uns sind Begriffe wie „War for Talents“ – also der Kampf um die besten Köpfe – längst Realität. Als Technologieführer benötigen wir regelmäßig hochqualifiziertes und motiviertes Personal. Mit unserem zusätzlichen Angebot der betrieblichen Krankenversicherung steigen nicht nur unsere Chancen, gute neue Leute zu finden, sondern auch, diese dann längerfristig ans

Unternehmen zu binden. Aber auch die fantastische Arbeit der Mitarbeiter in den letzten Jahren, die maßgeblich zu dem Firmenerfolg beigetragen haben, soll damit belohnt werden.

GoNews: Aber unterm Strich kostet Sie Ihr Angebot doch erst einmal Geld, oder?

Korthäuer: Natürlich habe ich erst einmal Betriebsausgaben. Aber neben der damit erreichten Mitarbeiterbindung gibt es einen vielleicht noch wichtigeren Aspekt: Ist Ihnen klar, welche Kosten ein Arbeitsunfähigkeitstag so mit sich bringt? Wenn ich es schaffe, durch erstklassige medizinische Versorgung meiner Mitarbeiter den Krankenstand im Unternehmen signifikant zu senken, zahlt sich das unterm Strich auch betriebswirtschaftlich aus.

GoNews: Parallel können Ihre Mitarbeiter weitere KV-Zusatztarife



etwa für Zahnzusatz eigenfinanziert abschließen. Wie wird das angenommen?

Korthäuer: Sehr gut. Wir hatten von Anfang an kein Problem, die Mindestteilnehmerzahl pro Tarif zusammenzubekommen. Die Mitarbeiter profitieren neben den günstigen Preisen, die ein Gruppentarif bietet, auch von zusätzlichen Vorteilen wie der vereinfachten Gesundheitsprüfung, ohne die der ein oder andere vielleicht gar keinen Schutz als Einzelkunde mehr bekommen würde.

Bereits ab einem AU-Tag weniger pro Mitarbeiter werden Ausfallkosten gespart

Anzahl Beschäftigte: 50	Ohne bKV*	Mit bKV	Mit bKV und bGM
Tage der Arbeitsunfähigkeit (AU) pro Mitarbeiter pro Jahr	17,4	16,4	15,4
AU-Tage im gesamten Unternehmen	870	820	770
Ausfallkosten pro Tag der AU	352 Euro	352 Euro	352 Euro
Ausfallkosten gesamt pro Jahr	306.240 Euro	288.640 Euro	271.040 Euro

Ersparnis von Ausfallkosten

17.600 Euro **35.200 Euro**

Bei der Kombination von bKV und bGM steht durch die Reduktion von Fehlzeiten ein monatliches Budget zur Finanzierung der Maßnahmen von 58,67 Euro pro Mitarbeiter zur Verfügung.

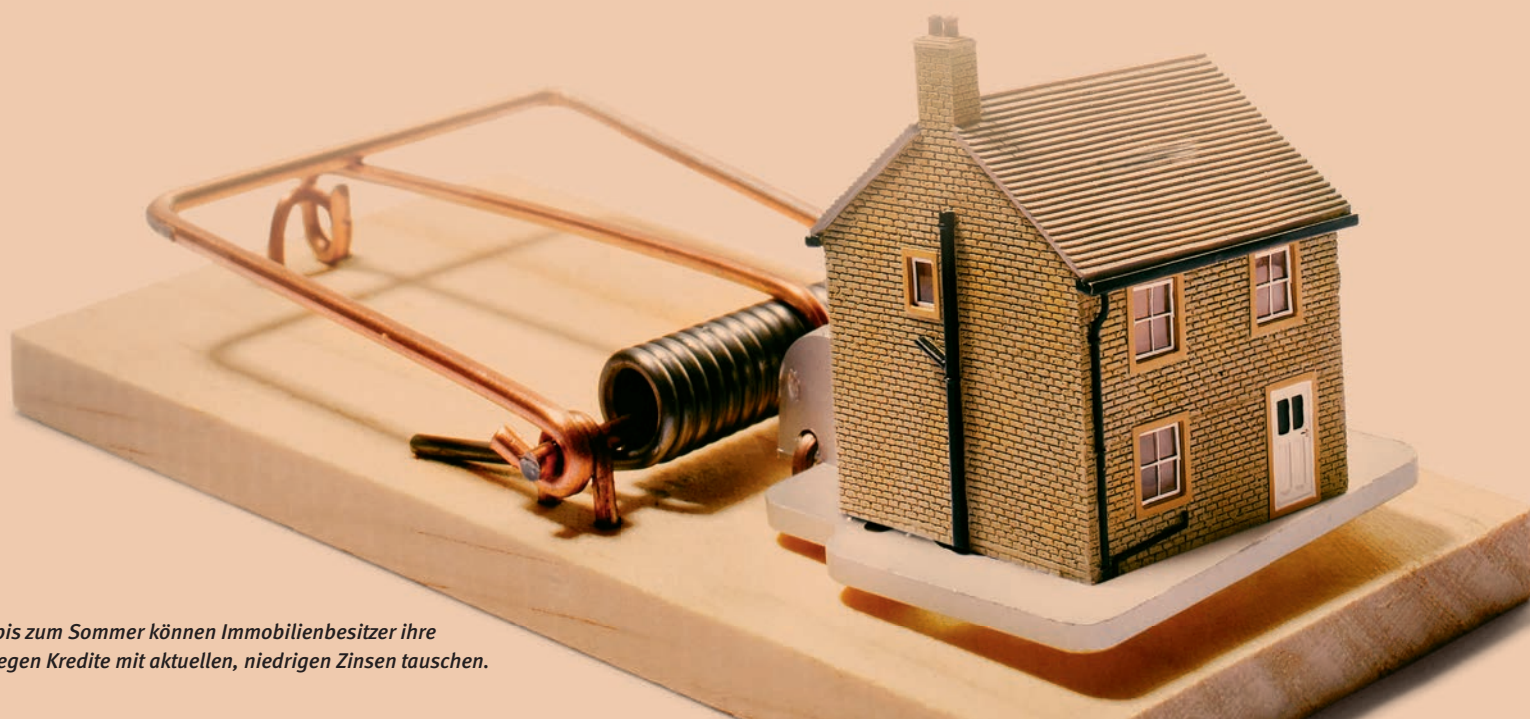
*Quelle: Jahresbericht für Betriebe im Verarbeitenden Gewerbe, Statistisches Bundesamt, Stand: 2014, Volkswirtschaftliche Kosten durch Arbeitsunfähigkeit 2012, Bundesanstalt für Arbeitsschutz und Arbeitsmedizin, Stand: 2014



KREDITFINANZIERUNG

Immobiliendarlehen: Mit Widerruf raus aus Zinsfallen und bares Geld sparen

Das „ewige Widerrufsrecht“ ermöglicht Kreditnehmern unter Umständen eine zinsgünstige Umschuldung – ganz ohne Zahlung einer Vorfälligkeitsentschädigung. Doch von wegen „ewig“: Der Gesetzgeber schafft dieses Recht zum 21. Juni 2016 ab. Was jetzt zu tun ist.



Jetzt handeln: Nur noch bis zum Sommer können Immobilienbesitzer ihre teure Baufinanzierung gegen Kredite mit aktuellen, niedrigen Zinsen tauschen.

Fehlerhafte Widerrufsbelehrungen in Verbraucherimmobiliendarlehens-Verträgen – das klingt nach allem Möglichen aber nicht nach einer spannenden Angelegenheit. Trotzdem hängen die Zuhörer wie gebannt an Dr. Timo Gansels Lippen, wenn er dazu referiert – und das aus gutem Grund. Denn der Verbraucherschutzanwalt aus Berlin weiß, wie er Betroffenen bares Geld sparen kann. Ein Tipp, mit dem besonders Makler, die ihre Kunden auch in Sachen Vermögen und Finanzierung beraten, bei diesen kräftig punkten können.

Denn häufig geht es um mehrere Tausend Euro. Gansels Kanzlei ist darauf spezialisiert, Kunden aus schon lange laufenden, teuren Baufinanzierungen herauszuboxen. Und das völlig

legal. Wer in seinem Baukredit inhaltliche oder gestalterische Fehler in der Widerrufsbelehrung findet, kann den Vertrag selbst Jahre später noch für nichtig erklären lassen. Und weil fast alle Kreditinstitute ihre Kunden fehlerhaft über ihr Widerrufsrecht belehrt haben,

Vorteile für Kreditnehmer bei erfolgreichem Widerruf

- Zinsen durch Umschuldung senken
- Vorfälligkeitsentschädigung zurückholen
- Forward-Darlehen ohne Nichtabnahmeentschädigung ablehnen
- Immobilienverkauf wird möglich

eröffnet sich zu 90 Prozent allen Bauherren die Chance, ihre teure Altfinanzierung loszuwerden und auf die heutigen Traumzinsen umzusatteln.

Banken lehnen den Widerruf meistens erst einmal ab

Die Zeit zu handeln wird allerdings knapp: Im Februar wurde das Ende des sogenannten „ewigen Widerrufsrechts“ für Kreditverträge mit fehlerhaften Widerrufsbelehrungen per Gesetz besiegelt. Oder anders ausgedrückt: Was die Rechtsprechung mit guten Gründen den Kreditnehmern ganz im Sinne des Verbraucherschutzes zugestand, schafft die Gesetzgebung nun per 21. Juni 2016 wieder ab.

Gansel rät Baufinanzierern deshalb, schnell zu handeln: „Jeder Darlehensnehmer, der aus seinem hochverzinsten Vertrag raus will, sollte spätestens jetzt den Kreditwideruf in Angriff nehmen. Wir rechnen allen Interessierten die Ersparnis aus. Bei bereits beendeten Verträgen ist der Widerruf völlig risikolos, und wer sich dadurch eine bereits gezahlte Vorfälligkeitsentschädigung zurückholen will, kann nur gewinnen.“

Tipp: Banken lehnen häufig den persönlichen Widerruf ihrer Kunden erst einmal ab, weshalb es immer empfehlenswert ist, einen erfahrenen Fachanwalt zu Rate zu ziehen. Die Kredit-

rechtsexperten der Kanzlei Gansel bieten über ihre Website eine kostenfreie Erstprüfung an und geben eine Einschätzung, ob der Vertrag widerrufbar ist und welche Erfolgschancen es gibt. Der Darlehensnehmer kann dann entscheiden, ob er die Kanzlei mit der Durchsetzung des Widerrufs beauftragen möchte.



Zinsretter für Immobilien-Besitzer: Anwalt Dr. Timo Gansel

→ www.gansel-rechtsanwaelte.de/kreditwideruf



ERKLÄRVIDEOS

Film wirkt – mit bewegten Bildern komplizierte Dinge einfach erklären

Mit Imagefilmen und Erklärvideos können Makler und ihre Unternehmerkunden am Markt positiv auffallen – und somit erfolgreicher sein. Meinunternehmensfilm bietet unabhängigen Vertriebspartnern der Gothaer exklusive Sonderkonditionen.

Ob am PC, auf dem Tablet oder Smartphone: Videos sind aus dem Internet nicht mehr wegzudenken. Gerade auf mobilen Endgeräten werden immer mehr Videos angeschaut und geteilt. Doch was hat das mit dem Vertrieb von Versicherungen zu tun? Viele Makler und andere Unternehmer kennen das Problem: Sie haben ein komplexes Angebot, das nicht mit einfachen Worten zu erklären ist. Oder sie möchten ihren Kunden einen Einblick in ihr Unternehmen bieten. Für beide Zwecke eignen sich Videos ideal: Bewegtbild-Inhalte sprechen nachweislich mehrere Sinne an. Zudem lässt sich über Online-Videos ein großes Publikum erreichen, die Einbettung auf

der Unternehmens-Website verlängert die Verweildauer der Besucher und steigert somit die Wahrscheinlichkeit einer Kontaktaufnahme.

Worauf sollte man beim Einsatz von Videos achten?

Beispiel Imagefilm: Unternehmensabläufe und -prozesse sollten immer transparent und nachvollziehbar sein. Gleichzeitig schafft die Darstellung des eigenen Unternehmens mit persönlicher Note Vertrauen beim Kunden. „Mit einem Imagefilm ermöglichen Makler ihren Kunden einen Blick hinter die Kulissen und erzeugen hierdurch ein Gefühl von Verbundenheit, indem sie

zum Beispiel die Geschichte des eigenen Unternehmens erzählen und die Firmenideale hervorheben“, erklärt Attila Schunke von Meinunternehmensfilm. „Dabei sollte natürlich stets der

Kunde im Fokus stehen.“ So können Makler per Imagefilm ihre Dienstleistungen dem Kunden gegenüber kompetent und seriös darstellen. Beispiel Erklärvideo: Als Referent der Gothaer



Imagefilme sind schnell gemacht – und tun der Firma gut.

MehrWerte-Veranstaltungen kennt Schunke die Probleme, die sich gerade im Versicherungsvertrieb immer wieder ergeben. Viele Produkte sind derart komplex, dass Kunden sie nicht auf Anhieb verstehen. „Auch hier können Videos weiterhelfen“, so Schunke. Komplizierte Themen lassen sich anschaulich in der gebotenen Kürze anreißern, aufs Wesentliche reduzieren und dem Kunden so verständlich machen. Im anschließenden Gespräch kann der Makler dann tiefergehende Fragen beantworten – eine deutliche Erleichterung im Beratungsalltag.

Mit den GoNews jetzt 300 Euro sparen

Videoproduktion muss nicht unbedingt teuer sein. Meinunternehmensfilm bietet unabhängigen Vertriebspartnern der Gothaer exklusive Sonderkonditionen. Sie möchten ein unverbindliches Angebot? Melden Sie sich unter 069/173 0906-0 oder senden Sie eine E-Mail an info@meinunternehmensfilm.de. Unter dem Rabattcode „Gothaer GoNews“ gewährt Meinunternehmensfilm Ihnen bis 31. Mai 2016 einen exklusiven Rabatt von 300 Euro.

→ www.meinunternehmensfilm.de

Tipps & Termine**Zum Lernen****Günter Carduck****Betriebliche Altersversorgung im Vertrieb**

Betriebliche Altersversorgung ist sowohl in Beratungen mit Arbeitgebern als auch mit Arbeitnehmern ein wichtiges Thema. Dieser Ratgeber hilft, das Feld von Grund auf kompetent zu bedienen. Er legt Wert auf die umfassende Vermittlung des erforderlichen Fachwissens in den Bereichen Arbeits-, Steuer- und Sozialrecht – und erklärt es direkt an Praxisbeispielen.

350 Seiten; ISBN: 978-3-89952-868-8; 49,99 Euro; Verlag Versicherungswirtschaft

Zum Informieren**Hans Schulte-Nölke, Jürgen Basedow****Karlsruher Forum 2015: Europäisierung des Haftungs- und des Versicherungsvertragsrechts**

Europäisierung ist ein großes Wort, die Vorträge der Autoren bringen es auf den Punkt. So sind zum Beispiel Verjährungsfristen für die Haftung bei Verkehrsunfällen immer noch nicht einheitlich geregelt. Eine angefügte Diskussion bringt weitere Anregungen.

156 Seiten; ISBN: 978-3-89952-889-3; 44,99 Euro; Verlag Versicherungswirtschaft

Impressum
GoNews

Exklusive Zeitung der Gothaer für Vertriebspartner
Ausgabe Mai 2016

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.); Oliver Hardt (Fotoredaktion),
Nina Schwarz, Malte Säger, Alexander Siebert

Gestaltung:

Raphaella Schröder

Fotos und Grafiken:

Corbis, Fotolia (1), Gothaer, privat

Druck: Melter Druck, Mülhacker

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

www.makler.gothaer.de

**PORTRÄT**

Der perfekte Begleiter auf dem Weg in die Unabhängigkeit

Die vfm-Gruppe ist ein Familienbetrieb in zweiter Generation. Was Kurt Liebig vor 30 Jahren als Maklerbüro aufgebaut hat, führen seine Söhne als Dienstleistungsgesellschaft fort. Mit finanzieller Starthilfe, Renta-Check und Keasy ist vfm ein starker Partner für Makler auf dem Weg in die Unabhängigkeit – und darüber hinaus.



*Ein starker Partner für die Zukunft:
Als Dienstleister unterstützt vfm
Makler gerade in der Startphase.*

Sein erstes Geld im Versicherungsgeschäft verdiente Klaus Liebig, da war er gerade mal sechs Jahre alt. Er hat Anträge gestempelt im Büro seines Vaters. „Für eine Entlohnung von 0,5 Pfennig pro Stempel“, erinnert er sich. Sein Vater Kurt Liebig war damals Generalvertreter bei der Allianz. Heute führen Klaus Liebig und sein Bruder Stefan das Unternehmen, das ihr Vater 1985 als Versicherungs- und Finanzmakler GmbH gegründet hatte – kurz: vfm.

Vom Makler für Makler: Dienstleistung und Starthilfe

Diesen Maklerbetrieb gibt es immer noch, aber um ihn herum ist eine Gruppe von heute fünf Unternehmen gewachsen. „Aber das Fundament“, so Liebig, „bildet unser Maklerbüro.“ Ein Vorteil, wie er findet, denn so bekommt die Firma am eigenen Bestand mit, was im Echtbetrieb passiert, und kann dieses Wissen in den Service- und Management-Bereichen weitergeben. Denn über den eigenen Betrieb hinaus ist vfm seit 1995 Dienstleister für Makler, Mehrfachagenten und Vermittler. Dieser Service-Gedanke ist fest verankert und Familie Liebig ein großes Anliegen: Denen ein starker Partner zu sein, die den Schritt in die Unabhängigkeit wagen, wie ihn Kurt Liebig seinerzeit selbst gewagt hat.

Deshalb haben die drei Buchstaben heute auch eine andere Bedeutung: Versicherungs- und Finanzmanagement. 75 Mitarbeiter betreuen rund 400 Partner. „Wenn man dieses Verhältnis sieht, kann man relativ leicht ablesen, wie intensiv die Kooperationen sind“, sagt Liebig. Damit das so bleibt, wächst der Bestand im Jahr um höchstens fünfzehn

Partner. „Wir sind uns bewusst, dass das im Vergleich zu Mitbewerbern nicht das größte Wachstum ist“, so Liebig. „Aber es ist uns wichtig, dass wir Kollegen somit intensiver unterstützen.“ Bei vfm heißt das, dem Partner alles abzunehmen, was nicht direkt mit dessen Dienst am Kunden zu tun hat.

Besonders bei der Begleitung von Vermittlern in die Unabhängigkeit. Wer diesen Weg geht, lässt oft eine sichere Existenz zurück. Ein Schritt mit viel Risiko, aber auch mit Chancen, die vfm in einer betriebswirtschaftlichen Analyse abwägt. Dann geht der Blick nach vorn. Ein Instrument, auf das die Dienstleister dabei setzen, ist der Renta-Check. „Damit erarbeiten wir, wie sich eine Maklertätigkeit betriebswirtschaftlich gestalten wird“, erklärt Liebig. Dabei werden der Kapitalbedarf sowie die Unterdeckung für die ersten zwei Jahre ermittelt. Wenn herauskommt, dass die monetäre Lücke beim Umstieg ins eigene Geschäft doch größer wird als erwartet, ist die vfm-Starthilfe als finanzielle Unterstützung eine gute

Möglichkeit, diese zu schließen. Mit dieser bankenunabhängigen Finanzspritze gleicht vfm die Unterdeckung für die ersten beiden Jahre aus, und minimiert so den finanziellen Druck auf den Jungunternehmer.

Spätestens durch den Renta-Check zeichnet sich ab, ob eine Maklerkarriere erfolgreich sein wird. Wenn ja, erstellt vfm für jeden Umsteiger ein individuelles Konzept, und begleitet ihn als Dienstleister von Anfang an. Zwei Syndikusanwälte klären rechtliche Fragen, drei Marketingexperten kümmern sich um den Außenauftritt der Partner. Auf der anderen Seite bietet vfm aber auch versicherungsfachliche Unterstützung, beispielsweise wenn es darum geht, Courtagezusagen zu verhandeln oder eine Orientierung für die Produktauswahl zu geben. Auch ein spezielles Bestandsumdeckungskonzept hat vfm im Angebot – für Makler ein wichtiges Tool der Kundenbindung. Und selbst administrative Arbeiten werden den Partnern weitgehend abgenommen – oder durch das eigene Verwaltungsprogramm

Keasy und dessen Aktivitätenverwaltung erleichtert. Keasy erfasst alle Vorgänge im Maklerbüro, indem es Aktionen wie Telefonate, Termine oder Notizen als Aktivitäten dokumentiert.

Verwaltungsprogramm auch für Makler außerhalb von vfm

Für Standardfälle bietet es viele Automatisierungen, zum Beispiel bei der Antragsanlage: Hier wird automatisch eine Beratung für den entsprechenden Risikobereich angelegt und passend zum ausgewählten Produkt die vollständige Beratungsdokumentation inklusive automatischer Gegenüberstellung mit dem Altvertrag vorbereitet. Dazu werden passende Kundenanschriften, Antragsbegleitschreiben oder -monierungen beim jeweiligen Aktivitätenschritt erstellt. Darüber hinaus können auch eigene Standardfälle definiert werden. So werden mit Keasy sämtliche Prozesse wie Neukundenanlage oder Schadenverwaltung komplett automatisiert. Das spart Zeit, schafft Übersicht und sichert eine immer gleichbleibende Qualität bei der Sachbearbeitung. Im Partnernetzwerk ist Keasy seit 2014 etabliert und wird über den Vertriebspartner Soft-Trade auch außerhalb der vfm-Gruppe zur Verfügung gestellt. Dieser Vertrieb soll dieses Jahr ausgeweitet werden.

Aber nicht nur in Bezug auf Keasy bestätigt der eigene Betrieb den Erfolg der Dienstleistungen. Deswegen wird schon jetzt für die Zukunft geplant. „Anfang des Jahres haben wir die Agenda bis 2020 vorgestellt“, sagt Klaus Liebig. Es bleibt also spannend.



Stefan (l.) und Klaus Liebig machten aus einem Familienbetrieb einen Dienstleistungskonzern.



www.vfm.de