

GoNews

Exklusive Zeitung der Gothaer für ihre Vertriebspartner

Top-Themen

FINANZMARKTWÄCHTER

Neues System für mehr Verbraucherschutz

Seite 3



PFLEGEREFORM 2017

Neues Gesetz lässt Versorgungslücken offen

Seite 9

PROGNOSE 2017

Ausblick auf die Kapitalmärkte

Seite 7

Außerdem

POLITIK & WIRTSCHAFT

Die USA und ihr Gesundheitssystem.....2
 USA-Aufenthalt richtig absichern2
 Interview mit Christian Lindner 10

PRODUKT NEWS

Chancen der Unfall-Kampagne 2017.....5
 Schutz vor Cyber-Attacken.....5
 Richtige Vorsorge in Niedrigzins-Zeiten.....6
 Die neue Stärke der PKV8
 Kranken: Top-Produkt MediVita.....8

NEWS & SERVICE

Maklerkommunikation 4.0 mit TGIC.....4
 IDD: EU-Vorgabe wird deutsches Recht4
 Social Media leicht gemacht 11
 Mehr Erfolg bei der Zielgruppe KMU 11

INVESTMENT & FINANZEN

Die Gothaer Fonds-Familie7

PORTRÄT

JDC-Group: App & Co für Makler 12

Neue Folge von MaklerTV

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

→ www.makler.gothaer.de/maklertv

INTERVIEW

mit Christian Lindner

Der FDP-Chef über PKV, GKV und Bürgerversicherung: S.10



AUSBLICK

2017 – das alles ändert sich im neuen Jahr

Die größte Reform seit Einführung der Pflegeversicherung, die erneute Absenkung des Garantiezinses, Turbulenzen an den Finanzmärkten nach den US-Wahlen: Auf die Branche warten zahlreiche Herausforderungen, aber auch Chancen.

Eines ist sicher: Das neue, gerade begonnene Jahr wird für die Versicherungs- und Finanzdienstleistungs-Branche erneut turbulent. Die Änderungen des zweiten Pflegestärkungsgesetzes bedeuten die größte Reform seit der Einführung der Pflegeversicherung – mit Folgen für Produkthanbieter, Vermittler und Kunden. Die erneute Absenkung des Garantiezinses in der Lebensversicherung auf den historischen Stand von 0,9 Prozent machen private Altersvorsorge und Berufsunfähigkeits-Absicherung – und damit kompetente Beratung – immer wichtiger. Darüber hinaus werden 2017 Themen wie IDD,

LVRG, InsurTechs und – last not least – der Bundestagswahlkampf nicht nur die Assekuranz in Atem halten.

Politische Unsicherheiten bestimmen die Finanzmärkte

Gesundheitspolitisch positioniert hat sich bereits jetzt FDP-Spitzenkandidat Christian Lindner. Im Interview mit den GoNews spricht er sich eindeutig für das duale System aus PKV und GKV aus („Deutschland hat eines der weltweit besten Gesundheitssysteme“) und erteilt einer eventuellen Bürgerversicherung eine eindeutige Absage. Lindner: „Das wäre das Gegenteil von

Wahlfreiheit, Wettbewerb und Qualitätssteigerung.“ (Seite 10)

Spätestens seit dem US-Wahlkampf 2016 und der überraschenden Wahl des Unternehmers Donald Trump zum Präsidenten werden politische Unsicherheiten nach dem Brexit 2016 auch in diesem Jahr die internationalen Finanzmärkte bestimmen (lesen Sie dazu bitte die Analyse von Gothaer Fondmanagerin Carmen Daub auf Seite 7). Was können Makler in dieser Situation tun? Die Gothaer ist sich sicher: Weiter auf Qualität setzen – und den Kunden mit hochwertiger Beratung und plausiblen Argumenten überzeugen.

EDITORIAL

Lieber Vertriebspartner,

mit der neuen Ausgabe der GoNews wünsche ich Ihnen für 2017 alles Gute, privaten wie geschäftlichen Erfolg sowie das Wichtigste überhaupt: Gesundheit.

Auch diese Ausgabe beschäftigt sich mit diesem Thema. Hauptaufgabe der GoNews ist es ja, Ihnen zu aktuellen Anlässen produktneutrale Informationen zu liefern; so auch diesmal. Wir haben für Sie Informationen zu der größten Reform seit Einführung der Pflegeversicherung zusammengetragen. Wir haben den Gesundheitsexperten und FDP-Vorsitzenden Christian Lindner befragt. Wir stellen das Gesundheitssystem der USA inklusive möglicher Folgen durch die Präsidentschaftswahl



vor. Und wir beschreiben, wie sich die – übrigens hervorragende – Gothaer-Produktwelt auf die Lage einstellt.

Auch neue Services möchte ich Ihnen ans Herz legen. Mit TGIC können Sie sich zentral bei zahlreichen Versicherern authentifizieren, auch bei der Gothaer. Unsere neue MedienBörse stellt Ihnen Inhalte zur Verfügung, die Sie kostenfrei für Ihre Newsletter nutzen können. Und gegen die Bedrohung durch Hacker können Sie jetzt eine Lösung aus unserem Haus anbieten.

Die GoNews liefert also wieder wichtige Impulse für Ihr Geschäft. Viel Spaß beim Lesen,

Ihr

Ulrich Neumann

Ulrich Neumann, Leiter Maklervertrieb

LESERBEFRAGUNG

Positives Feedback von 95 Prozent der Teilnehmer

Mit der Teilnahme an der Lesenumfrage konnten GoNews-Leser über die Maklerzeitung urteilen und der Redaktion wertvolle Hinweise geben – zwei von ihnen gewannen zudem ein iPad Pro.

Die Gothaer möchte mit der Zeitung GoNews ihren Vertriebspartnern einen echten Mehrwert bieten. Deswegen hat sie mit der letzten Ausgabe die Leser zu einer Umfrage eingeladen, um zu erfahren, wie die GoNews ankommen. Die Ergebnisse liegen nun vor. Das Urteil fiel eindeutig aus: Fast 95 Prozent der Befragungsteilnehmer sind mit der Zeitung „vollkommen zufrieden“, „sehr zufrieden“ oder „zufrieden“.

Konkret wollte die Gothaer beispielsweise wissen: Lesen Sie die GoNews regelmäßig? Wie gefällt

Ihnen die Auswahl der Themen? Sind die Schwerpunkte, die wir setzen, auch die Themen, die Sie bewegen? Werden komplizierte Themen einfach und verständlich aufbereitet?

Die Ergebnisse zeigen: Mit den GoNews ist die Gothaer auf dem richtigen Weg. Rund 90 Prozent der Teilnehmer lesen die GoNews, 50 Prozent sogar regelmäßig jede Ausgabe. In mehr als 90 Prozent der Rückmeldungen wurde die Themenauswahl mit „ausgezeichnet“, „sehr gut“ oder „gut“ bewertet. Außerdem gab die Mehrheit (97 Prozent) an, dass sie die Zeitung für informativ hält und auch

komplexe Themen verständlich aufbereitet findet. Und für rund ein Drittel der an der Umfrage teilnehmenden Makler ist die Lektüre der GoNews ein Anlass, um Kontakt mit der Gothaer aufzunehmen. Die GoNews sind damit auch ein wichtiges Instrument für den Dialog.

Interessant sind auch die Meinungen zu den Themenschwerpunkten. Bevorzugt gelesen werden Storys zu neuen Produkten, Wirtschaft und Finanzen sowie Service-Themen.

Als Dankeschön für die Teilnahme verlost die Gothaer zwei Tablets Apple iPad Pro. Die Gewinner sind: Udo



Zwei Gewinner freuen sich über ein neues iPad Pro.

Giesen, Geschäftsführer der Profifinanz Versicherungsmakler GmbH in Siegburg, und Michael Ludwig, Geschäftsführer der Wilhelm Herrmann Assekuranz Makler GmbH in Ettlingen.

Wer kann es am besten? Die Gesundheitssysteme der Welt unterscheiden sich zum Teil stark. Die GoNews analysieren Stärken und Schwächen der anderen.



SERIE: GESUNDHEITSSYSTEME ANDERER LÄNDER

Medicare, Obamacare und jetzt Trump – so geht Gesundheit in den USA

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 anderer Länder unter die Lupe. Teil fünf: die USA.

Gesundheitssysteme anderer Länder



USA

Das Wichtigste vorweg: Das amerikanische Gesundheitssystem ist nicht so schlecht wie sein Ruf. Ein Grund dafür, dass die landläufige Meinung über die Krankenversicherung in den USA derart kritisch ist, dürfte auch in den ungewöhnlich harten Bandagen liegen, mit denen seit Jahren um den „Patient Protection and Affordable Care Act“ – besser bekannt als „Obamacare“ – gestritten wird. Dabei geht es im Kern um die unterschiedlichen Auffassungen zum Thema Versicherungspflicht – und darum, wer überhaupt von den staatlichen Versicherungen Medicare und Medicaid profitieren kann. Doch der Reihe nach.

Gruppenverträge über den Arbeitgeber

Grundsätzlich handelt es sich beim amerikanischen Gesundheitssystem um eine Mischung aus öffentlicher und privater Vorsorge. Wichtigste Einrichtungen der staatlichen Versicherungen sind Medicare für Senioren und Medicaid für Arme. Beide wurden 1965 geschaffen und sind seither unentwegt gewachsen. In die Medicare-Versicherung werden neben Senioren mit 66 Jahren auch Behinderte und unheilbar Kranke aufgenommen. Daneben gibt es weitere öffentliche Versicherungssysteme des Bundes sowie der Bundesstaaten für Militärangehörige, Angestellte im öffentlichen Dienst sowie für Kinder und Jugendliche. „Medicaid“ hingegen ist ein Gesundheitsfürsorge-Programm für Personenkreise mit geringem Einkommen, Kinder, ältere Menschen und Menschen mit Behinderungen, das von den einzelnen Bundesstaaten organisiert und paritätisch zusammen mit der Bundesregierung finanziert wird.

Auch wenn ihre Namen ähnlich klingen, liegen Medicaid und Medicare

also völlig unterschiedliche Konzepte zugrunde: Während Medicare Beiträge, Selbstbehalte und Vorleistungen wie eine klassische Krankenversicherung kennt, ist Medicaid eine sozialhilfeartige Leistung, die die Bedürftigkeit des Empfängers voraussetzt. Beide Systeme ergänzen sich gegenseitig: So sind rund sieben Millionen Amerikaner Mitglied in beiden Programmen. Sie erfüllen sowohl die Aufnahmebedingungen für Medicaid als auch für Medicare.

Der zweite Pfeiler sind die privaten Versicherungen und Versorgungspläne, von denen es eine kaum überschaubare Vielfalt gibt. Die meisten Amerikaner sind durch ihre Arbeitgeber versichert, die von 50 Prozent bis mitunter 100 Prozent der Versicherungsprämie übernehmen. Die große Mehrheit der Amerikaner bezahlt also einen Teil ihrer Arztrechnungen durch eine betriebliche Krankenversicherung. Fünf von sechs amerikanischen Arbeitnehmern sind inklusive ihrer Familien durch Gruppenkrankensicherungen abgesichert, die entweder gemeinsam von Arbeitgeber und Arbeitnehmer oder vom Arbeitnehmer allein getragen werden. Die privaten Arbeitgeber versuchen, durch Gruppenverträge mit Versicherungen und Pharmazieunternehmen die Kosten zu reduzieren.



Der Amtsinhaber und sein Nachfolger: Am 20. Januar wird Donald Trump (r.) als 45. Präsident der USA vereidigt. Für seinen Vorgänger Barack Obama (l.) endet dann seine achtjährige Amtszeit.

Eine weitere Art der Krankenversicherung für Arbeiter ist die „Health Maintenance Organization“ (HMO). Eine HMO umfasst ein Ärzteteam, das für eine im Voraus bezahlte Gebühr die gesamte Krankenversorgung einer Person übernimmt. HMOs legen großen Wert auf die medizinische Vorsorge, weil sie auch die Kosten für Dienstleistungen übernehmen müssen, die sie selbst nicht bieten können – zum Beispiel bei Krankenhausaufenthalten. HMOs werden immer beliebter und gelten als probates Mittel, die medizinischen Ausgaben gering zu

halten. Einige Amerikaner stehen den HMOs jedoch kritisch gegenüber, weil sie das Recht der Patienten auf freie Arztwahl einschränken.

Kein Land der Welt gibt so viel Geld für die Gesundheitsversorgung seiner Bevölkerung aus wie die Vereinigten Staaten – sowohl in absoluten Zahlen als auch relativ zur Einwohnerzahl. Die Gesamtausgaben für die Gesundheitsversorgung beliefen sich etwa 2012 auf rund 2,6 Billionen Dollar jährlich. Die Pro-Kopf-Ausgaben für die fast 314 Millionen Menschen in den Vereinigten Staaten waren im gleichen Zeitraum fast doppelt so hoch wie in Deutschland. Weil immer mehr Menschen immer älter werden, ist die Kostenzunahme zum Beispiel bei Medicare kaum zu bremsen. Seit 1980, als in Amerika noch etwa 226 Millionen Menschen gezählt worden waren, haben sich die Kosten im Gesundheitswesen mehr als verzehnfacht.

An dem Versuch, den Kostenzuwachs im Gesundheitswesen in den Griff zu bekommen und zugleich die Qualität zu sichern, sind schon ganze Politikergenerationen gescheitert. Zuletzt hat Präsident Barack Obama, der jetzt von Donald Trump abgelöst wird, versucht,

Anwartschaftsversicherung bei längeren USA-Aufenthalten

Ob wegen Studium oder Entsendung als Expat: PKV-Versicherte, die für längere Zeit (meist liegt die Grenze bei einem Jahr) in die USA gehen, können ihren hiesigen Vertrag nicht fortführen bzw. sie sind über ihren bisherigen Vertrag nicht für die Zeit des Auslandsaufenthaltes versichert.

Wer nach seiner Rückkehr auch wieder in seinen PKV-Tarif einsteigen möchte, sollte Folgendes beachten:

- Eine Anwartschaftsversicherung (AnwV) bietet die Möglichkeit, in den alten Tarif zurückzukehren.
- Die AnwV leistet keinen Krankenversicherungsschutz – weder hier noch im Ausland. Der Anwärter muss

sich also im Ausland zusätzlich absichern.

- Bei der großen Anwartschaft wird das Eintrittsalter eingefroren. Nach Beendigung wird der Versicherungsschutz mit dem ursprünglichen Eintrittsalter und dadurch mit einem geringeren Beitrag fortgeführt.



MaklerTV

Im MaklerTV spricht Versicherungswissenschaftler Prof. Matthias Beeken über die Zukunft der PKV im Wahljahr 2017.

→ www.makler.gothaer.de/maklertv

die Beitrittschwelle für Medicaid abzusenken, um den Versicherungsschutz auf alle auszudehnen. Nach einer seit zwei Jahren regelmäßig erneuerten Gallup-Umfrage verzeichnete Obamacare tatsächlich Starterfolge: So sank die Zahl der unversicherten Erwachsenen von 17,1 Prozent Ende 2013 bis Ende 2015 um 5,2 Prozentpunkte. Den größten Zuwachs an Versicherten gab es allerdings direkt nach Einführung der Versicherungspflicht 2014, als die Zahl der Unversicherten bis auf 11,4 Prozent sank. Seitdem stagnieren die Zahlen.

Explodierende Kosten

Viele Amerikaner empfanden durch die Reform einen Verlust an Freiheit. Denn Obamacare griff in einen bestehenden Versicherungsmarkt ein, der für die meisten Amerikaner im Kern funktionierte. Nach Schätzungen haben bis zu fünf Millionen Amerikaner ihre Krankenversicherungen zumindest in Teilen verloren, weil sie den Regeln von Obamacare nicht mehr genügten. Und die neuen Verträge mussten Standards erfüllen, die sie für viele Familien teurer machten.

Wie es jetzt weitergeht? Der designierte Präsident Donald Trump hat angekündigt, die Reformen seines Vorgängers zurückzudrehen. Wie weit das sein wird, darüber lässt sich derzeit nur spekulieren.

NEUES KONTROLLSYSTEM

Finanzmarktwächter: Mehr Transparenz und Schutz für den Verbraucher

Der durch das Bundesministerium der Justiz und für Verbraucherschutz geförderte sogenannte „Marktwächter Finanzen“ ist ein Frühwarnsystem, mit dem die Verbraucherzentralen den Finanzmarkt aus der Perspektive der Verbraucher analysieren. Die ersten Ergebnisse sind für Makler durchaus erfreulich.

Finanzmarktwächter – gab's das nicht schon? Vorsicht: Das neu geschaffene Frühwarnsystem „Marktwächter Finanzen“ ist nicht zu verwechseln mit der behördlichen Aufsicht von Unternehmen der Finanzindustrie, zum Beispiel durch die BaFin. Stattdessen geht es bei dem Angebot um ein Instrument des Verbraucherschutzes, organisiert über die Verbraucherzentralen und ihren Bundesverband.

Der Begriff „Finanzmärkte“ ist nicht näher definiert. Er bezieht alle Bereiche von möglichen Geldanlagen wie Wertpapiere, Vermögensanlagen, Sachwertinvestitionen, offene und geschlossene Investmentfonds, Sparpläne und andere Anlageformen bei Banken, Bausparkassen und sonstigen Unternehmen ein. Auch der graue Kapitalmarkt gehört dazu. Und natürlich die Versicherungen, bei denen insbesondere Lebens- und Rentenversicherungen sowie fondsgebundene Produkte im Fokus stehen.

Grundlage der Arbeit sind Verbraucher-Beschwerden

Den Finanzmarktwächter gibt es bereits seit März 2015, doch erst nach und nach gewinnt die Arbeit an Fahrt. Hinter dem Begriff verbirgt sich eine neu geschaffene Institution, die die Informationen der 16 Landesverbraucherstellen mit ihren 200 Beratungsstellen in Deutschland bündelt. Grundlage für die Arbeit des Finanzmarktwächters sind Verbraucherbeschwerden und empirische Untersuchungen. So können die zahlreichen

Informationen, die schon immer in den Landesverbraucherzentralen vorlagen, gebündelt und zu einer Marktbeobachtung ausgebaut werden.

Schlüsse für den gesamten Markt ziehen

Flankiert wird das Ganze durch Marktstudien, die helfen sollen, Marktverwerfungen früh zu erkennen. „Wichtig ist es uns, mehr Ratio in die Verbraucherpolitik zu bringen“, erklärt Klaus Müller, Vorstand beim Verbraucherzentrale Bundesverband (vzbv). Denn bisher standen die Landesverbraucherzentralen zwar dem Kunden mit Rat und Tat zur Seite, aber sie konnten daraus keine Schlüsse für den gesamten Markt ziehen. „Systematische Marktbeobachtung und der intensive Austausch von Erkenntnissen waren nicht drin. Dazu fehlten uns die Kapazitäten“, so Müller. Der „Finanzmarktwächter“ schließt diese Lücke für die Verbraucher.

Heiko Maas, Bundesminister der Justiz und für Verbraucherschutz, sieht den Verbraucherschutz in Deutschland durch den Finanzmarktwächter gestärkt, indem er sich um den Versicherungsmarkt kümmert, „für den die Privathaushalte fast 190 Milliarden Euro im Jahr ausgeben“. Daher sei es richtig, dass der Finanzmarktwächter dieses wichtige Thema für Verbraucher genau untersuche. Die gesammelten Erkenntnisse geben die Finanzmarktwächter mit konkreten Handlungsempfehlungen an Behörden, Politik und Verbraucher weiter.

Informieren per interaktivem Onlineportal

Auf seiner Webseite informiert der Finanzmarktwächter über die aktuellen Erkenntnisse in den Bereichen:

- Geldanlage und Altersvorsorge
- Immobilienfinanzierung
- Versicherungen
- Grauer Kapitalmarkt
- Bankdienstleistungen und Konsumentenkredite

Das Onlineportal soll auch die Erkenntnisse des Marktwächters erweitern. Verbraucher können ihre

Probleme am Finanzmarkt über ein Beschwerdeformular mitteilen und so dazu beitragen, die Datenbasis des Marktwächters zu verbessern.

Neben dem „Marktwächter Finanzen“ wurde auch der Marktwächter Digitale Welt gegründet. Er beobachtet und informiert über wichtige Bereiche wie E-Commerce, digitale Güter oder Dienstleistungen.

www.marktwaechter.de

Das genau macht der „Marktwächter Finanzen“

- Tägliche Marktbeobachtung insbesondere in Presse, TV und Internet
- Zentrale Auswertung von Verbrauchergesprächen
- Bearbeitung von Verbraucheranfragen
- Erfassung, Sammlung und Analyse von Verbraucherbeschwerden
- Auswertung von eigenen und fremden Datenbanken
- Informationsaustausch mit Behörden
- Anfragen bei Unternehmen und Auswertung der Antworten
- Durchführung von vertiefenden Analysen



Ganz genau hingesehen: Die Finanzmarktwächter wollen mehr Transparenz in den Markt bringen.

„Beschwerden auf homöopathischem Niveau“

Fragen und Antworten: Holger Mardfeldt, Vorstand beim Verband Deutscher Versicherungsmakler

Der Versicherungsmakler Holger Mardfeldt, 55, ist Vorstand im Verband Deutscher Versicherungsmakler, der seit mehr als 90 Jahren führenden Interessensvertretung deutscher Versicherungsmakler. Seit 1996 ist Mardfeldt darüber hinaus Partner der Martens & Prahl Holding in Hamburg.

Verbraucherzentralen das allerdings wirklich leisten können, kann ich nicht beantworten. Schließlich dürften viele der Mitarbeiter der Verbraucherzentralen am freien Markt gar nicht zu Versicherungsthemen beraten, weil ihnen die Zulassung dazu fehlt.



VDVM-Vorstand Holger Mardfeldt

GoNews: Was haben Makler vom neuen Finanzmarktwächter?

Holger Mardfeldt: Mehr Transparenz ist nicht nur für die Verbraucher gut. Auch für Makler wird es immer schwieriger, den gesamten Markt zu überblicken und Probleme rechtzeitig zu erkennen. Ob der Finanzmarktwächter oder die

GoNews: Wie interpretieren Sie die ersten Zwischenergebnisse? Von rund 500.000 Anfragen waren rund 6.800 Meldungen auffällig, nur eine einzige betraf einen Versicherungsmakler.

Mardfeldt: Zum einen bestätigt das die positiven Zahlen, die wir schon vom Versicherungsombudsmann kennen. Gemessen an der Gesamtzahl aller

Beratungen bewegen sich die Beschwerden eher auf homöopathischem Niveau. Zum anderen bestätigt es auch indirekt die alte Weisheit vom voneinander abweichenden Fern- und Nahbild in der Versicherungsbranche. Vermittlern und Versicherern an sich wird misstraut, aber der eigene Vermittler kommt beim Verbraucher meist zu Recht gut weg.

RICHTLINIEN

IDD wird zu deutschem Recht

Die europäische Versicherungsvertriebsrichtlinie IDD (Insurance Distribution Directive) muss bis zum 23. Februar 2018 in nationales Recht umgesetzt werden. Ziel: die Verbesserung des Verbraucherschutzes und eine Mindestharmonisierung des Vertriebsrechts in der EU.

Seit Ende 2016 ist das deutsche Gesetzgebungsverfahren in Gang – und soll bis zum Juli 2017 abgeschlossen sein. Geplant ist eine schlanke Gesetzesumsetzung, aus Fachkreisen heißt es, dass die IDD „eins zu eins“ umgesetzt werde. Seit der Veröffentlichung des Referentenentwurfs steht fest, dass das Provisionsabgabeverbot für Versicherungsvermittler erhalten bleibt. Zu diesem Zweck wurde eine entsprechende Regelung in § 34d Abs. 1 GewO eingefügt. Die Ausnahme für Makler, Dritte, die nicht Verbraucher sind (also Gewerbetreibende) bei der Vereinbarung, Änderung oder Prüfung von Versicherungsverträgen gegen gesondertes Entgelt rechtlich zu beraten, bleibt erhalten.

Allerdings darf der Makler für die Versicherungsvermittlung künftig nur noch Courtagen vom Versicherer annehmen. Die Vermittlung gegen ein vom Kunden zu zahlendes Honorar ist nur noch dem Honorar-Versicherungsberater erlaubt. Neben erhöhten Qualifikationsanforderungen für alle Vertrieber, der Erhöhung der Mindestversicherungssumme in der Berufshaftpflichtversicherung auf 1.250.000 Euro je Einzelschaden und 1.850.000 Euro (für alle Schadensfälle im Jahr) und der Einhaltung von Wohlverhaltensregeln hat der Vertrieber Art und Quelle seiner Vergütung offenzulegen, nicht aber die Höhe seiner Vergütung.

Interessenkonflikte identifizieren und managen

Bei Versicherungsanlageprodukten sollen Versicherer und Vermittler Interessenkonflikte identifizieren, managen und offenlegen. Die Vergütung darf sich nicht nachteilig auf die gegenüber dem Kunden zu erbringenden Leistungen auswirken. Die Europäische Aufsichtsbehörde hat dazu eine „High-Risk-Liste“ erarbeitet. Hier wird es auf die Auslegung von unbestimmten Rechtsbegriffen ankommen. Im Bereich Beratung sind zusätzliche Erfordernisse bei der Prüfung von Geeignetheit und Angemessenheit zu berücksichtigen, und der Kunde ist periodisch über von Versicherer oder Vermittler erbrachte Services und Transaktionen zu informieren.

Bei den Produktprüfungsprozessen geht es um die Bestimmung des Zielmarktes. Dazu wird es für Produkthersteller und Vermittler zum Austausch im Bereich Überwachungs- und Informationspflichten kommen müssen. Insbesondere bei größeren Maklern kann sich die Frage stellen, ob sie als herstellende Vermittler zu qualifizieren sind, weil sie eine Schlüsselrolle bei der Produktentwicklung spielen.

Fazit: Der Referentenentwurf enthält keine unerwarteten Regelungen. Wie die delegierten Rechtsakte in Verordnungen umgesetzt werden, ist allerdings nicht genau zu sagen. Das Thema IDD wird Versicherer und Makler auch in den nächsten Monaten weiter beschäftigen.

DIGITALISIERUNG

Maklerkommunikation 4.0 – der schnelle Weg ins digitale Zeitalter

Mit TGIC – der Trusted German Insurance Cloud des GDV – erhalten Makler die Möglichkeit, sich zentral bei Versicherungsunternehmen zu authentifizieren. Damit ist die Grundlage gelegt, tagesaktuell neue Dokumente sowie aktuelle Vertrags- oder Provisionsdaten von allen teilnehmenden Versicherern zu erhalten.

Schluss mit dem Durcheinander: Bislang mussten sich Versicherungsmakler häufig in jedes Extranetz ihrer Partner einzeln einwählen und Bestandsdaten manuell aktualisieren. Dahinter steckte ein alt bekanntes Problem: Die EDV der Versicherungsbranche verfügt bislang nicht über einheitliche Kommunikationsstandards. Zugangswege, Authentifizierung und Menüs unterscheiden sich deutlich. Die Maklerkommunikation 4.0 setzt genau dort an: Mit einer Authentifizierung (Single Sign-on) können sich Makler künftig mit allen teilnehmenden Versicherungen vernetzen. Die Daten werden automatisiert über ein Maklerverwaltungsprogramm ausgetauscht.

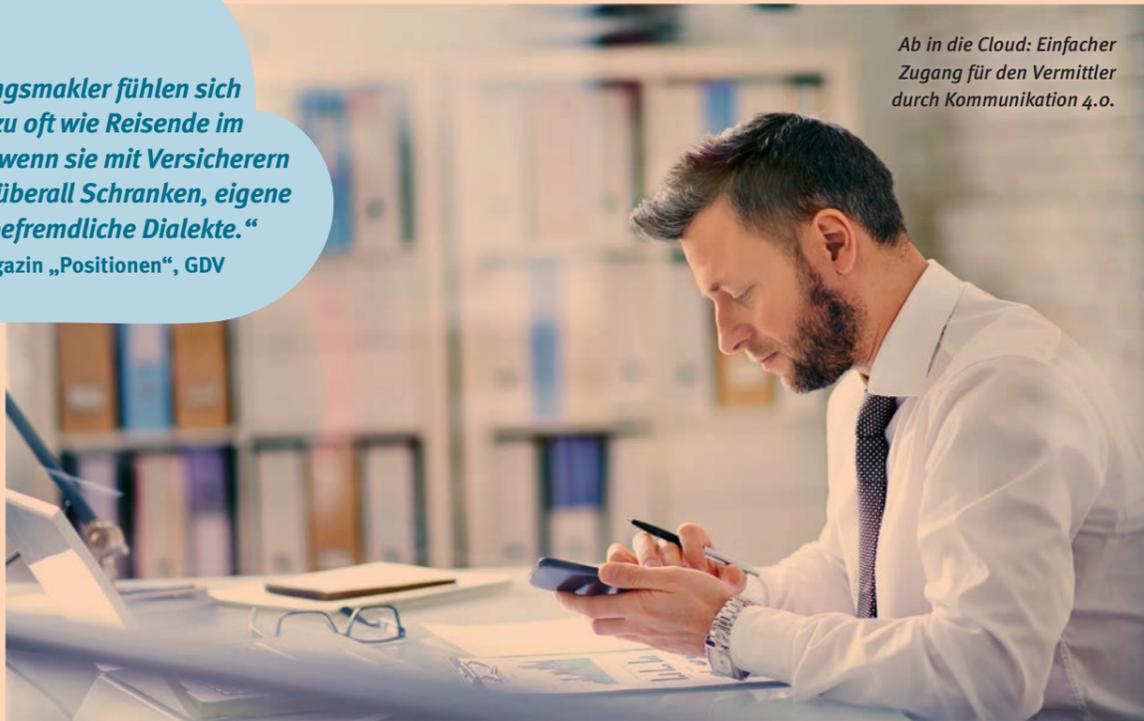
Die Maklerkommunikation 4.0 ermöglicht also, den bilateralen Datenaustausch zwischen Maklern und Versicherungsunternehmen weitestgehend zu automatisieren. Damit der Datenaustausch sicher ist, werden Makler und Versicherer über die TGIC des GDV authentifiziert. Die ausgetauschten Informationen basieren auf allgemein akzeptierten und standardisierten BiPRO-Normen, welche von Vermittlern,

Versicherern und Dienstleistern gemeinsam entwickelt werden.

Der Datenaustausch erfolgt im Internet direkt zwischen Makler und Versicherung. Die Kundendaten selbst werden nicht über die TGIC transportiert und dort auch nicht gespeichert. Makler müssen sich nur einmal am Tag identifizieren und können dann auf alle beteiligten Versicherer zugreifen.

Praktisch für „Gut beraten“-Teilnehmer: Bereits heute gibt es durch die Weiterbildungsinitiative in der TGIC gut 18.000 Konten, die Maklern zuzurechnen sind. Sie alle können darüber mit den Versicherern kommunizieren, die bereits dabei sind. 15 Versicherer – von A wie Allianz über G wie Gothaer bis W wie Wüstenrot Württembergische – unterstützen das Projekt bereits.

„Versicherungsmakler fühlen sich bis heute allzu oft wie Reisende im 18. Jahrhundert, wenn sie mit Versicherern kommunizieren: überall Schranken, eigene Gesetze und befremdliche Dialekte.“
Verbandsmagazin „Positionen“, GDV



Ab in die Cloud: Einfacher Zugang für den Vermittler durch Kommunikation 4.0.

MaklerTV
VDVM-Vorstand Holger Mardfeldt zu den Möglichkeiten der neuen Maklerkommunikation 4.0.
www.makler.gothaer.de/maklertv



Diese Vorteile bietet das TGIC-Portal

Nach der Anmeldung im Maklerkommunikation-4.0-Portal können Makler neben der Verwaltung ihrer Daten insbesondere auch die Vorteile des Single-Sign-on nutzen. Sie erhalten durch nur eine einzige Anmeldung Zugang zu allen Extranetzen der Versicherer, bei denen sie bereits ein Benutzerkonto haben.

Diese Vorteile bietet das Portal:

- Geschützter Datenaustausch durch sichere Authentifikation
- Täglich nur eine einmalige Anmeldung im Portal und dadurch Single-Sign-on auf alle für den Nutzer berechtigten Extranetze der Versicherungsunternehmen
- Keine Installation spezieller Hardware oder Software erforderlich
- Anlage von sogenannten Organisationsnutzern möglich. Mitarbeiter des Maklerunternehmens können durch diesen Nutzer über die TGIC auf die BiPRO-Services der VU zugreifen
- Support-Service
- Kostenloser Service für den Endnutzer

<https://makler.tgic.de>

„Erfüllt die höchsten Sicherheitsstandards“
Drei Fragen an Detlef Westerheide, Experte für Vertriebssysteme bei der Gothaer

GoNews: Was versprechen sich die Initiatoren von der Maklerkommunikation 4.0?

Westerheide: Sie leistet einen wichtigen Beitrag dazu, die Zusammenarbeit zwischen Maklern und Versicherungsunternehmen in das digitale Zeitalter zu überführen. Durch die Standardisierung und Automatisierung von Verwaltungsprozessen gewinnen Makler mehr Zeit für ihre Kernaufgabe – die Beratung der Kunden.

GoNews: Wie können Makler mitmachen? Und ist das auch sicher?

Westerheide: Makler benötigen ein Benutzerkonto bei der TGIC. Dadurch werden sie bei der Anmeldung im MKK-Portal authentifiziert. Darüber hinaus besteht die Möglichkeit, auch weitere Services der teilnehmenden Versicherungsunternehmen zu nutzen. Und ja: Das ist sicher. Die TGIC wurde vom Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik



zertifiziert – als erste Cloud-Lösung in Deutschland überhaupt. Sie erfüllt damit die höchsten Sicherheitsstandards.

GoNews: Was macht die Gothaer konkret?

Westerheide: Zum Beispiel können Makler über die Gothaer als Trusted Partner ihr Benutzerkonto einrichten lassen. Nach erfolgreicher Identitätsprüfung legen wir ein TGIC-Benutzerkonto an. Voraussetzung ist, dass der Makler der Nutzung seiner persönlichen Daten im Registrierungsprozess sowie den Nutzungsbedingungen im Vorhinein zugestimmt hat.

Gut für den Kunden, lukrativ für den Makler: mit der Gothaer Unfallpolice haben Vermittler eine Spitzenabsicherung im Portfolio.



AKTION

Unfall-Kampagne 2017 bietet Maklern attraktive Konditionen

Mit den Produktlinien Top und PlusDeckung der Gothaer Unfallversicherung bieten Makler eine Spitzen-Absicherung gegen die finanziellen Folgen eines Unfalls.

Ein ganzes Jahr lang räumt die Gothaer Maklern einen erhöhten Preisnachlass auf die Unfall Produktlinien Top und PlusDeckung ein. Mit den leistungsstärksten Gothaer Unfallversicherungen zu den besten Konditionen steht Maklern

ein hervorragendes Instrument zur Akquisition von Neukunden zur Verfügung.

Die Highlights der Gothaer Unfall-Kampagne 2017 im Überblick

- Günstiger Preis für die Produktlinien Gothaer UnfallTop und PlusDeckung

- Laufzeitrabatte sind bereits eingerechnet und gelten auch schon bei einjähriger Vertragslaufzeit
- Bonusleistungen beim Tragen eines Helms
- Vereinfachte Gesundheitsprüfung mit Annahemgarantie
- Die Gothaer bietet ihren Vertriebspartnern Übernahme-Lösungen, falls ihre Kunden von Unfall-Bestandsbereinigungen anderer Versicherer betroffen sind.

Übrigens: Der starke Preisnachlass gilt in Verbindung mit der Gothaer UnfallTop oder PlusDeckung auch für die Andockprodukte Gothaer UnfallrentePlus oder CuraPlus. Alle Infos rund um die Unfallprodukte der Gothaer gibt es auf der Wissensseite.

→ www.unfall2017gothaer.de

Worauf Makler bei der Beratung zur Unfallversicherung achten sollten

- Auf verbesserte Gliedertaxe achten
- Sinne und innere Organe absichern
- Sinnvolle Hilfeleistungen wie Reha-Beihilfe einschließen
- Auf den Mitwirkungsanteil achten
- Tarife mit vereinfachter Gesundheitsprüfung wählen
- Insektenbisse einschließen
- Bewusstseinsstörungen berücksichtigen
- Erweiterung des Unfallbegriffs auf Eigenbewegung
- Zahnersatz für natürliche Zähne, ABER auch für Brücken, Gebiss und Implantate versichern

Maklers leistungsstärkste Lieblinge im direkten Vergleich

Berufsgruppe A: Der 20-jährige Bankkaufmann, mit 100.000 Euro VSu, 350 Prozent Progression, 10.000 Euro Tod und 50 Euro Krankenhaustagegeld

Berufsgruppe B: Der 20-jährige Maurer, mit 100.000 Euro VSu, 350 Prozent Progression, 10.000 Euro Tod und 50 Euro Krankenhaustagegeld

Berufsgruppe K: Das einjährige Kind, mit 100.000 Euro VSu, 350 Prozent Progression, 10.000 Euro Tod und 50 Euro Krankenhaustagegeld

Gesellschaft/Tarif	Brutto-Jahresbeitrag in Euro
Gothaer PlusDeckung	146,70
Rhion	173,93
Baden Badener Top	177,41
VHV Exklusiv	195,87
Generali Komfort-Plus	197,84
HKD Vario Vollschutz	202,78
InterRisk XXL Maxi	246,71

Gesellschaft/Tarif	Brutto-Jahresbeitrag in Euro
Rhion	250,85
Gothaer PlusDeckung	282,59
Generali Komfort-Plus	303,58
Baden Badener Top	322,64
HKD Vario Vollschutz	388,16
InterRisk XXL Maxi	444,02
VHV Exklusiv	511,70

Gesellschaft/Tarif	Brutto-Jahresbeitrag in Euro
Rhion	84,97
Gothaer PlusDeckung	86,66
Generali Komfort-Plus	88,24
Baden Badener Top	98,38
HKD Vario Vollschutz	*105,67
VHV Exklusiv	120,63
InterRisk XXL Maxi	151,78

*HKD mit 30 Euro Krankenhaustagegeld

Der Gothaer Unfall-Gliedertaxen-Rechner im Makler-Portal

Der Gothaer Unfall-Gliedertaxen-Rechner bietet die Möglichkeit, die Leistungen, die sich bei Verletzungen durch einen Unfall an den jeweiligen Gliedmaßen und Sinnesorganen ergeben, einfach und übersichtlich darzustellen. Dabei deckt er sowohl Gothaer UnfallTop als auch Gothaer UnfallTop mit PlusDeckung mit den entsprechenden Gliedertaxenwerten ab. Der Benutzer wählt lediglich die Invaliditätsgrundsumme und die Progressionsstufen aus. Anhand einer virtuellen Figur, die wie ein Navigator funktioniert, wird die Invaliditätsleistung dann dargestellt. Der Rechner veranschaulicht schnell und einfach unterschiedlichste körperliche Beeinträchtigungen und überzeugt so-



→ www.makler.gothaer.de/gliedertaxe

wohl Berater als auch Kunden von den Invaliditätszahlungen der Gothaer Unfallversicherungen.

Twitter: 33 Millionen Passwörter geknackt“, „80 Millionen geklaute Datensätze bei Anthem“ oder „Telekom von Hackern lahmgelegt“: Fast täglich machen Meldungen wie diese die Runde. Cyber-Angriffe nehmen massiv zu – ebenso wie die damit verbundenen Kosten. Allein in Deutschland sind Unternehmen in den vergangenen Jahren Schäden in Höhe von rund 65 Milliarden Euro entstanden. Dabei beschränken sich Datendiebe längst nicht mehr auf Großkonzerne, sondern interessieren sich zunehmend auch für den Mittelstand. Ein Risiko stellt die zunehmende Vernetzung der Geschäftsprozesse dar.

Für die Versicherungsbranche eröffnet sich ein völlig neuer Markt, Rückversicherer gehen von einem Milliarden-Volumen aus. Kein Wunder also, dass immer mehr Versicherer in dieses Geschäftsfeld drängen. Doch was versichern die neuen Cyberpolen? Wie so häufig ergeben sich hier große Unterschiede bei den Deckungskonzepten

der Anbieter. Kurz gesagt: Sie schließen die Lücken, die bei der Absicherung mittels herkömmlicher Betriebsversicherungen bestehen. Weil die bisherigen Modelle aus der „analogen“ Zeit



Angriff aus dem Netz: Hackerangriffe werden immer häufiger.

DIGITALISIERUNG

Was tun gegen Cyber-Attacken?

Die Bedrohung durch Hackerangriffe wächst – der dazugehörige Versicherungsmarkt auch. Wie Makler ihre Unternehmerkunden gegen Cyberrisiken absichern können.

stammen, greift ihr Schutz bei den heutigen IT-Risiken in der Regel zu kurz. Cyberpolen hingegen versichern explizit das Risiko, das sich aus der Verletzung der IT-Sicherheit ergibt. So decken sie zum Beispiel Schäden ab, die durch Viren, Trojaner, Datenverlust und -diebstahl, „Denial-of-Service-Attacken“ oder Erpressersoftware entstehen. Neu ist die Kombination aus der Versicherung von Eigenschäden mit der Absicherung gegen Ansprüche Dritter.

Zusätzlich wird dem Kunden in der Regel eine Reihe von optional wählbaren Bausteinen angeboten. Enthalten ist dabei etwa eine

Betriebsunterbrechungsversicherung, die in dem Fall zum Tragen kommt, dass die IT durch einen Hackerangriff zum Stillstand gebracht wird.

Auch die Gothaer Cyber-Versicherung folgt diesem Ansatz und sichert mit ihren obligatorischen Bausteinen „Haftpflicht“ und „Eigenschaden“ die Grundrisiken ab. Zusätzlich abschließbar sind die Bausteine „Betriebsunterbrechung“, „Vertragsstrafe“ und „Erweiterte Eigenschäden“. Die Markteinführung startet Anfang dieses Jahres und bleibt zunächst auf Gothaer Bestandskunden mit einem jährlichen Umsatz von fünf Millionen Euro beschränkt.

Grundbausteine der Gothaer Cyber-Versicherung

Haftpflicht

- Prüfung
- Abwehr
- Freistellung
- Rechtsschutz
- Behördliche Verfahren
- Einstweiliger Rechtsschutz
- Ausgegliederte Datenverarbeitung

Eigenschaden

- Kosten für
- Sicherheitstechnische Dienstleistung
- Benachrichtigung
- Kommunikation und Public Relations
- Monitoring
- Datenwiederherstellung
- Krisenmanager

VORSORGE

Nach Rechnungszinsabsenkung: The Show must go on

Trotz historisch niedrigem Höchstrechnungszins und der angespannten Lage an den Märkten bleiben private Altersvorsorge und Berufsunfähigkeitsversicherung alternativlos. Makler können überhaupt nicht anders, als weiterhin für beide Themen zu sensibilisieren – zum Wohle ihrer Kunden.

MaklerTV

Jetzt im MaklerTV: Gothaer Marketing- und Vertriebs-Vorstand Oliver Brüß über Vertriebschancen in der Lebensversicherung.

→ www.makler.gothaer.de/maklertv



Sorgenfrei bis in alle Ewigkeit? Die Vorsorge mit einer Rentenversicherung garantiert sichere Leistungen – lebenslang.

Jetzt ist es also so weit: Seit Beginn des Jahres steht der Höchstrechnungszins – also der Zins, den Versicherer mit ihren Produkten dem Kunden maximal garantieren dürfen – auf dem vorerst niedrigsten Level: 0,9 Prozent sind historischer Tiefenrekord. Die Absenkung ist eine Reaktion auf die anhaltende Niedrigzinsphase und war notwendig, denn die Unternehmen sind durch sie angehalten, noch vorsichtiger zu kalkulieren, damit die Versprechen an die Kunden auch langfristig erfüllt werden können. Viele Versicherer bieten Altersvorsorgelösungen nur noch mit reduzierten Garantien oder sogar ohne Garantien an. Kurz: Das Thema Niedrigzinsen ist dauerpräsent und nicht mehr vom Tisch zu bekommen. Frage: Lohnt der Abschluss einer privaten Rentenversicherung überhaupt noch? Die klare Antwort: Auf jeden Fall. Private Altersvorsorge wird vor diesem Hintergrund eher noch wichtiger, als dass man sie vernachlässigen könnte. Denn die

gesetzliche Rente reicht schon heute immer häufiger nicht mehr aus.

Häuser wie die Gothaer sehen eine Lösung im LV-Paradigmenwechsel: Anstelle eines ständigen Renditevergleichs mit eigentlich völlig anderen Produkten, wie Sparplänen und Tagesgeldkonten, legt sie den Fokus auf die Alleinstellungsmerkmale der Branche: Das Hauptaugenmerk liegt dabei auf der lebenslangen Leistung. Dies ermöglicht, den Lebensstandard zu halten und sich hier und da noch zusätzlich etwas zu gönnen.

Lebenslange Absicherung ist Ziel einer Rentenversicherung.

Diese lebenslange Absicherung ist eine Kernaufgabe einer Rentenversicherung. Hinzu kommt die Absicherung weiterer biometrischer Risiken, die so nur die Assekuranz bietet – ein Trumpf, mit dem auch der Vertrieb deutlich wuchern kann.

Stichwort Berufsunfähigkeit: Die Absicherung der eigenen Arbeitskraft ist von besonderer Wichtigkeit. Denn

was tun, wenn das eigene Gehalt aufgrund einer Krankheit wegfällt? Die eigene Arbeitskraft finanziert das eigene Leben. Fällt sie weg, stehen viele Menschen vor erheblichen finanziellen Einschränkungen. Ausnahmsweise sind sich deshalb auch in Sachen Berufsunfähigkeitsversicherung einmal alle Seiten einig. Vom Politiker über den Verbraucherschützer bis hin zu den Versicherern sagt jeder, der sich ein wenig auskennt: Wie die Privathaftpflicht für jedermann oder die Gebäudeversicherung für Hauseigentümer, ist auch die BU ein absolutes Muss. Es gibt zwar keine gesetzliche Pflicht, aber die finanziellen Folgen einer Berufsunfähigkeit können absolut existenzgefährdend sein – und gehören einfach ordentlich abgesichert. Zu Recht ist die BU unter Vermittlern auch eines der beliebtesten Produkte – nicht zuletzt, weil die Qualität der am Markt verfügbaren Produkte seit Jahren sehr hoch ist.

Auch in Sachen BU wird sich die Absenkung des Höchstrechnungszinses im Beitrag bemerkbar machen. Ein Blick auf die Beitragsunterschiede kann also

durchaus interessant sein, da bei der BU-Versicherung neben dem zu zahlenden Beitrag auch der garantierte Bruttobeitrag relevant ist. Der Teufel steckt wie so oft im Detail. Denn die Wahrscheinlichkeit, dass der Versicherer mit einem höheren Unterschied (Spread) zwischen Brutto- und Nettobeitrag den zu zahlenden Beitrag anpassen wird, ist deutlich höher und bedeutet im Ernstfall erhebliche Mehrkosten.

In Sachen BU-Absicherung gilt: Qualität hat ihren Preis.

Dass es Berufsunfähigkeitsschutz nicht zum Preis einer privaten Haftpflichtversicherung geben kann, sollte jedem Kunden klar sein. Entsprechend sind auch die Zahlen in einem Leistungsfall: Hier stehen dem Kunden schnell fünf- oder sechsstelligen Summen zu. Deshalb gilt natürlich in Sachen BU-Absicherung auch: Qualität hat ihren Preis.

Fazit: Pflichtversicherungen wie die Kfz-Haftpflicht gibt es in der Lebensversicherung nicht. „Absolute-Muss-Versicherungen“ wie die PHV aber schon:

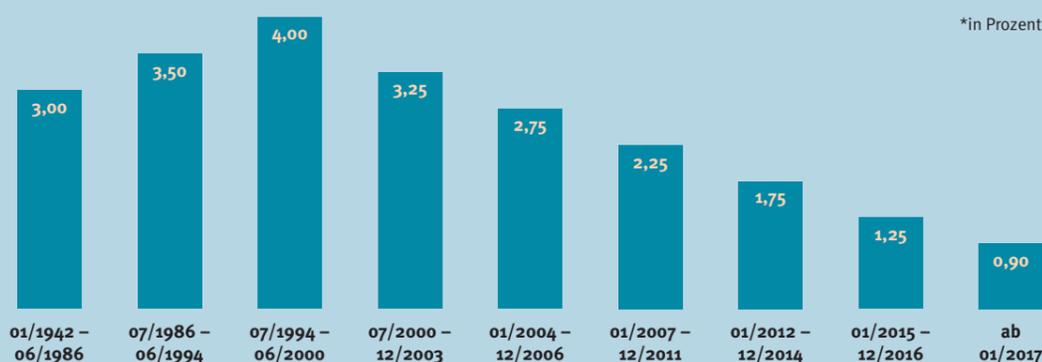
Mit Gothaer Perikon schlagen Vermittler der Rechnungszinsabsenkung ein Schnippchen. Denn die fondsgebundene Lösung zur Absicherung schwererer Krankheiten ist davon nicht betroffen. Die Beiträge bleiben trotz Rechnungszinsabsenkung nahezu unverändert günstig.

mit der Berufsunfähigkeitsversicherung und einer privaten Altersvorsorge. In beiden Fällen gilt: besser früh als spät vorsorgen, weil die Preise mit höherem Eintrittsalter steigen.

→ www.makler.gothaer.de/sbu

→ www.makler.gothaer.de/garantierentepformance

Entwicklung des Höchstrechnungszinses von 1942 bis heute*



Leistungs-Highlights

Leistungen der Gothaer Garantie-Rente Performance

- Zahlung einer garantierten lebenslangen Rente
- Kapitalauszahlungen auf Wunsch möglich
- Erhöhte Altersrente im Pflegefall
- Hinterbliebenenschutz vor und nach Rentenbeginn
- ... und vieles mehr!

Leistungen der Gothaer BU Premium

- Individuell vereinbarte Zahlung im Falle der BU
- Gelbe-Schein-Regelung: Absicherung auch bei langer Krankenschreibung
- Lebenslange Rentenzahlung im Falle eines frühen Pflegefalls
- Einmalleistung bei schwerer Erkrankung eines eigenen Kindes
- ... und vieles mehr!



Stabil oder turbulent? Was bringt der Kapitalmarkt 2017 für Investoren, Anleger und Sparer?

GELDLANLAGE

Auch 2017 turbulente Zeiten an den Kapitalmärkten

Ob Brexit oder Trump: Nicht nur aus politischer Sicht war 2016 aufregend. Auch an den Kapitalmärkten gab es heftige Auf- und Abwärtsbewegungen. Carmen Daub, Fondsmanagerin der Gothaer Asset Management AG, über die Aussichten für 2017.

Das Jahr 2016 begann aufregend: Gleich im Januar lösten Turbulenzen am chinesischen Aktienmarkt und aufkommende Sorgen vieler Marktteilnehmer über die wirtschaftliche Lage in Asien kräftige Rückgänge auch an den internationalen Aktienmärkten aus. Bei Unternehmensanleihen sowie Schwellenländeranleihen sah es nicht anders aus. Einzige Ausnahme waren die ansteigenden Kurse von Staatsanleihen der Kernländer.

Doch mit dem Frühling kam dann die Wende: Zusätzliche expansive Maßnahmen der Notenbanken der großen Industrienationen sowie Fundamentaldaten, die auf ein moderates Wachstum in den USA und Europa hindeuteten, sorgten für eine Erholung der Risikoassets. Der Brexit-Schock war kurz und heftig, da die Marktteilnehmer zuvor mehrheitlich von einem Nein zum Ausstieg der Briten aus der EU ausgegangen waren. Staatsanleihen

profitierten in dieser Phase, die Rendite von Bundesanleihen mit zehn Jahren Laufzeit fiel gar auf den historischen Tiefstand von minus 0,2 Prozent.

Ähnlich war das Bild nach dem unerwarteten Ausgang der US-Präsidentschaftswahl, der ebenfalls die Kapitalmärkte durcheinander brachte. Mit einer großen Ausnahme: Diesmal traf es die Rentenmärkte weltweit. Die Renditen stiegen kräftig an, oder anders gesagt, die Anleihekurse gaben deutlich nach. Bei der Bundesanleihe mit zehn Jahren

Laufzeit kletterte die Rendite bis auf 0,4 Prozent.

Politische Unsicherheiten bestimmen 2017

Und wie geht es weiter? Die Konjunkturdaten deuten auf einen soliden Wachstumspfad dies- und jenseits des Atlantiks. Sollte sich dieser Trend fortsetzen bei gleichzeitig ansteigenden Inflationsraten, dann ist mit einem weiteren Renditeanstieg bei Staatsanleihen zu rechnen. In einem solchen Umfeld könnte die

US-Notenbank weiter auf eine Normalisierung der Zinsen hinarbeiten. Für die Eurozone hingegen ist noch unklar, wann und wie die EZB ihre ultralockere Geldpolitik zurückfahren wird. Wahrscheinlich wird die EZB ihr Anleihekaufprogramm über den März hinaus fortführen, möglicherweise wird sie aber das Kaufvolumen sukzessive reduzieren. In der Folge würde das Zinsanstiegspotenzial bei Euroland-Staatsanleihen erst mal begrenzt sein. Den Aktienmärkten wiederum wird diese expansiv ausgerichtete Geldpolitik der Notenbanken weiterhin Rückenwind verschaffen. Doch Vorsicht ist geboten: Die Bewertungen sind bereits seit geraumer Zeit nicht mehr günstig, sodass Aktien kurzfristigen Risiken ausgesetzt sind.

Fragen bezüglich der zukünftigen US-Politik und Wahlen in einigen Ländern der Eurozone werden auch 2017 für politische Unsicherheiten sorgen und immer wieder zu hohen Schwankungen an den Kapitalmärkten führen. Deshalb sollten Investoren nicht nur in eine Assetklasse investieren, sondern die Risiken breit streuen. Am besten ist es, die Anlagen nicht nur in Aktien und Staatsanleihen aufzuteilen, sondern auch andere Rentensegmente wie Unternehmensanleihen oder Schwellenländeranleihen im Auge zu behalten. Die vermögensverwaltenden Gothaer Comfort Fonds tun genau das – und berücksichtigen außerdem noch weitere Vermögensklassen wie Rohstoffe oder Alternative Investments.

Dabei liegen die Erfolgchancen in der aktiven Steuerung der Asset-Allokation und im Know-how der GoAM: Die Kapitalmarktexperten der Gothaer Asset Management erstellen umfangreiche Marktanalysen – je nach Einschätzung der Kapitalmärkte werden die Positionierungen in den Gothaer Comfort Fonds entsprechend angepasst.

Zur Person: Carmen Daub



Carmen Daub, 51, verantwortet seit Anfang 2011 die Kapitalanlagen des Gothaer Konzerns sowie als Fondsmanagerin die Gothaer Comfort Fonds. Die Finanzexpertin wurde für ihre Arbeit mit zahlreichen international renommierten Awards wie dem Lipper Fund Award oder dem Morning Star Fund Award ausgezeichnet. Von 1990 bis 1992 arbeitete die Volkswirtin als Analystin für Aktien- und Rentenanlagen in der Vermögensverwaltung der Volkswohl-Bund Versicherungen. Von 1992 bis 1996 war sie bei der BHF-Bank als Finanzanalystin für die internationalen Rentenmärkte im Investment-Research zuständig. Von 1996 bis Ende 2010 manage-te sie bei der Oppenheim KAG die internationalen Rentenfonds und führte das Team Internationale Konvergenzländer und Emerging Markets.

Die Gothaer Fonds-Familie – für jeden das Richtige

Die meisten Vermittler und ihre Kunden kennen die Gothaer als zuverlässigen Partner in Sachen Versicherungen. Tatsächlich jedoch kümmert sich das Unternehmen um weit mehr – auch im Bereich Geldanlage. Die Gothaer legt beispielsweise die ihr anvertrauten Gelder aus Versicherungsbeiträgen am Kapitalmarkt an und muss dabei gleichzeitig höchste

Sicherheitsvorgaben erfüllen und wettbewerbsfähige Renditen für die Kunden erzielen. Von diesem Knowhow können auch Kunden profitieren, denn mit der Gothaer Fonds-Familie stehen erstklassige Fondslösungen zur Verfügung, zum Beispiel die Gothaer Comfort Fonds, die sich durch ausgewählte Chance-Risiko-Profile unterscheiden:

Gothaer Comfort Ertrag

(0 bis 30 Prozent Aktienanteil) eignet sich für den sicherheitsorientierten Anleger, der Wert auf Wachstumschancen legt und sich kurzfristiger Marktschwankungen bewusst ist. Der Aktienanteil kann je nach Marktphase auch vollständig abgebaut werden.

ISIN: DE000DWSORW5

Gothaer Comfort Balance

(20 bis 70 Prozent Aktienanteil) eignet sich, wenn Marktchancen stärker wahrgenommen werden sollen und der Anleger Wert auf Ausgewogenheit legt. Mit einem Aktienanteil zwischen 20 bis 70 Prozent partizipiert man stärker an den Chancen der Kapitalmärkte. Dafür nimmt der Kunde mäßige Marktschwankungen und Verlustrisiken in Kauf. Das Fondsmanagement hat aber dennoch die Risiken im Blick.

ISIN: DE000DWSORX3

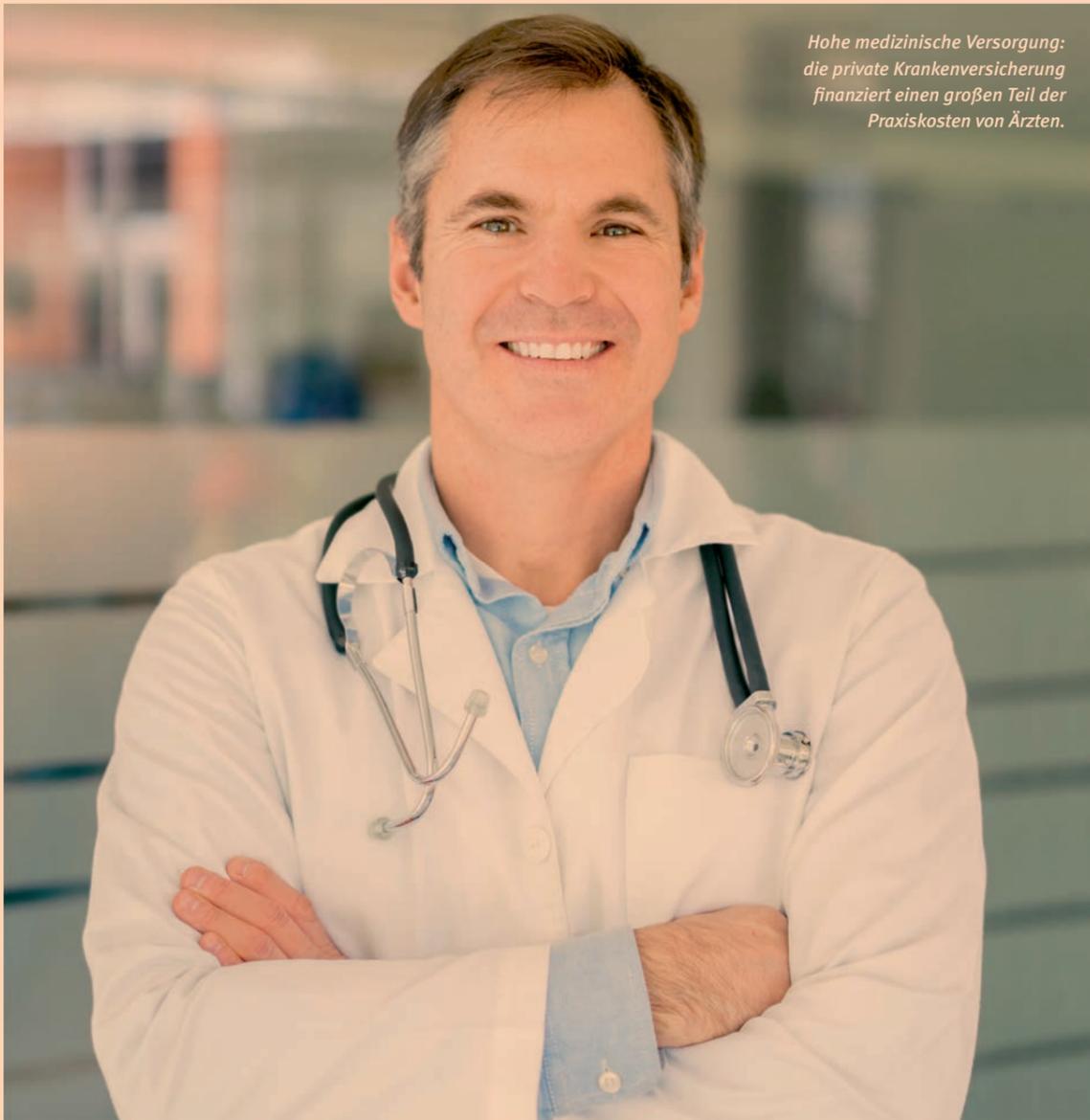
Gothaer Comfort Dynamik

(40 bis 100 Prozent Aktienanteil) eignet sich bei einem Anlagehorizont von mehr als 10 Jahren oder wenn überdurchschnittliche Marktchancen langfristig wahrgenommen werden sollen. Mit seinem Aktienanteil von 40 bis 100 Prozent können langfristig überdurchschnittliche Ertragschancen wahrgenommen werden. Über höhere Marktschwankungen und Verlustrisiken ist sich der Anleger dabei im Klaren.

ISIN: DE000DWSORY1

→ www.makler.gothaer.de/comfortfonds





Hohe medizinische Versorgung: die private Krankenversicherung finanziert einen großen Teil der Praxiskosten von Ärzten.

KRANKENVERSICHERUNG

Die neue Kraft der PKV

Beim Kostenvergleich von GKV und PKV schneiden die Privaten längst nicht so schlecht ab wie häufig behauptet. Trotzdem schwebt im kommenden Wahlkampf wieder ein altbekanntes Damoklesschwert über der Branche: Kommt die Bürgerversicherung?

Es bedarf keiner hellseherischen Fähigkeiten, um mit einiger Sicherheit sagen zu können: Mit dem Start des Bundestagswahlkampfes wird auch wieder das Thema Bürgerversicherung auf den Tisch kommen. Die Claims sind bereits seit Ende des vergangenen Jahres abgesteckt: Während die Forscher der Hans-Böckler-Stiftung in einer im November veröffentlichten Studie – je nach Szenario – von 22.700 bis 51.000 Menschen ausgehen, die durch Einführung einer Bürgerversicherung ihren Job verlieren würden, glaubt der SPD-Gesundheitsexperte Karl Lauterbach an die Arbeitsplatzsicherheit bei den privaten Krankenversicherern – und

sogar an einen Zuwachs im Pflege-sektor von 10.000 bis 20.000 Stellen. Woher diese Zahlen stammen, verriet er indes nicht. Kurz: Im Grunde genommen ist die Debatte längst wieder in vollem Gange.

Das duale System bewährt sich seit Jahrzehnten

Im Ausland nimmt man die in Deutschland immer wieder aufflammende Diskussion eher verwundert zur Kenntnis. Der Grund liegt auf der Hand: In keinem der Nachbarländer, die auf eine Einheitsversicherung setzen, ist eine ähnlich gute Versorgung zu vergleichbaren Beiträgen wie in Deutschland

zu haben. Beispiel Niederlande: 2006 wurde hier eine Einheitspflichtversicherung eingeführt. In der Folge sind seit der Reform die Zusatzbeiträge – trotz gravierender Leistungskürzungen (zum Beispiel Streichung der Hilfsmittel) deutlich gestiegen. Auch in Großbritannien sieht es düster aus: Freie Arztwahl? Fehlanzeige. Und wer sich die Kostenentwicklung in der Schweiz genau anschaut, kann aus deutscher Sicht gar nicht anders als gelassen zu bleiben.

Das Problem der Kostenexplosion teilt die PKV in Deutschland übrigens mitnichten. Im Gegenteil: Von 2007 bis 2017 stiegen die PKV-Beiträge laut einer Analyse des Wissenschaftlichen Instituts der PKV (WIP) pro versicherter Person um 35 Prozent und in der GKV um 37 Prozent. Damit nahm die Beitragslast der PKV-Versicherten trotz der Beitragsanpassungen 2017 in geringerem Maße zu als in der GKV. Je Jahr stiegen die Beiträge durchschnittlich um 3,8 Prozent, wenn man den Bundeszuschuss für die GKV einrechnet, ohne sind es 3,0 Prozent, in der GKV 3,2 Prozent.

Fazit: Allen Unkenrufen zum Trotz bewährt sich das duale System in Deutschland seit Jahrzehnten. Einer der beliebtesten Kritikpunkte ist und bleibt aber die unterschiedliche Qualität der Versorgung. Zugegeben: Der Kunde erhält in der PKV mehr für sein Geld. Aber: Er finanziert auch einen nicht unerheblichen Teil der Praxiskosten eines Mediziners.

Gothaer Krankenvollversicherung: Erstklassiges Preis-Leistungs-Verhältnis

Die Krankenvollversicherungstarife Gothaer MediVita besitzen in Sachen Preis-Leistung auch 2017 eine TOP-Positionierung am Markt.

Verlässliche Aussagen über die Zukunft sind schwer. Zuletzt mussten das die Experten einsehen, die noch im Herbst von branchenweiten Beitragsanpassungen nach oben ausgegangen waren – von durchschnittlich elf bis zwölf Prozent Preiserhöhung in der privaten Krankenvollversicherung war im Oktober in den Medien die Rede. Letztlich blieben die Zahlen dann aber weitestgehend darunter. Im Falle der

Gothaer liegt die Gesamt-BAP (ohne Zins- und Pflegeeinflüsse) über alle Bestandsversicherten sogar unter einem Prozent.

Über die vergangene Entwicklung hingegen kann man verlässlich berichten – und dabei durchaus Positives entdecken, wenn man sich zum Beispiel die Kostenentwicklung eines PKV-Patienten anschaut, der sich vor 30 Jahren für die Gothaer Kranken entschieden hat.

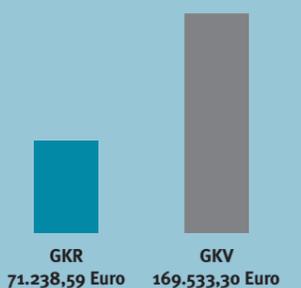
Hervorragende Entwicklung für Gothaer Bestandskunden

Verblüffend, aber wahr: Ein Bestandskunde, der seit 30 Jahren bei der Gothaer versichert ist – zwischenzeitlich in einer leistungsstarken Gothaer-MediVita-Kombi –, hat zeit seines Versicherungslebens nie mehr als rund 61 Prozent des jeweils korrespondierenden, monatlichen GKV-Höchstbeitrags gezahlt. In den „besten Monaten“ des Vertragsverlaufs betrug sein Gothaer-Beitrag sogar nur knapp 23 Prozent vom gesetzlichen Höchstwert. Herausgekommen sind sechsstellige Beitragsersparnisse über diesen langen Betrachtungszeitraum. Und: Nicht nur für diesen angestellten Versicherten selbst, sondern auch für seinen Arbeitgeber war die Entscheidung damals ausgesprochen lukrativ: Er muss(te) sich nämlich nur an den niedrigeren Gesamtkosten beteiligen.

Vermutlich – aber nicht gesichert – zählt der AG zu den dop-

pelten Gewinnern. Denn: Die bessere medizinische Versorgung führt in der Regel zu geringeren Ausfall- und AU-Zeiten.

Beiträge ab VB (01/1987–12/2016)



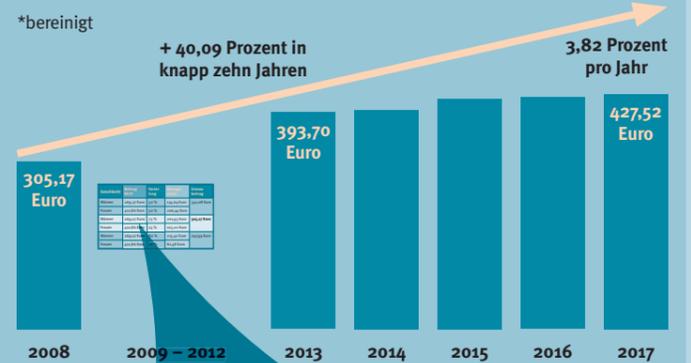
Für einen MediVita-Kunden im Bestand bedeutet das über einen Betrachtungszeitraum von 30 Jahren eine Ersparnis von über 98.000 Euro im Vergleich zum korrespondierenden GKV-Höchstsatz.

MediVita: Positive Entwicklung auch beim Neugeschäft

Auch im Neugeschäft kann sich die Entwicklung sehen lassen. Die jährliche Beitragssteigerung für die Top-Kombi liegt bis 2017 bei 6,47 Prozent pro Jahr – seit Einführung im April 2008. Rechnet man den Teil der Anpassungen raus,

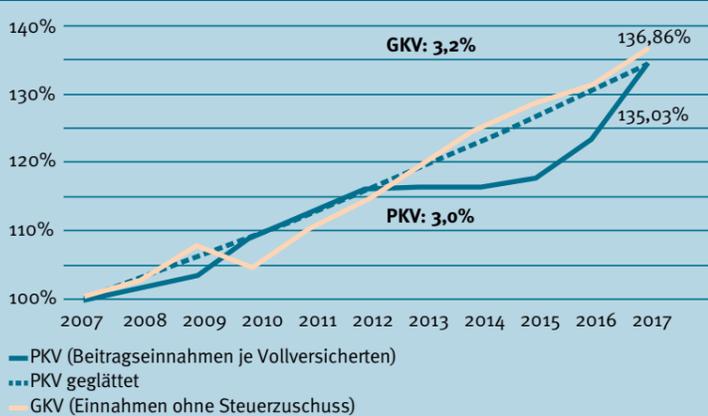
der zum Beispiel durch gesetzliche Änderungen (alte Welt / neue Welt, Unisex) verursacht und nicht durch Leistungsanpassungen veranlasst wurde, ergibt sich eine Steigerung von sehr moderaten 3,82 Prozent pro Jahr.

Die MediVita-Entwicklung* (Neugeschäftsbeiträge)



Geschlecht	Beitrag EA35	Verteilung	Beitragsanteil	Unisexbeitrag
Männer	269,27 Euro	50 %	134,64 Euro	305,17 Euro
Frauen	412,86 Euro	50 %	206,44 Euro	
Männer	269,27 Euro	75 %	201,95 Euro	297,99 Euro
Frauen	412,86 Euro	25 %	103,22 Euro	
Männer	269,27 Euro	80 %	215,42 Euro	297,99 Euro
Frauen	412,86 Euro	20 %	82,58 Euro	

Entwicklung der Beitragseinnahmen in der PKV



Quellen: BMG (Versicherte Personen GKV insgesamt, Einnahmen GKV; 2016 und 2017 jeweils extrapoliert), BaFin Nw230 (Beitragseinnahmen KKV), PKV-Statistik 4 (Vollversicherte PKV; Beihilferechtigte zu 40 Prozent)

PFLEGESTUFEN WERDEN PFLEGEGRAD E

Pflegereform 2017 – kein Stein bleibt auf dem anderen

Die Änderungen des Zweiten Pflegestärkungsgesetzes bedeuten die größte Reform seit Einführung der Pflegeversicherung. Die GoNews erklären die wichtigsten Änderungen für Makler und ihre Kunden – und die Anpassungen in der Gothaer Produktwelt.



Endlich bessere Zeiten für Pflegebedürftige und Pflegende? Das zumindest verspricht die neue Reform.

Fünf Pflegegrade statt wie bisher drei Pflegestufen: 2017 wird der Pflegebedürftigkeitsbegriff neu definiert. Was verbirgt sich dahinter? Und warum ist eine solche Umstellung überhaupt notwendig? Die Unterstützung für Pflegebedürftige und ihre Angehörigen wird spürbar ausgeweitet und sorgt dafür, dass die Hilfe passgenauer wird.

Dazu dient vor allem das neue Begutachtungsinstrument, das Beeinträchtigungen und vorhandene Fähigkeiten von Pflegebedürftigen in sechs verschiedenen Bereichen misst und damit insgesamt genauer erfasst. Bei der Prüfung, ob Pflegebedürftigkeit vorliegt, werden zukünftig mehr Kriterien der Alltagsbewältigung hinzugezogen. So wird beispielsweise vom medizinischen Dienst untersucht, wie mobil ein Mensch noch ist, ob er seine grundlegenden Bedürfnisse mitteilen, soziale Kontakte pflegen oder selbstständig Medikamente einnehmen kann. Künftig zählen also nicht mehr nur körperliche, sondern auch geistige Einschränkungen, wenn der Unterstützungsbedarf des Einzelnen ermittelt wird.

Außerdem setzen die Leistungen früher an als bisher. Mit dem Pflegegrad 1 – der nicht zu vergleichen ist mit der bisherigen Pflegestufe I – werden viele Menschen erstmals Leistungen der Pflegeversicherung erhalten, wenn beispielsweise eine Dusche altersgerecht umgebaut werden muss oder Hilfe im Haushalt benötigt wird. Dadurch erhalten mittelfristig schätzungsweise bis zu 500.000 Menschen zusätzlich Unterstützung.

Mehr Hilfe für die 1,6 Millionen Demenzkranken in Deutschland

Die Verbesserungen kommen vor allem auch Demenzkranken zugute. Schon mit dem Ersten Pflegestärkungsgesetz (PSG I) zum 1. Januar 2015 wurde dafür gesorgt, dass auch Demenzkranke Anspruch auf Unterstützungsleistungen im ambulanten Bereich haben. Jetzt wurden diese Leistungen ausgeweitet und sowohl im ambulanten Bereich als auch im stationären Bereich für erhebliche Verbesserungen gesorgt. Mit dem PSG II erhalten Demenzkranke ab 2017 erstmals gleichberechtigten Zugang zu den Leistungen der Pflegeversicherung. Folge: Die Unterscheidung zwischen Pflegebedürftigen mit körperlichen Einschränkungen und Pflegebedürftigen mit geistigen Einschränkungen fällt endgültig weg. Jeder erhält die Hilfe, die er braucht.

Aktuell sind rund 2,7 Millionen Menschen in Deutschland pflegebe-

dürftig. Die meisten Pflegebedürftigen erhalten nun deutlich mehr Unterstützung als bisher. Das gilt bei der Pflege zu Hause genauso wie etwa bei den Zuzahlungen, die im Pflegeheim zu leisten sind. Durch die automatische Überleitung in die neuen Pflegegrade ist außerdem dafür gesorgt, dass eine bereits pflegebedürftige Person keinen neuen Antrag auf Begutachtung stellen muss. Wer bereits eine Pflegestufe hat, wird automatisch in den passenden Pflegegrad eingestuft.

Was bedeutet die Reform für die Gothaer Produktwelt?

Die Pflegepflichtversicherung ist auch für PKV-Kunden fester Bestandteil des gesetzlichen Sozialsystems. Entsprechend hat auch die Gothaer die gesetzlichen Änderungen mit allen Leistungsverbesserungen für ihre privat vollversicherten Kunden der Tarife PVN oder PVB umgesetzt. Mit

Einführung der Pflegegrade werden die absoluten Leistungen der Pflegepflichtversicherung zum Teil erhöht.

Egal, ob PKV-Vollversicherter oder GKV-Mitglied – trotz aller gesetzlichen Leistungsverbesserungen bleibt es dabei: Der Pflegefall birgt auch in Zukunft ein hohes finanzielles Risiko, das mit Hilfe einer privaten Ergänzung deutlich reduziert

werden kann. Wer seine Angehörigen finanziell und emotional entlasten möchte und eine mögliche finanzielle Abhängigkeit vom Sozialamt verhindern will, sollte auch nach der Reform mit einer privaten Pflegezusatzversicherung vorsorgen.

Das Gute: Von der Optimierung profitieren Gothaer MediPG-Kunden (entspricht dem Top-Tarif MediP),

denn künftig werden mehr Menschen Leistungen aus ihrer Ergänzungsversicherung erhalten. Der Versicherungsschutz wurde an die Neuerungen der Pflegepflichtversicherung angeglichen, Tarif MediP ist an die neue Pflegesystematik ohne Einschränkungen angepasst worden. Dies findet sich auch in einem neuen Namen wieder: MediPG. Dieser Top-Tarif leistet unverändert zu 100 Prozent über alle Pflegegrade. Alleine der Kerntarif MediPG 4 (entspricht MediP 3) bekommt zukünftig eine noch größere Bedeutung, denn dieser Tarif zahlt ab sofort das höchste vereinbarte Pflegegeld für Pflege im Heim, bei Zuordnung sogar über die vier Pflegegrade 2 bis 5.

Unterstützung für Vertriebspartner

Kunden, die MediPG 1 (= MediP 0) versichert haben, können zukünftig bereits zu einem früheren Zeitpunkt bei geringer Pflegebedürftigkeit mit Versicherungsleistungen der Gothaer rechnen. Auch wenn aus der Pflegepflichtversicherung mit lediglich 125 Euro im Monat nur minimale finanzielle Unterstützung für geringe Pflegebedürftigkeit bei Pflegegrad 1 erfolgt, sollten für den Pflegefall höhere Kosten eingeplant werden. Pflegerische Unterstützung kann die betroffenen Pflegebedürftigen und deren Angehörige bereits zu diesem frühen Zeitpunkt sehr entlasten – finanziell, pflegerisch, aber auch emotional. Die Absicherung eines Pflegegeldes für diesen geringen Pflegegrad ist weiterhin eine sinnvolle Entscheidung.

Übrigens: Die Gothaer unterstützt ihre unabhängigen Vertriebspartner in Sachen PSG II mit einem ganzen Bündel an Verkaufsförderungsmaterialien. Weitere Informationen gibt es beim zuständigen Maklerbetreuer.

www.makler.gothaer.de/pflege

Die wichtigsten Änderungen des PSG II

- Aus drei Pflegestufen werden fünf Pflegegrade.
- Der Pflegebedürftigkeitsbegriff ist neu definiert: körperliche, geistige und psychische Einschränkungen werden ganzheitlich bei der Begutachtung betrachtet.
- Jeder Pflegegrad berücksichtigt zukünftig die bisher separat festgestellte eingeschränkte Alltagskompetenz (zum Beispiel infolge Demenz).

www.gothaer.de/pflege

MediPG nach Pflegegraden

	Stationäre Pflege (im Heim)	Ambulante Pflege (zu Hause)	Demenzleistungen
Neu: Pflegegrad 1 – geringe Pflegebedürftigkeit	Gothaer MediPG1	Gothaer MediPG1	Erkrankungen wie zum Beispiel Demenz werden fester Bestandteil der Pflegebegutachtung und finden ab 2017 in allen Pflegegraden Berücksichtigung!
Pflegegrad 2 – erhebliche Pflegebedürftigkeit	Gothaer MediPG4	Gothaer MediPG2	
Pflegegrad 3 – schwere Pflegebedürftigkeit	Gothaer MediPG4	Gothaer MediPG3	
Pflegegrad 4 – schwerste Pflegebedürftigkeit	Gothaer MediPG4	Gothaer MediPG4	
Pflegegrad 5 – schwerste Pflegebedürftigkeit mit besonderen Anforderungen an die Pflege	Gothaer MediPG4	Gothaer MediPG4	

Hinweis: Die Tarife MediPG 1, 2, 3, 4 und EZ entsprechen bis zum 21. März 2017 den Tarifen MediP 0, 1, 2, 3 und EZ.

Pflegelücke – das kann auf Betroffene zukommen



*Kosten für Zweibettzimmer. Quelle: Eigene Hochrechnung auf Basis der Pflegeeinrichtungsdatenbank der PKV (Stand August 2016) unter Berücksichtigung der Zahlen der Deutschen Stiftung Patientenschutz (neuer Pflegesatz 2017).

Monatliche Leistungen Pflegepflichtversicherung ab 2017

	neu: Pflegegrad 1	Pflegegrad 2	Pflegegrad 3	Pflegegrad 4	Pflegegrad 5
Pflegegeld bei ambulanter Pflege		316 Euro	545 Euro	728 Euro	901 Euro
Ambulante Pflege durch Pflegedienste	125 Euro (Entlastungsbetrag)	689 Euro	1.298 Euro	1.612 Euro	1.995 Euro
Vollstationäre Pflege im Pflegeheim	125 Euro	770 Euro	1.262 Euro	1.775 Euro	2.005 Euro

EXPERTEN IM GESPRÄCH

„Eine Bürgerversicherung wäre das Gegenteil von Wahlfreiheit, Wettbewerb und Qualitätssteigerung“

Interview mit Christian Lindner, Bundesvorsitzender der FDP, über die Kritik am deutschen Gesundheitssystem, die Beitragsentwicklung in PKV und GKV, Vergütungsmodelle für Versicherungsvermittler und die zur Bundestagswahl in diesem Jahr wieder aufflammende Diskussion um Kopfpauschale und Bürgerversicherung.

GoNews: Herr Lindner, gerade vor Wahlen steht das deutsche Gesundheitssystem immer wieder in der Kritik. Zu Recht?

Christian Lindner: Deutschland hat eines der weltweit besten Gesundheitssysteme mit einer flächendeckenden Versorgung und freier Arztwahl. Im Vergleich zu unseren Nachbarstaaten hat man bei uns auch kurze Wartezeiten. Es gibt aber natürlich auch Kritikpunkte. Um nur ein Beispiel zu nennen: Wir hinken in Deutschland bei der Digitalisierung des Gesundheitswesens mit der eigentlich schon längst veralteten, aber noch immer nicht vollständigen



Christian Lindner, 38, ist seit 2013 Bundesvorsitzender der FDP und Mitglied des Landtages in Nordrhein-Westfalen. Bei der Bundestagswahl 2017 wird er in Wuppertal geborene Unternehmensberater als Spitzenkandidat antreten.

„Ein Vergleich über mehrere Jahre zeigt, dass die Beitragsentwicklung in GKV und PKV nahezu identisch verläuft.“

dig umgesetzten, elektronischen Gesundheitskarte hinterher. Wenn die fertig ist, ist sie schon veraltet. Hier gilt es, die Chancen für die Patienten besser zu nutzen, dabei aber auch die Selbstbestimmung über die Daten zu sichern.

GoNews: Sie haben die Private Krankenversicherung einmal als die einzige stabile Säule des Gesundheitswesens bezeichnet. Sie stehen also zum dualen System von GKV und PKV?

Lindner: Wir stehen zum bewährten dualen System aus gesetzlicher und privater Krankenversicherung. Beide Säulen müssen zukunftsfest weiterentwickelt werden.

GoNews: Ein Vorwurf gegen die PKV lautet: Sie ist nur für Gutverdiener. Ist die Einkommensgrenze ungerecht?

Lindner: Die Abgrenzung zwischen gesetzlicher und privater Krankenversicherung ist historisch gewachsen. Wir wollen mehr Wahlfreiheit für alle Bürger und einen fairen Wettbewerb zwischen beiden Säulen. Für eine grundlegende Umgestaltung zu einem System mit einkommensunabhängigen Beiträgen auch in der GKV sehe ich aber derzeit keine politischen Mehrheiten in Deutschland. Die politische Debatte geht ja eher in Richtung der Bürgerversicherung, die leider das Gegenteil von Wahlfreiheit, Wettbewerb und Qualitätssteigerung wäre.

GoNews: Aber hohe Beitragsanpassungen machen die PKV gerade im Alter unerschwinglich.

Lindner: Ein Vergleich über mehrere Jahre zeigt, dass die Beitragsentwicklung in GKV und PKV nahezu identisch verläuft. Viele vergessen

die versteckten Beitragserhöhungen in der GKV neben der Steigerung der Beitragssätze wie etwa durch Tarifierhöhungen, individuelle Gehaltserhöhungen oder Anhebungen der Beitragsbemessungsgrenze. Zudem sieht die PKV mit kapitalgedeckten Rückstellungen im Gegensatz zur GKV eben gerade auch individuelle Vorsorge für das Alter vor.

an, also lange nach einer Entscheidung für oder gegen den Wechsel in die PKV.

GoNews: Wo liegen die Fehler einer Bürgerversicherung, wie sie im Wahlkampf ja sicherlich wieder auf den Tisch kommen wird?

Lindner: Einer als Bürgerversicherung getarnten staatlichen Einheitsversicherung erteilen wir eine klare Absage. Sie würde zu einer Rationierung von Gesundheitsleistungen führen. Ohne den Wettbewerb mit der PKV würden medizinische Innovationen erst viel später in den Leistungskatalog der GKV aufgenommen werden als heute. Wartezeiten würden auch deutlich zunehmen, wie der Vergleich mit staatlich finanzierten Gesund-

heitssystemen in anderen europäischen Ländern zeigt. Wirklich Reiche könnten sich hingegen eine exklusive Privatbehandlung leisten, was dann zu einer echten Zwei-Klassen-Medizin führen würde.

GoNews: Aber in der Schweiz oder anderen Nachbarländern scheint das System Kopfpauschale doch ganz gut zu funktionieren.

Lindner: Eine Kopfpauschale ist ja auch etwas anderes als eine sogenannte Bürgerversicherung.

Einkommensunabhängige Beiträge auch in der gesetzlichen Versicherung verbunden mit einem steuerfinanzierten Sozialausgleich könnten zu einem fairen Wettbewerb zwischen beiden Systemen mit vergleichbaren Tarifen für die Basisabsicherung und Wahlmöglichkeiten für alle Bürger führen.

GoNews: Trotz allem leidet die Branche – und damit auch ein Teil der Versicherungsvermittler – am schwächelnden Neugeschäft in der Krankenvollversicherung. Wie kann man Abhilfe schaffen?

Lindner: Es gibt in Deutschland die verbreitete Mentalität, dass man sich gerne auf den Staat verlässt. Private Vorsorge ist natürlich auch Verantwortung und Aufwand. Wir würden uns ein System wünschen, in dem mehr Wahlfreiheit für alle Bürger besteht. Es gibt aber auch ganz konkrete Ansätze für Verbesserungen, beispielsweise bei den Grundlagen der Beitragsfestsetzung durch die Möglichkeit jährlicher Anpassungen oder bei den Anlagerückstellungen. Zudem braucht ein Neugeschäft in der Krankenversicherung

angesichts der Komplexität der unterschiedlichen Verträge immer auch eine qualifizierte, aber auch einfach zugängliche Beratung.

GoNews: Auch die Vergütungsmodelle in der Versicherungsbranche werden immer wieder diskutiert. Wie stehen Sie zur Frage Provision und Courtage oder Honorarberatung?

Lindner: Die Verbraucher sind mündig. Sie sollten selbst entscheiden, welches Modell sie wünschen. Entscheidend ist, dass eine ausreichende Transparenz vorherrscht. Beide Modelle haben ihre Vor- und Nachteile. Potenzielle Kunden sollten die Wahl haben, ob sie selber Geld einsetzen wollen, um einen Berater für eine möglichst unabhängige Bewertung zu bezahlen, oder ob sie sich auf den Vertrieb eines seriösen Unternehmens verlassen wollen. Zudem denke ich, dass auch in dem komplexen Bereich der privaten Krankenversicherungsverträge die Online-Beratung und -Vermittlung zunehmen wird.

GoNews: Wenn Sie sich das Krankensystem eines Landes auf dieser Welt aussuchen könnten, welches würden Sie wählen und warum?

Lindner: Ich denke, dass ich gar kein anderes Land auswählen würde. Wir können stolz auf unser Land und seine medizinische Versorgung sein. Auch wenn es Dinge zu verbessern gibt.

GoNews: Wie verändert die gesellschaftliche Situation in Deutschland die Aufgaben der Sozialpolitik? Wie

„Wir können künftige Ausgabensteigerungen in Rente, Pflege und Gesundheitswesen nicht allein zu Lasten der jüngeren Generationen finanzieren.“



„Die höchsten Ausgaben zur Behandlung von Krankheiten fallen in der Regel erst zum Lebensende hin an, also lange nach einer Entscheidung für oder gegen die PKV.“

GoNews: Ein weiterer Vorwurf lautet, die PKV betreibe Rosinenpickerei, weil sie nur gesunde Menschen aufnimmt und alle anderen in die GKV müssen.

Lindner: Für die Menschen, die derzeit überhaupt die Wahlmöglichkeit haben, ist eine Entscheidung sicher auch immer von der individuellen Lebensplanung wie beispielsweise der familiären Situation abhängig. Die höchsten Ausgaben zur Behandlung von Krankheiten fallen hingegen in der Regel erst zum Lebensende hin

muss sich die Sozialpolitik in der Zukunft reformieren, um zeitgemäß zu sein?

Lindner: Die Sozialpolitik muss vor allem die Herausforderungen der demografischen Entwicklung endlich wirksam angehen. Wir können künftige Ausgabensteigerungen in Rente, Pflege und Gesundheitswesen nicht allein zu Lasten der jüngeren Generationen finanzieren. Wir brauchen eine Begrenzung der Belastung durch Steuern und Sozialabgaben. Und wir brauchen eine „Schuldenbremse 2.0“, mit der politisch und gesellschaftlich gewünschte versicherungsfremde Leistungen nicht mehr aus den Beitragsmitteln der Versicherten, sondern aus dem Bundeshaushalt finanziert werden.



GOTHAER TIPP:
MedienBörse und
GlobalNetzwerk
kombinieren

Immer und überall in gutem Kontakt: Mit den Inhalten der MedienBörse erreichen Makler ihre Kunden auf allen digitalen Wegen.

App „GlobalNetzwerk“



Sie suchen einen neuen Kanal zur Kommunikation mit Ihren Kunden? Mit der App „GlobalNetzwerk“ finden und binden Sie Stammkunden durch interessensspezifische Werbung und Ansprache.

Und so geht's: Platzieren Sie in Ihrem Geschäft einen Aufsteller, Flyer oder Sticker und sprechen Sie Ihre Kunden aktiv an. Die Kunden scannen einen QR-Code und wählen die Themenfelder aus, zu denen sie demnächst nützliche Infos erhalten möchten – also zum Beispiel Neuerungen in der Lebensversicherung oder Schadenverhütungstipps für Hausbesitzer. Nun kennen Sie die Interessen Ihrer Kunden und können sie über aktuelle Angebote und Aktionen auf dem Laufenden halten – zum Beispiel mit Inhalten aus der MedienBörse für Makler.

Das App-System kann außerdem ohne Programmierkenntnisse

mit Ihrer eigenen Homepage verbunden werden, sodass auch konventionelle Internetnutzer von den Infos profitieren.

Weiterer Vorteil: Aktualisierungen von Kontaktdaten wie Namensänderungen, Telefonnummer oder E-Mail-Adresse erledigt das System von GlobalNetzwerk automatisiert. Somit bleiben die Kontaktdaten immer auf dem aktuellsten Stand.

- Mitteilungen erreichen Ihre Kunden über mobile Endgeräte und E-Mail oder klassisch per eigener Homepage.
- Wünsche und Interessen der Kunden kennen
- Kinderleichte Bedienung über das Web und mobile Endgeräte

→ www.globalnetzwerk.com

für Makler“ – einer Plattform, auf der Vertriebspartner vorbereitete und bebilderte Texte für den Einsatz bei ihren Kunden finden.

Etwa zweimal pro Woche stellt die Gothaer diese Inhalte bereit, die Makler in ihrem Namen nutzen können. Das Fotomaterial wird so ausgewählt, dass es unbedenklich verwendet werden kann, ohne dass unabhängige Vertriebspartner sich Gedanken über Urheber- und Nutzungsrechte machen müssen.

Die Texte sind ebenfalls frei editierbar, jeder Makler entscheidet also zum Beispiel selbst, ob er seine Kunden bei Facebook siezt oder duzt und ob er die Texte noch um eine Einladung zur Kontaktaufnahme erweitern möchte oder nicht. All das nicht zuletzt, weil die Gothaer die Unabhängigkeit ihrer Vertriebspartner sehr ernst nimmt: Die redaktionelle Hoheit liegt also ganz beim Makler selbst.

Fazit: Wer ab und zu nützliche Anregungen oder Tipps bereithält, ruft sich beim Kunden positiv in Erinnerung.

So nutzen Sie die MedienBörse

- Bei Gefallen einfach das Bild per Rechtsklick auf dem Computer abspeichern. Am Ende jedes Beitrags gibt es außerdem einen Link zum Foto in höherer, druckfähiger Auflösung.
- Den Text kopieren und zum Beispiel in ein Worddokument einfügen, um ihn dort nach den eigenen Wünschen anzupassen
- Bei Facebook posten, auf die eigene Homepage stellen oder per Newsletter versenden
- Keine kostenlosen Inhalte mehr verpassen: Wer auf der Seite seine E-Mail-Adresse einträgt, wird kurz per E-Mail über neu eingestellte Inhalte informiert.

→ www.makler-medienboerse.de

Neutrale Inhalte für die Website oder den Newsletter

Passend zur Saison oder tagesaktuell: Die Gothaer unterstützt Vertriebspartner jetzt auch bei der Kommunikation – mit produktneutralen, kostenfreien Serviceangeboten.

Viele Makler haben es bereits erkannt: Die Kundenansprache über moderne Kanäle wie E-Mail-Newsletter, die eigene Internetseite oder eine Fanpage bei Facebook kann ein nützliches Instrument der Kundenbindung sein. Denn wer seine Kunden hin und wieder mit nützlichen Tipps versorgt, ruft sich positiv in Erinnerung. Doch nur wer regelmäßig Beiträge bei Facebook postet, erscheint überhaupt in den Timelines

seiner Kunden. Und auch ein Newsletter bringt nichts, wenn er nur einmal pro Jahr verschickt wird.

Das Problem: Wer hat schon Zeit, sich neben der Beratung seiner Kunden, Weiterbildungen und Dokumentationspflichten noch Gedanken über passende Inhalte zu machen? Und um welche Bildrechte müsste man sich überhaupt kümmern, wenn man nicht gleich abgemahnt werden möchte? Genau hierfür bietet die Gothaer ihren

unabhängigen Vertriebspartnern jetzt eine clevere Lösung an: mit ihrem neuesten Mehrwert „MedienBörse



Die MedienBörse im Netz.

GEWERBEKUNDEN

Zielgruppe KMU: So kommt der Erfolg bei Unternehmen

Immer mehr Makler setzen auf das Gewerbegebiet. Besonders im Fokus dabei: Kleine und mittelständische Unternehmen (KMU). Die GoNews erklären, welche Chancen dieses Segment bietet und worauf es für Makler besonders ankommt.

Die schlechte Nachricht vorweg: Vermittler, die nach dem LVRG in der Lebensversicherung oder Provisionsdeckeln in der PKV lediglich auf der Suche nach einfachem Ersatzgeschäft sind, werden im KMU-Segment nicht wirklich glücklich. Dazu ist die Materie zu komplex, die Anforderungen an Makler hoch. Einen Gewerbebetrieb umfassend zu beraten, ist anspruchsvoll und zeitaufwendig. Doch wer die Mühen nicht scheut – und sich zum Beispiel auf eine spezielle Branche fokussiert –, der wird mit guten Ertragsmöglichkeiten belohnt.

So zeigt eine Studie der Gothaer, dass viele KMU nicht ausreichend versichert sind. Insbesondere in den

ersten Jahren nach Gründung setzen viele Unternehmer andere Prioritäten. Anfangs wird also nur das

Notwendigste abgeschlossen, etwa eine Betriebshaftpflicht. Später, mit mehr finanziellen Möglichkeiten,

entsteht aber häufig die Bereitschaft, sich umfassend beraten zu lassen – der richtige Zeitpunkt

für den Makler, seinen Kunden dann für bestehende Risiken zu sensibilisieren.



Potenzial Unterversicherung: Viele kleinere Unternehmen sind nicht gut abgesichert.

Unterstützung durch den Versicherer ist hilfreich

Klar ist aber auch: Die Gewerbeberatung ist durch individuelle Risikoprüfungen und Besichtigungen des Unternehmens vor Ort noch sehr aufwendig. Eine vernünftige technische Unterstützung durch den Versicherer ist deshalb sehr hilfreich. Denn wenn die Qualität der Anfragen und der übermittelten Informationen steigt und die Rückfragen so reduziert werden können, ist das ein großer Mehrwert für beide Seiten.

Tipps & Termine**Zum Informieren**

Peter Wenig

Der große Hamburger Pflegeratgeber

Das Buch beschäftigt sich verständlich, praxisnah und kompetent mit allen Belangen rund um das Thema Pflege. Die große Pflegereform 2017 mit den Übergängen von Pflegestufen zu den neuen Pflegegraden wird detailliert beschrieben. Mediziner, Pflegeexperten, Juristen und Verbraucherschützer geben wertvolle Tipps und Ratschläge. Zusätzlich gibt es weiterführende Adressen sowie Internetseiten und Büchertipps. Dazu ein Serviceteil mit allen Infos zum Thema Pflege in Hamburg. Ein umfassendes Werk auch für Menschen, die nicht aus Hamburg kommen.

320 Seiten; ISBN: 978-3958560086; 19,95 Euro, Zeitungsgruppe Hamburg

Zur Weiterbildung

24. Januar 2017, 10 Uhr

Pflegereform zum 1.1.2017: Was muss der Makler beraten?

Rudolf Bönsch referiert über den neuen Pflegebedürftigkeitsbegriff und dessen Konsequenzen, Umstellungsangebote und wie beraten werden sollte. Für das Webinar gibt es einen Weiterbildungspunkt.

Preis: 19 Euro. Anmeldung unter: www.campus-institut.de/seminare/webinare/

**Impressum
GoNews**

Exklusive Zeitung der Gothaer für Vertriebspartner
Ausgabe Januar 2017

Herausgeber:

Gothaer Versicherungsbank VVaG
Arnoldiplatz 1, 50969 Köln

Verantwortlich für den Herausgeber:

Ulrich Neumann, Leiter Maklervetrieb;
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:

Raphaela Schröder

Fotos und Grafiken: istock, FDP, Privat, Gothaer

Druck: Melter Druck, Mühlacker

**Ihr Kontakt
zur Gothaer:**www.makler.gothaer.de

allesmeins: Per App entscheiden die Kunden bei einfachen Produkten selbst – dem Berater bleibt mehr Zeit für die Beratung bei komplizierten Themen.

PORTRÄT

Mehr als nur ein Pool – wie die JDC Group Digitalisierung als Chance begreift

Die JDC Group ist mehr als nur der bekannte Pool Jung, DMS & Cie. Unter dem Claim „Best Advice. Better Technology“ bietet die Gruppe ihren Partnern beste Voraussetzungen für hohe Beratungsqualität – weit über übliche Poolfunktionen hinaus.

Jung, DMS & Cie. – die zur JDC Group gehörende Gruppe bietet moderne Beratungs- und Verwaltungstechnologien für Kunden und Berater. Doch während viele Vertriebspartner den technologischen Wandel als Problem und die jungen Fintech-Firmen als Wettbewerber sehen, sieht die JDC Group den Faktor „Technologie“ als Chance. Für den Vorstandsvorsitzenden Dr. Sebastian Grabmaier steht fest: „Lösungen aus unserem Geschäftsbereich Advisory werden Beratern zukünftig helfen, ihre Kunden noch besser zu betreuen und im Ergebnis mehr Umsatz zu generieren. Denn schlussendlich erreicht die digitale Revolution aktuell auch die komplexen, vertrauensbasierten Güter wie Finanzdienstleistungen.“

**Vertragsverwaltung
via App**

Um diese Entwicklung aktiv mitzugestalten, bietet die JDC Group ihren Partnern die App „allesmeins“ (siehe



JDC-Manager
Dr. Sebastian Grabmaier

Kasten) – oder das Herz der Kundenverwaltung: die „World of Finance“. Kernstück dieses Beraterportals sind seine CRM-Funktionen. Dazu zählen neben den Stammdaten der Kunden auch umfassende Vertrags- und Depotinformationen. Der Bereich Vertragsverwaltung informiert über den aktuellen Status der eingereichten Verträge und Zeichnungsscheine. Alle Kundenumsätze im Versicherungs-, Anlage- und Finanzierungsgeschäft sind über alle Sparten und Gesellschaften konsolidiert einzusehen.

Der jüngste Technik-Coup der Gruppe war der Kauf der Vergleichsplattform Geld.de. Partner können über Geld.de ihre Arbeitsabläufe optimieren, indem sie sich auf beratungsintensives Geschäft konzentrieren und bei einfachen Produktklassen Kunden selbst entscheiden lassen. Das Besondere: Bei Neuabschlüssen im Internet erhalten Makler dank Vernetzung ihre Vergütung ohne eigenen Arbeitsaufwand. Geld.de ist somit die erste Plattform, die den Bestand konsequent beim einzelnen Makler belässt und ist damit die ideale Ergänzung zur App. „Durch unsere hybride Strategie, die persönliche Beratung mit modernster Finanztechnologie zu kombinieren, können unsere Partner ihren Endkunden ein hochattraktives Angebot in allen Finanzfragen machen und sich selbst zusätzliche Geschäfts- und Vergütungsmodelle erschließen“, erklärt Grabmaier.

Ebenfalls im Jahr 2015 gestartet ist der Service „DMR – Deutsche Makler Rente“. Er ist für Vertriebler gedacht, die ihr Geschäft aus Alters- oder Krankheitsgründen aufgeben wollen. Im Rahmen

der DMR garantiert Jung, DMS & Cie. Vermittlern bei Aufgabe ihres Geschäfts ein Anrecht auf den Bestandsaufkauf inklusive Bewertungsanalyse.

**Eigene Vergleichsplattform
sichert Maklern Provision**

„Für viele Vermittler ist die laufende Bestandsprovision eine Altersvorsorge. Allerdings sinkt die Bestandsprovision bei nur noch sporadisch betreuten Beständen wegen der Aufgabe der Vermittlertätigkeit oft dramatisch“, sagt Grabmaier. „Mit unserer Deutschen Makler Rente bieten wir unseren Poolpartnern, die sich aus dem aktiven Vermittlergeschäft zurückziehen wollen, eine faire Möglichkeit, um sich ihr Lebenswerk zu sichern.“

www.hpm.versicherung

**Technik für den Makler –
die App allesmeins**

Die JDC Group entwickelt eigene Tools zur Vertriebsunterstützung. Die App „allesmeins“ bietet Endkunden einen Überblick über Finanz- und Versicherungsanlagen. Dabei verbindet „allesmeins“ Fintech mit Makler und Berater: Einerseits ermöglicht sie Kunden das schnelle und einfache Managen der eigenen Versicherungen und Finanzen. Andererseits bleibt die persönliche Beratung durch den Versicherungs- und Finanzexperten bestehen – und der Kunde so im Bestand des Maklers.

**Beratungssicherheit und Haftungsfreistellung
unter einem Dach**

Die JDC Group bietet ihren Partnern ein eigenes Haftungsdach. Zur Erinnerung: Seit Einführung des Finanzmarktrichtlinie-Umsetzungsgesetzes darf ein Berater seinem Kunden nicht mehr zum Verkauf einzelner oder sämtlicher Finanzinstrumente raten, sobald sich andere Finanzinstrumente als Investmentfonds im Depot befinden. Wer weiterhin eine umfassende Anlageberatung für seine Kunden gewährleisten möchte, die über Investmentfonds hinausgeht,

muss einem Wertpapierdienstleistungsunternehmen angehören – oder anders ausgedrückt: unter einem Haftungsdach agieren.

Die österreichische JDC-Tochtergesellschaft Jung, DMS & Cie. GmbH bietet genau diese Möglichkeit. Durch die rechtssichere Vermittlung von Zertifikaten, Anleihen und Exchange Traded Funds (ETF) generieren Partner nicht nur mehr Umsatz, sondern profitieren gleichzeitig von der Haftungsfreistellung durch den Pool.