

GoNews

Exklusive Zeitung der Gothaer für ihre Vertriebspartner

Top-Themen

WIRTSCHAFT

Enthftung für Makler durch Ratings?

Seite 3



PFLEGERECHNER

Neues Tool erfasst kompletten Tarifmarkt

Seite 8

NEUES ANGEBOT

Zielgruppe Rentner: Starkes Potenzialfeld „Ruhestandsplanung“

Seite 6

Außerdem

POLITIK & WIRTSCHAFT
Vermittlerrichtlinie verabschiedet2

PRODUKT NEWS

Brennpunkt: Wohngebäudemarkt4
Unfall: Finanzieller Schutz für Kinder4
Rechtsschutz: Absicherung für Chefs4
Neu: Gewerberechner KMU 1005
Leben: Auch 2015 noch attraktiv6
Neu: Gemanagte Fonds bei Leben-Policen7
Pflege: Entlastung für Angehörige8

NEWS & SERVICE

Erfolgreiche Unternehmensnachfolge...9
Wichtige Fragen zur Makler-Nachfolge . 9
Von Musikern fürs Business lernen10
Der Anwalt als Akquise-Partner10
Interview mit Prof. Dr. Fred Wagner ... 11

PORTRÄT

infinma: Transparente Analyse12

GoNews und MaklerTV: Das perfekte Doppel

Viele 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!

MaklerTV

Im emag hier klicken und im MaklerTV mehr sehen!

www.makler.gothaer.de/maklertv



Mit Weitblick in die Zukunft:
Für Makler könnte 2015 einige
gute Nachrichten bringen.

PROGNOSE

Optimistischer Blick auf 2015 – was das neue Jahr der Branche alles bringt

Ein Provisionsverbot wird es zum Glück (wohl) nicht geben, dafür ein neues Gesetz zur Entlastung pflegender Angehöriger und neue Strategien für die Lebensversicherung. Auch die Gothaer-Welt hält einige spannende Neuerungen für den Maklervertrieb bereit.

Die Assekuranz bleibt auch 2015 spannend. Die Digitalisierung und Optimierung wichtiger Versicherungsprozesse wird weiter an Fahrt aufnehmen. Wird aus „Multikanal“ ein „Omnikanal“? Und wer weiß überhaupt, wie der „Kunde von morgen“ tickt (Seite 1)?

Nächstes Thema: Die EU-Vermittlerrichtlinie IMD 2 ist fast in trockenen Tüchern. Umso erstaunlicher, dass rund drei Viertel der Makler sich damit überhaupt noch nicht beschäftigt haben oder zumindest große

Wissenslücken einräumen. Welche Änderungen bringt IMD 2? Verbindliche Fortbildung für Vermittler? Hierzulande wäre mit der Weiterbildungsinitiative „gut beraten“ eine gesunde Basis vorhanden. Die gute Nachricht: Die schlimmsten Befürchtungen in Sachen Provisionsverbot bewahrheiten sich nicht, weder das LVRG noch das IMD 2 sehen derartiges vor (Seite 2).

Doch apropos LVRG: Das neue Gesetz ist zwar seit Mitte 2014 in Kraft, aber wie einzelne Gesellschaften mit der Absenkung des Höchstzillmer-

satzes umgehen, bleibt abzuwarten. Nicht zuletzt durch die sinkenden Abschlussprovisionen rechnen manche mit einer weiteren Konsolidierung des Marktes – ein Umstand, der nicht nur unter Maklern für große Verunsicherung sorgt. Die Absenkung des Garantiezinses und die Neuregelung der Überschussbeteiligung machen außerdem gerade LV-Spezialisten das Leben nicht einfacher. Gut, wenn dann fondsgebundene Lösungen wie die der verbesserten ReFlex-Familie attraktive Renditen versprechen (Seite 7).

EDITORIAL

Lieber Vertriebspartner,

mit der druckfrischen Ausgabe der Maklerzeitung **GoNews** wünsche ich Ihnen einen erfolgreichen Start ins Geschäftsjahr 2015 und Ihnen persönlich alles erdenklich Gute. Im vergangenen Jahr habe ich Ihnen an dieser Stelle ereignisreiche, von Herausforderungen geprägte zwölf Monate prophezeit. Ich bin sicher, diese Prognose gilt auch für dieses Jahr. Auch 2015 wird uns gemeinsam wieder einiges abverlangen.

Mit den **GoNews** wollen wir Ihnen relevante Informationen liefern. Deshalb haben wir die Zeitung mit dem neuen MaklerTV verzahnt. Die wichtigste Frage, die uns jetzt beschäftigt: Was bringt 2015? Antworten gibt Prof. Dr. Fred

Wagner, Chef des Instituts für Versicherungswissenschaften in Leipzig (Seite 11).

Natürlich möchte ich Ihnen auch Neues aus der Gothaer-Welt ans Herz legen, etwa den neuen KMU 100-Rechner, die Lösungen für die Ruhestandsplanung oder die Altersvorsorge mit vermögensverwaltenden Fonds.

Viel Spaß beim Lesen, Ihr

Ulrich Neumann

Ulrich Neumann, Leiter Maklervertrieb



Im emag hier klicken und Ulrich Neumann sehen und hören!

SERVICE

Neue VIB für Unternehmerkunden

Aus drei mach vier: Die neue Info-Broschüre „Unternehmen: Fit für die Zukunft“ komplettiert das Angebot.

Ein guter Verkauf folgt immer einer guten Beratung. So in etwa könnte das Motto lauten, nach dem die Gothaer in der jüngeren Vergangenheit drei Vertriebsinformationsbroschüren – kurz VIBs – aufgelegt hat. Sie informieren nicht über Produkte, sondern über Sachthemen und sind anschaulich, informativ und neutral gehalten. Die Ausgabe „Ruhestand braucht Absicherung“ befasst sich mit der Altersvorsorge, „Arbeitskraft absichern“ mit der Berufsunfähigkeit und die

Broschüre „Pflege braucht Vorsorge“ mit dem Thema der Pflegefallabsicherung. Nun gibt es eine weitere Broschüre, die aus der bisherigen VIB-Gruppe ein Quartett macht: die VIB „Unternehmen: Fit für die Zukunft“, die besonders für das Gespräch des Maklers mit Unternehmerkunden konzipiert wurde.

Die Broschüre zeigt etwaigen Handlungsbedarf auf und beschreibt entsprechende Möglichkeiten objektiv. Sie ist besonders für Makler geeignet, deren Schwerpunkt nicht in der Personenversicherung liegt. Besonderes

Highlight: Auch diese Broschüre enthält interaktive Elemente, mit denen der Unternehmerkunde Bedarf und Möglichkeiten übersichtlich strukturieren kann.



Die Broschüre enthält unter anderem folgende Themen:

- Der Arbeitsmarkt heute und morgen und der „War for Talents“
- Lebensphasen, Work-Life-Balance und die Identifikation zwischen Unternehmen und Mitarbeitern
- Die drei Ansätze der Mitarbeiterversorgung über Kollektivverträge, bAV und bKV (Risikoabsicherung, Alters- und Gesundheitsvorsorge)
- Die Absicherung von Keypersons
- Eine Bestandsaufnahme zu diesen Punkten für Unternehmer

www.makler.gothaer.de/viblebenav

www.makler.gothaer.de/viblebenbu

www.makler.gothaer.de/vibunternehmer

www.makler.gothaer.de/vibpflege

GESETZE

Kurz vor Verabschiedung: EU macht Vermittlerrichtlinie zur Verkaufsrichtlinie

Bereits im November vergangenen Jahres hat die EU in einem ersten Schritt einen Gesetzentwurf verabschiedet. Im Frühjahr folgen nun die abschließenden Trilog-Verhandlungen. Dann wird der europäische Gesetzgeber die neue Vermittlerrichtlinie (wohl) endgültig auf den Weg bringen und deren Namen in Verkaufsrichtlinie ändern – trotz geforderter Provisionsverbote. „Verpackte“ Produkte werden damit entschärft.

Schon bald soll die neue Vermittlerrichtlinie IMD 2 (Insurance Mediation Directive 2) verabschiedet werden. Anfang November hat der EU-Rat einen Gesetzentwurf verabschiedet; allerdings gilt dieser nur als Zwischenstation auf dem Weg zu den abschließenden Trilog-Verhandlungen. Daran werden dann das EU-Parlament, die EU-Kommission und der Rat der europäischen Fachminister (Ministerrat) teilnehmen. Derzeit erscheint es als ausgemacht, dass es zu keinem EU-weiten Provisionsverbot kommen wird. Die Entscheidung darüber soll vielmehr den EU-Mitgliedstaaten überlassen werden. So steht in Artikel 19 des nun vorgelegten Papiers, dass die Länder ein strengeres Provisionsregime einführen oder beibehalten dürfen. Der Gesetzentwurf des Rates folgt damit dem Wunsch des Europäischen Parlaments. In Deutschland dürfte es dazu nicht kommen, hat ein generelles Provisionsverbot doch schon im LVRG keinen Platz gefunden.

Auch die Fortbildung der Vermittler bleibt demnach jedem Staat selbst überlassen. Für Deutschland würde dies einer Zustimmung zur bislang freiwilligen Weiterbildungsinitiative „gut beraten“ nahekommen. Die im Übrigen nach einer Befragung bei den Vermittlern auf gute Resonanz stößt.

Ausnahme bei verpackten Produkten

Dass die Regelungen zu den „verpackten“ Produkten entschärft wurden, mag viele Produktgeber und Makler freuen, allerdings geht dies zu Lasten der Transparenz. So gibt es jetzt beim Kostenausweis eine „elegante“ Ausnahme. Die Kosten der einzelnen Bestandteile dieser Kombi-Produkte (Packaged Retail Insurance-based Investment Products, kurz PRIIPs) sollen weiterhin einzeln gegenüber dem Kunden ausgewiesen werden. Allerdings lässt sich diese Regelung geschickt umgehen. Wenn zum Beispiel ein Fonds als Bestandteil einer Fondspolice am Markt nicht gleichzeitig auch einzeln zu bekommen ist, müssen dessen Kosten im Paket nicht separat ausgewiesen werden. Hierzu hat die EU parallel eine gesonderte PRIIPs-Verordnung in Arbeit, die mit der IMD 2 harmonisiert werden muss. Die Einbeziehung von klassischen oder fondsgebundenen kapitalbildenden Lebensversicherungen in die Reihe der strukturierten, verpackten Produkte hatte im Frühjahr das EU-Parlament beschlossen. Im logischen Schluss bedeutet die Ausnahme, dass künftig wohl keine Publikumsfonds mehr in den Policen zu finden sein

dürften, da man den Kostenausweis für Fonds in Policen nur vermeiden kann, wenn spezielle Fonds nur für Versicherungen verwendet werden.

Namensänderung mit Auswirkung

Für Verwunderung sorgt hingegen ein ganz anderer Aspekt. Obwohl die IMD den EU-Mitgliedsländern im Kern die Möglichkeit eines Provisionsverbots eröffnet, wenn nicht sogar anrät, und damit auf die Unabhängigkeit der Vermittler abzielt, ändert die EU dem

wurf des Ministerates zufolge den Namen der Richtlinie. Und zwar folgenswer. Denn aus der ursprünglichen Vermittlerrichtlinie (IMD) wird nun die Insurance Distribution Directive (IDD), also eine Vertriebsrichtlinie. Was früher als Vermittlung (im englischen Text Mediation) bezeichnet wurde, heißt künftig Verkauf (Distribution). Im Entwurf des Ministerates wurden auf 97 Seiten Hunderte Textstellen entsprechend auf „Verkauf“ geändert. Der Logik des Papiers nach dürften somit künftig alle, die dem Kunden etwa zu einer Lebensversicherung verhelfen, als „Verkäufer“ bezeichnet werden. Wie der englische Begriff Distribution offiziell im deutschsprachigen Dokument des Ministerrates übersetzt wird, bleibt abzuwarten. Wenn der Trilog im Frühjahr zu einem gemeinsamen Ergebnis der obersten EU-Institutionen führt, kann die Vermittler-, jetzt Vertriebsrichtlinie, im Jahr 2017 in Kraft treten.

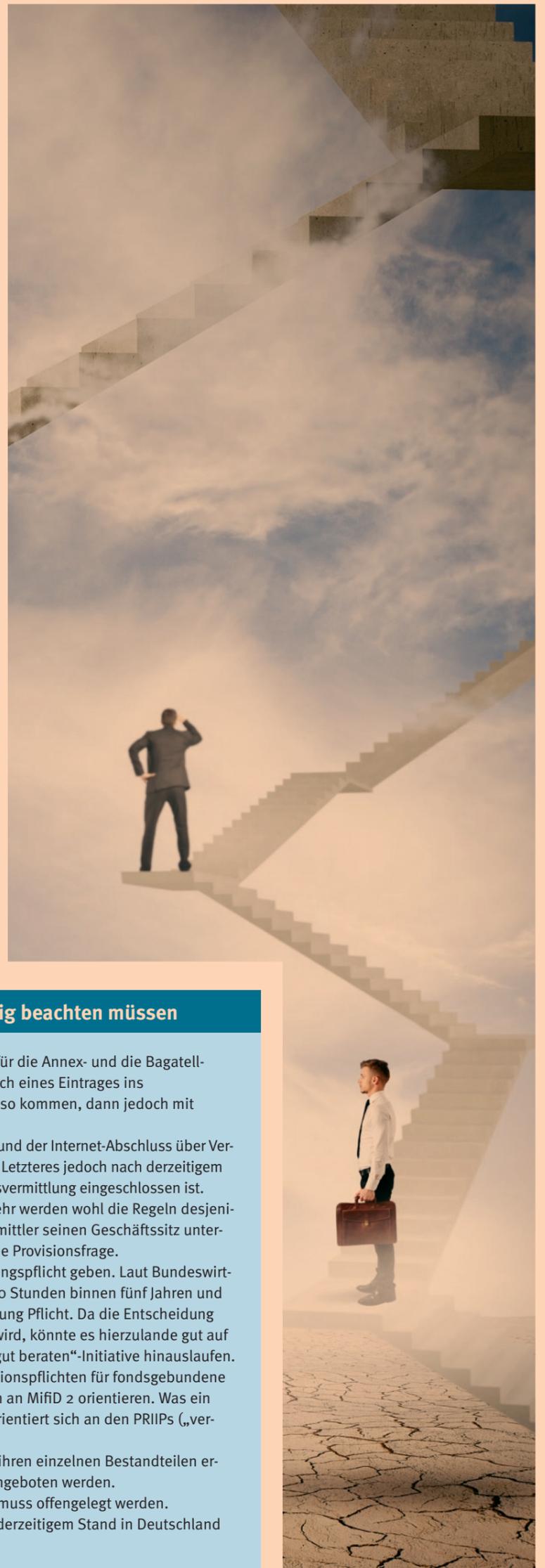
MaklerTV

Im emag hier klicken und im MaklerTV mehr sehen!

www.makler.gothaer.de/maklertv

Was Vermittler künftig beachten müssen

- Es steht noch offen, ob es künftig für die Annex- und die Bagatellvermittlung einer Erlaubnis und auch eines Eintrages ins Vermittlerregister bedarf. Sollte es so kommen, dann jedoch mit Erleichterungen.
- In die IDD sollen der Direktvertrieb und der Internet-Abschluss über Vergleichsportale einbezogen werden. Letzteres jedoch nach derzeitigem Stand nur dann, wenn eine Vertragsvermittlung eingeschlossen ist.
- Beim grenzüberschreitenden Verkehr werden wohl die Regeln desjenigen Landes gelten, in dem der Vermittler seinen Geschäftssitz unterhält. Dies betrifft beispielsweise die Provisionsfrage.
- Es wird in jedem Fall eine Fortbildungspflicht geben. Laut Bundeswirtschaftsministerium werden wohl 50 Stunden binnen fünf Jahren und alle drei Jahre eine Sachkundeprüfung Pflicht. Da die Entscheidung aber in nationaler Hoheit bleiben wird, könnte es hierzulande gut auf eine Regelung nach Vorgabe der „gut beraten“-Initiative hinauslaufen.
- Die Informations- und Dokumentationspflichten für fondsgebundene Lebensversicherungen werden sich an MiFiD 2 orientieren. Was ein Versicherungsanlageprodukt ist, orientiert sich an den PRIIPs („verpackte“ Produkte).
- Solche Kombiprodukte müssen in ihren einzelnen Bestandteilen erläutert und auf Wunsch getrennt angeboten werden.
- Die Art und Quelle einer Provision muss offengelegt werden.
- Ein Provisionsverbot wird es nach derzeitigem Stand in Deutschland nicht geben.





Zweifelhafter Sternenregen: Nicht alle Ratingagenturen erfüllen die Vorgaben der europäischen Ratingverordnung.

HINTERGRUND

Enthftung durch Ratings – ein folgenschwerer Irrtum?

Makler verlassen sich gern und häufig auf Ratings, wenn sie ihren Kunden Produkte empfehlen. Doch viele Ratings halten nicht, was sie versprechen. Sie können deshalb Fluch und Segen sein – und sogar Haftungsrisiken bergen.

Versicherungsmakler sind ihren Kunden gegenüber verpflichtet, sie – gemessen an den individuellen Bedürfnissen – dahingehend zu beraten, dass sie eine bedarfsgerechte Versicherungslösung mit einer adäquaten Preis-Leistungs-Relation von einem adäquaten Versicherungsunternehmen erhalten. Ein hehrer Anspruch angesichts einer Überfülle an Angeboten und Anbietern in den unterschiedlichen Versicherungssparten. Ohne Expertise Dritter ist der kaum zu erfüllen. Vor diesem Hintergrund dienen Ratings und Rankings mittlerweile schon traditionell als unverzichtbare Stütze. Doch wie verlässlich sind sie – und welchen rechtlichen Anforderungen müssen sie genügen?

müssen sie ihren Kunden einen Anbieter empfehlen können, auf dessen Leistung auch auf Dauer Verlass ist. Solche Ratings kommen mittlerweile von einer Vielzahl von Agenturen und Unternehmen. Was den meisten Maklern aber unbekannt ist: Nicht alles,

Preises eines Finanzinstruments nicht als Ratings gelten sollen“.

Wie aber können Makler beurteilen, was nun ein reguliertes Rating und was ein Scoring ist? Letztlich ist die ESMA angehalten, selbst den Markt nach Anbietern zu durchforsten, die widerrecht-

Von nicht bei der ESMA registrierten Anbietern werden zumeist eher vergangenheitsorientierte Ratings erstellt. Hierbei fließen Kennzahlen in ein fest definiertes mathematisches Bewertungsverfahren ein, ohne dass es eine kritische Würdigung der Kenn-

Bewertungsmethode somit nicht mehr zeitgemäß ist, hat Standard & Poor's diese bei Versicherern mit großen Lebensversicherungsbeständen sogar aktiv zurückgezogen. Hinzu kommt, dass die meisten Kennzahlen bilanzpolitisch vom Versicherer beeinflusst werden können. Im Extremfall können so sogar kurzfristige Ratingverbesserungen zu Lasten der langfristigen Tragfähigkeit des Unternehmens erzielt werden.

Makler sollten deshalb sehr differenziert und überaus sensibel mit derartigen Finanzstärkeratings umgehen, wenn sie Risiken in ihrer Haftung gegenüber den Kunden vermeiden wollen. Zumal die Finanzstärke – neben der Produkt- und Servicequalität und der Preispolitik eines Versicherers – nur ein



MOODY'S

STANDARD & POOR'S



FitchRatings

E+ EULER HERMES

Creditreform



Diese Frage stellte unlängst zu Recht der unabhängige Berater Wolfgang Rief, früher Standard & Poor's, heute Droese und Partner, in einer Abhandlung für die Zeitschrift für Versicherungswesen, die diesem Artikel zugrunde liegt.

Überaus selbstkritisch zeigte sich beispielsweise der mittlerweile verstorbene map-report-Herausgeber Manfred Poweleit: „Warum glaubt uns niemand, dass wir selbst vor einer Überbewertung unserer Testergebnisse immer wieder warnen? Weil alle die einfache Wahrheit suchen und sie jetzt von uns erwarten? Sorry, diese Erwartung können wir nicht erfüllen. Auch wir können nicht in die Zukunft sehen.“

Nur wenige Ratings genügen den gesetzlichen Ansprüchen

Angesichts der vielen Finanzkrisen seit der Jahrtausendwende, der latenten Niedrigzinsphase und der erheblichen Schwankungen an den Börsen haben sich in der jüngeren Vergangenheit Finanzstärkeratings von Versicherungsgesellschaften in ihrer Bedeutung für Makler noch vor die etablierten Produktratings geschoben. Schließlich

was unter dem Namen Unternehmens- oder Finanzstärkerating vermarktet wird, ist auch ein echtes Rating. Nur wenige genügen den gesetzlichen Anforderungen und werden streng im aufsichtsrechtlichen Sinn durchgeführt. Es lauern deshalb Fallstricke hinsichtlich der Maklerhaftung.

Schon im Jahr 2010 ist die EU-Rating-Verordnung zur Beaufsichtigung von Ratingunternehmen in Kraft getreten, drei Jahre später wurde sie noch einmal rechtlich verschärft. Im Februar 2013 stellte die BaFin klar: „Die wesentlichen Marktteilnehmer dürfen nach der EU-Verordnung für aufsichtliche Zwecke ausschließlich auf Kreditratings von Ratingagenturen zurückgreifen, die bei der ESMA registriert sind.“ Also der Aufsichtsbehörde European Securities and Markets Authority. Nicht darunter fielen unter anderem private und ausschließlich für die Auftraggeber bestimmte Ratings, Finanzanalysen gemäß der Marktmissbrauchsrichtlinie MAD und der Finanzmarkttrichtlinie MIFID sowie Kredit Scorings. Ganz klar definiert zudem die europäische Ratingverordnung, dass „Finanzanalysen, Anlageempfehlungen und andere Einschätzungen des Wertes oder des

lich ohne Registrierung tätig sind. Sie veröffentlichen zudem regelmäßig Listen mit den registrierten Agenturen. Stand Mai 2014 waren dies die Schwergewichte Fitch, Moody's, Standard & Poor's, aber beispielsweise auch Assekurata, Scope, Dagong, Creditreform, Euler Hermes und Feri. Nicht dort enthalten hingegen waren etwa Franke und Bornberg, map-report, Morgen & Morgen, Softfair und DFSI, obwohl sie ebenfalls „Ratings“ vermarkten. Wer ein Rating veröffentlicht, ist also noch lange nicht Ratingagentur im Sinne der EU.

Kennzahlenbasierte Ratings leiden an Schwachstellen

Wie aber bewerten echte Ratingagenturen eigentlich? Das auf die Zukunft fokussierte Finanzkraft-Rating basiert auf vielen internen und externen Informationen – vom Branchenrisiko über die Kapital- und Ertragskraft und die Wettbewerbsposition bis hin zum Risikomanagement eines Versicherers. Und wird normalerweise jährlich erneuert. Im Übrigen spielt es nach Expertenansicht keine Rolle für das Ergebnis, ob ein solches Verfahren vom Versicherer selbst in Auftrag gegeben wurde.

zahlen gäbe. Alle kennzahlenbasierten Ratings leiden an verschiedenen Schwachstellen, zum Beispiel darunter, dass sie die Finanzstärke eines Versicherers angesichts hoher Volatilitäten an den Finanzmärkten nicht mehr angemessen bewerten können. Da diese

Kriterium darstellt. Denn noch immer gilt: Der finanzstärkste Versicherer mit einem unterdurchschnittlichen Produkt ist kaum die richtige Wahl. Hinsichtlich der Finanzstärke sollten Makler ohnehin zuallererst auf die Ratings der ESMA-registrierten Institutionen setzen.

Bei diesen Kennzahlen müssen Makler vorsichtig sein:

Nettoverzinsung in der Lebensversicherung

Sie hat in der Bewertung ein hohes Gewicht. Obwohl Versicherer diese Kennzahl durch die Auflösung von Bewertungsreserven kurzfristig nach oben drücken können. Langfristig geht dies jedoch vor allem angesichts der Niedrigzinsphase zu Lasten der Stabilität. Eine hohe Nettoverzinsung hat also sowohl einen positiven als auch einen negativen Aspekt.

Versicherungsgeschäftliche Ergebnisquote in der PKV

Eine solche Quote deutlich über dem Marktdurchschnitt ist nicht zwingend positiv. Vielmehr könnte sie auf überteuerte Produkte oder ein höheres Storno hindeuten. Diese Kennzahl sollte also genauer überprüft werden.

Wachstumsgrößen (Voll- und Ergänzungsversicherung) in der PKV

Obwohl auf den ersten Blick positiv, können diese Kennzahlen über eine laxen Annahmepolitik oder eine aggressive Preispolitik forciert werden. Auf lange Sicht sind sie dann Indikatoren für hohe Beitragsanpassungen in der Zukunft. Wachstum um jeden Preis schadet eher, als dass es nutzt.

KLIMAWANDEL

Wohngebäude: Heißes Thema und Maklerchance zugleich

Auf dem Markt der Wohngebäudepolice ist die Not groß – das zeigt das Schadenaufkommen mit einer zuletzt wachsenden Zahl von Naturereignissen. Die Gothaer reagiert mit einem modernen Leistungsspektrum und neu kalkulierten Tarifen.

Die Lage der Wohngebäudeversicherungen ist seit Jahren defizitär und daher nicht des Versicherers liebstes Kind. Schaut man sich die Schadenstatistik an, liegen die Gründe auf der Hand: 2012 betrug die versicherten Leistungen laut GDV rund vier Milliarden Euro. Ein Jahr später mussten die Versicherer mit sechs Milliarden Euro 46,7 Prozent mehr an ihre Kunden zahlen.

Weitere Unwetter kaum absehbar

Ursache war vor allem das Juni-Hochwasser 2013 an Donau und Elbe. Bereits 2002 stand die Elbe-Region unter Wasser und man sprach von dem Jahrhundertereignis. Doch schon elf Jahre später kam es in derselben Region erneut zu einem enormen Hochwasserereignis.

Die Zeiten sind unberechenbar geworden, es ist kaum mehr abzusehen, wann es wieder zu derart gigantischen Unwetterkatastrophen kommen wird. Am Pfingstmontag, dem 9. Juni dieses Jahres, tobte eine Gewitterfront des Tiefs Ela mit einem schweren Orkan in Nordrhein-Westfalen und Niedersachsen, hauptsächlich aber über Düsseldorf. Das Unwetter war von einer solchen Stärke, dass drei Menschen ums Leben kamen und die Feuerwehr mit über 3.000 Schadenorten fast dreimal so viel zu tun hatte wie beim Orkan Kyrill. „Ela ist für die Sachversicherer der zweit teuerste Sommersturm der vergangenen 15 Jahre“, sagt Bernhard Gause, Mitglied der Hauptgeschäftsführung des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV). Nur Andreas wütete Ende Juli 2013 mit 1,9 Milliarden Euro Sachschaden schlimmer.

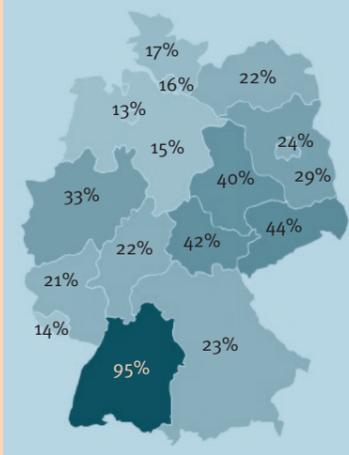
Abdeckung Elementarschäden noch gering

Es sind diese Schreckensmeldungen, die Immobilienbesitzer und Mieter mit Wohngebäude- und Hausratpolice über den Abschluss von Elementardeckungen nachdenken lassen. Die breite Diskussion darüber hat Kunden für dieses Thema sensibilisiert. Das bietet Maklern gute Möglichkeiten, den Kunden aktiv anzusprechen. Denn noch ist die Abdeckung im Bereich Elementar eher gering. In der Wohngebäudeversicherung existierten im vergangenen Jahr nur 5,9 Millionen Verträge gegen Elementarschäden, in der Hausratversicherung waren es sogar nur fünf Millionen. Dem stehen 19,2 Millionen Wohngebäude-, beziehungsweise 25,4 Millionen Hausrat-Police gegenüber. Ausreichend Marktpotenzial ist also für Makler vorhanden.

Alle Marktteilnehmer – auch die Gothaer – rechnen mit steigenden Schadenereignissen und einer Zunahme

Elementarschaden-Versicherung im Überblick

Anteil der Gebäude, die in den einzelnen Bundesländern (Deutschland gesamt 35 Prozent) gegen Elementarschäden versichert sind.



Quelle: GDV.DE; Stand März 2014

Neue Produktgeneration gewährt Nachlässe

Bei der Berechnung der Prämien für die Wohngebäude-Police wird das Alter des Gebäudes berücksichtigt – und wirkt sich teilweise beitragsenkend aus:

- Neubaunachlass von 30 Prozent für Häuser, die nicht älter als fünf Jahre sind
- Nachlass für kernsanierte Gebäude von bis zu 20 Prozent
- Normaler Tarifsatz für Häuser in einem Alter zwischen sechs und 20 Jahren
- Zuschlag von fünf Prozent auf den Normaltarif bei Gebäuden im Alter von 21 bis 40 Jahren
- Zuschlag von 15 Prozent auf den Normaltarif bei noch älteren Gebäuden
- Darüber hinaus können Selbstbeteiligungen gewählt werden, welche beitragsreduzierend wirken.

von Sturm- oder Elementarschäden in kürzeren Abständen. Im Markt sind unterschiedliche Tendenzen zu erkennen, einige Teilnehmer trennen sich von ganzen oder ausgewählten Beständen, und andere Versicherer bieten eine Fortführung des Vertrages, nur unter geänderten Konditionen, an. Es gibt aber auch andere Möglichkeiten, um langfristig ein verlässlicher Partner zu bleiben: beispielsweise die Vereinbarung einer Beitragsanpassungsklausel, die im Bedarfsfall und unter streng kalkulatorischen

Vorgaben eine Nivellierung der Prämie auf das notwendige Maß ermöglicht.

Die Gothaer bietet eine aktualisierte Produktgeneration für Wohngebäude-Police an.



QR-Code scannen und alles über das Thema Wohngebäude erfahren.

www.makler.gothaer.de/vgv



Sturm, Gewitter, Wasser: Der Markt der Wohngebäudeversicherungen enthält viel Sprengstoff.

RECHTSSCHUTZ

Absicherung für Jobs mit hoher Verantwortung

Gothaer-Partner Roland hat seine Rechtsschutzpolice für Topmanager neu aufgelegt und verbessert – zum Nutzen von Kunden in Spitzenpositionen.

In den Medien ist es allgegenwärtig: Die Anzahl der Strafverfahren und Schadensersatzklagen gegen Geschäftsführer, Vorstände oder Aufsichtsräte nimmt seit Jahren kontinuierlich zu. Oft stehen nur aufsehenerregende Beispiele im medialen Fokus. Weniger spektakuläre Fälle sind jedoch der Alltag. Nur selten beziehen die Betroffenen Gehälter in Millionenhöhe und verfügen über die nötigen Reserven, sich in langwierigen Prozessen zur Wehr zu setzen. Um Entscheidungsträger noch besser zu schützen, hat Gothaer-Partner Roland den Topmanager-Rechtsschutz – bestehend aus Universal-Straf-, Vermögensschaden- und Anstellungsvertrags-Rechtsschutz – neu aufgelegt.

So enthält das überarbeitete Paket unter anderem einen präventiven Beratungs-Rechtsschutz im Anstellungsvertrags- und Vermögensschaden-Rechtsschutz, beispielsweise bei

drohender Insolvenz. Auch der erweiterte Steuer-Straf-Rechtsschutz ist inklusive.

Das innovative Highlight für Roland-Versicherte: Hat der Kunde den Anstellungsvertrags-Rechtsschutz abgeschlossen, kann er regelmäßig seinen Anstellungsvertrag rechtlich prüfen lassen. Das ist immer dann möglich, wenn der bestehende Anstellungsvertrag geändert wird oder wenn er während der Laufzeit des Versicherungsvertrags aufgrund eines Unternehmens- oder Funktionswechsels neu geschlossen wird.

Die Prüfung übernimmt eine von Roland ausgewählte Expertenkanzlei, die sich schwerpunktmäßig mit derartigen Fragestellungen befasst. Dank dieser qualifizierten Unterstützung können Fallstricke rechtzeitig erkannt und vermieden werden – und zwar unabhängig von einem Leistungsfall und ohne Wartezeit.

Eine Unfallversicherung für Kinder sollte für Eltern selbstverständlich sein. Hier sprechen die Zahlen eine deutliche Sprache: Zwei Millionen Kinder haben jährlich einen Unfall, sechs Prozent davon mit bleibenden Schäden. Doch mit einer Absicherung gegen Unfälle alleine ist es nicht getan, auch infolge



QR-Code scannen und alles über das Produkt erfahren.



Glück im Unglück: Hier ist nicht viel passiert, aber leider kann es manchmal auch anders kommen.

anderer Leiden kann ein Kind dauerhaft auf finanzielle Unterstützung angewiesen sein. Die Schwerbehindertenstatistik besagt, dass bei Kindern bis 18 Jahre überwiegend Erkrankungen Ursache von Schwerbehinderung sind. Allein Leukämie wird jedes Jahr bei über 500 Kindern zwischen null und 14 Jahren diagnostiziert.

Preisgünstige und umfangreiche Lösung

Eine umfassende Absicherung muss nicht teuer sein. Die Gothaer hat mit ihrer UnfallrentePlus eine sehr preisgünstige Variante im Portfolio. Finanzielle Sicherheit bei Unfall und Krankheit mit einer Monatsrente von 500 Euro gibt es bereits für 5,60 Euro im Monat. Inhaltlich bietet das Produkt einen breit gefächerten Schutz, der alle wichtigen Bereiche abdeckt. Die UnfallrentePlus enthält:

- **Eine Unfallrente:** Verbleibt durch einen Unfall ein Invaliditätsgrad von mindestens 50 Prozent, führt dies zu einer monatlichen Rentenleistung.
- **Eine Pflegerente:** Sollte es durch einen Unfall oder wegen einer Krankheit zu einer Einstufung in die Pflegestufe I, II oder III nach dem Sozialgesetzbuch XI kommen, erhält

der Kunde die volle monatliche Pflegerente.

- **Eine Grundfähigkeitenrente:** Rentenleistung bei dauerhaftem Verlust definierter körperlicher Grundfähigkeiten, wie zum Beispiel Gehen, Hören, Sehen oder Sprechen. Der Leistungsanspruch ermittelt sich nach einem klar definierten Punktesystem.
- **Eine Organrente:** Rentenleistung bei irreversibler Schädigung der Funktionsfähigkeit von Hirn, Lunge, Herz, Leber oder Nieren. Der Leistungsfall wird anhand medizinisch klar definierter objektiver Kriterien bestimmt.
- **Eine Rente bei Krebserkrankung:** Wenn eine bösartige Krebserkrankung festgestellt wird, leistet die Gothaer UnfallrentePlus ab dem Stadium/Grad 2 die vereinbarte monatliche Rente, deren Leistungsdauer je nach Krebsstadium/-grad variiert.
- **Ein Reha-Management:** Beratung und aktive Begleitung bereits im Krankenhaus. Finanzielle Unterstützung für zusätzliche therapeutische Maßnahmen bis 15.000 Euro.

www.makler.gothaer.de/unfallrenteplus

KINDER-UNFALLPOLICE

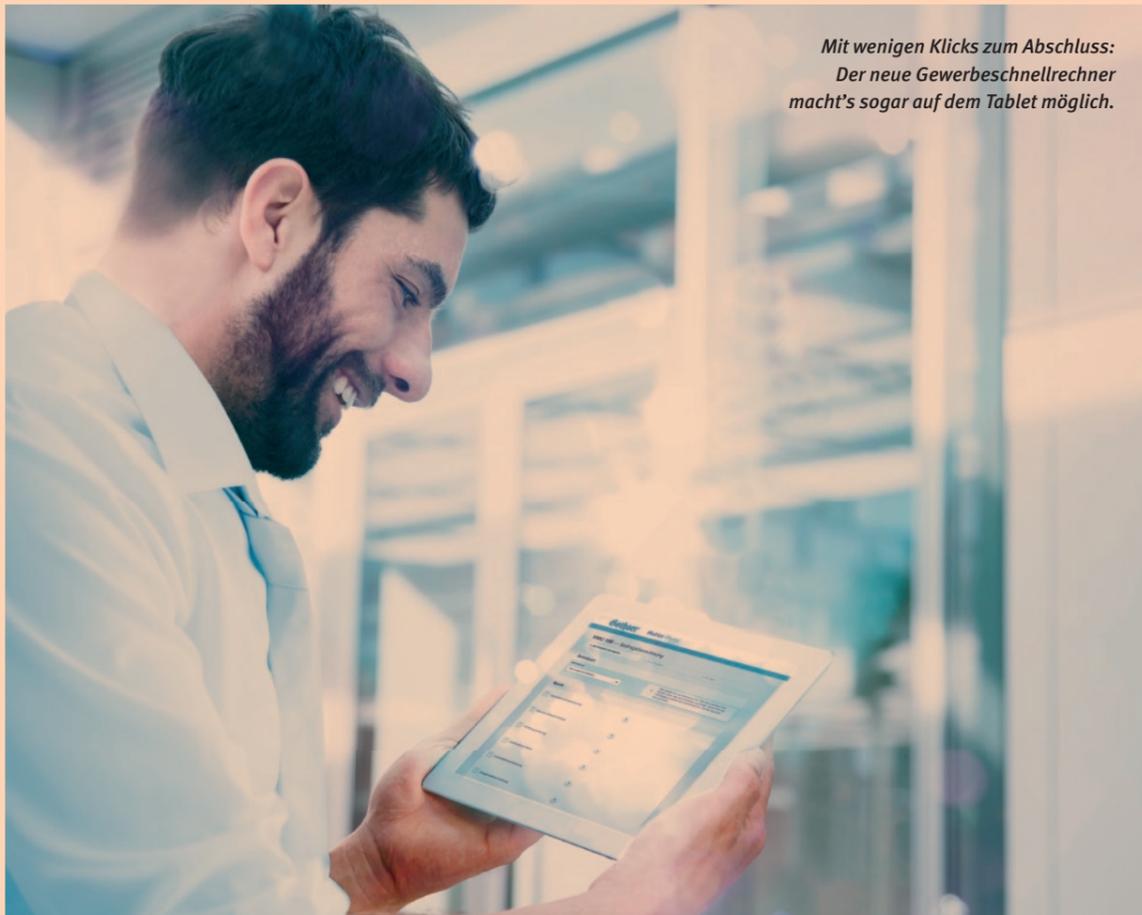
Ein finanzieller Sicherheitsschirm

Ein Rundum-Schutz der eigenen Kinder bei Unfall oder Krankheit ist wichtig – und muss nicht teuer sein. Das beweist die Gothaer mit ihrer UnfallrentePlus.

NEU- UND FOLGEGESCHÄFT

Neuer Gewerbeschnellrechner macht Abschlüsse noch einfacher und lukrativer

Komplizierte Anfrage- und Abstimmungsprozesse gehören ab sofort der Vergangenheit an: Mit dem neuen Tarifrechner KMU 100 können Makler Komposit-Produkte ohne komplizierte Anfrage- und Abstimmungsprozesse zwischen ihnen, dem Versicherer und dem jeweiligen Versicherungsnehmer in Deckung nehmen. Das moderne Webdesign macht den Rechner zudem noch übersichtlicher.



Mit wenigen Klicks zum Abschluss: Der neue Gewerbeschnellrechner macht's sogar auf dem Tablet möglich.

Neugeschäft im Segment der kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) ist für Makler ein in jeder Hinsicht lukratives Unterfangen. Ob Geschäftsinhalts-, Gewerbe-Glas-, Betriebshaftpflicht- oder Elektronikversicherung, ob Werkverkehrs- oder Gruppen-Unfallversicherung – es warten bestandssichere Umsätze und etliches an Folgegeschäften. Dies gilt im Übrigen auch für die Roland-Rechtsschutzversicherung.

Makler sparen Zeit, Kosten und unnötigen Papierkram

Bereits im Jahr 2009 ist die Gothaer mit ihrem Tarifrechner für gewerbliche Sachversicherung erfolgreich gestartet. Nun hat sie ihn noch attraktiver gemacht. Mit dem neuen KMU 100 können Makler noch komfortabler Komposit-Produkte anbieten, die ohne komplizierte Anfrage- und Abstimmungsprozesse zwischen ihnen, dem Versicherer und dem jeweiligen Versicherungsnehmer in Deckung genommen werden. Der Abschluss erfolgt über einen leicht zu bedienenden Tarifrechner mit vorläufiger

Deckungs- und Antragsfunktion, der Datenversand geschieht online an die Gothaer. Dadurch sparen Makler und ihre Kunden Zeit, Kosten und unnötigen Papierkram.

KMU 100 verfügt über eine neue Oberfläche im modernen Webdesign. Durch die Anpassung an das moderne Design des prämierten Internetrechners für Endkunden wirkt der Auftritt noch wertiger und übersichtlicher. Die Bedienung ist für Makler einfach. Eine logische Menüführung, die sich an dem Abwicklungsprozess eines Vermittlergesprächs orientiert, erleichtert die schnelle Handhabung. Wer einmal später fortfahren möchte, kann wichtige Risikodaten zwischenspeichern und erneut aufrufen. Alle Vorteile des neuen Gothaer Gewerbeschnellrechners lassen sich am besten direkt auf der Startseite des Gothaer Maklerportals oder unter www.GothaerKMU100.de testen.

www.GothaerKMU100.de

Im emag hier klicken und den Film über den KMU 100-Rechner ansehen!

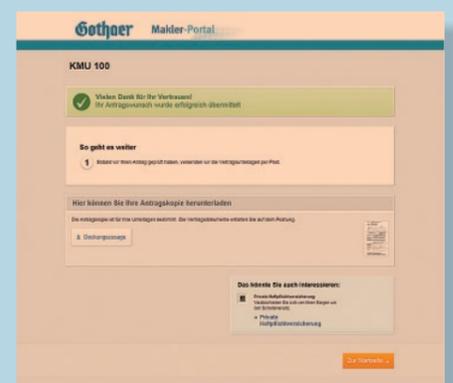
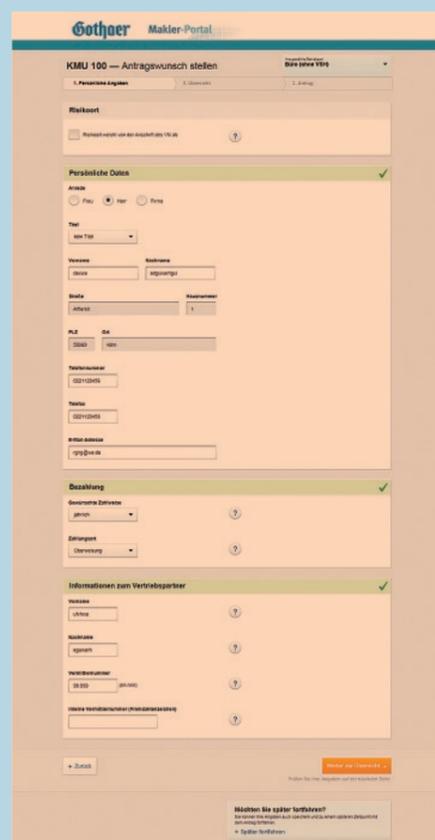
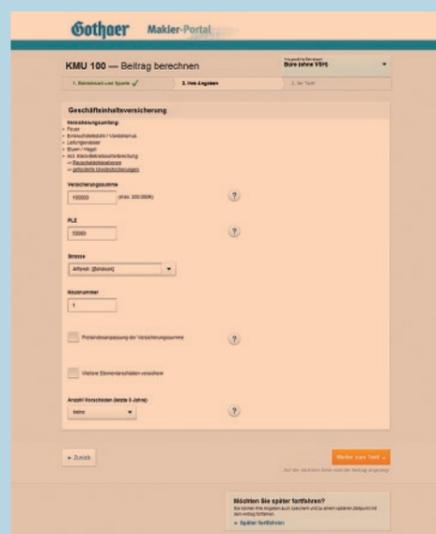
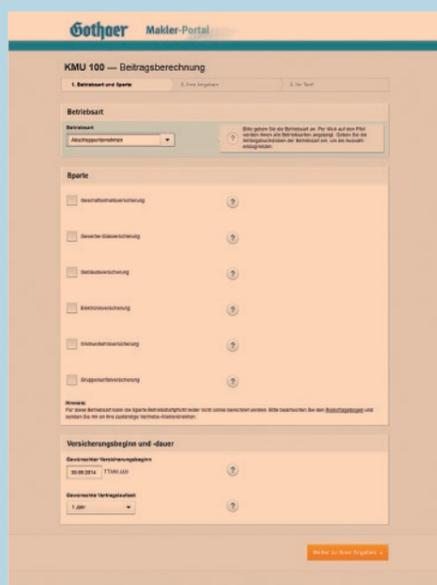
In vier Schritten zum Abschluss – so punktet der Makler beim Kunden

Einstieg
Berechnen Sie für Ihren Kunden den Beitrag sofort online unter: www.GothaerKMU100.de

Eingabe
Das Online-Menü führt Sie Schritt für Schritt durch die Tarfberechnung. Nacheinander werden die gewünschten Sparten, Risikodaten sowie die ergänzenden Kundendaten abgefragt. Die aufeinander folgenden Eingabemasken berücksichtigen sämtliche Risikofaktoren. Fehler bei der Angebotserstellung sind dadurch ausgeschlossen.

Angebot/Deckungsaufgabe
Nach erfolgter Eingabe der relevanten Daten erhalten Sie auf Wunsch ein ausdrucksfähiges Angebot und/oder eine Deckungsaufgabe. Diese schicken Sie dann online an die Gothaer. Auf Wunsch können Sie sich auch alle ergänzenden Druckstücke (zum Beispiel Kundeninformationen) VVG-konform herunterladen.

Vorläufige Deckung und Versicherungsschein
Bei Abschluss erhalten Sie eine sofortige elektronische Rückmeldung in Form einer vorläufigen Deckungszusage. Der Versicherungsschein wird Ihnen zugesandt.



QR-Code scannen und alles über KMU 100 erfahren.



QR-Code scannen und den Film zu KMU 100 ansehen.

LEBENSVERSICHERUNGEN

Absicherung von Altersarmut, Berufsunfähigkeit und Pflege

Das Zinstief verschreckt Altersvorsorge-Sparer. Doch die Skepsis ist nicht angebracht. Lebensversicherungen sind nach wie vor die einzige Vorsorgeform, die lebenslange Rentenzahlungen und Absicherung von Biometrie-Risiken garantiert.

Heute schon an morgen denken:
Eine gute Altersvorsorge gehört dazu.



→ www.makler.gothaer.de/varioentreflex

Im emag hier klicken und den Film über VarioRent ReFlex ansehen!

Nie war der Bedarf an privater Altersvorsorge so groß wie heute. Immer mehr Rentner sind auf eine Grundsicherung angewiesen. Ende 2013 bezogen nach offiziellen Angaben rund 500.000 Menschen ab 65 Jahren eine Grundsicherung vom Staat. Das sind so viele wie nie. Gegenüber dem Vorjahr ist das eine Steigerung um mehr als sieben Prozent. Betroffen davon sind vor allem Frauen, deren Rentenansprüche nicht ausreichen. Insgesamt sind drei Prozent aller über 65-Jährigen auf Leistungen der Grundsicherung angewiesen.

Lebensversicherer sind die einzigen, die garantierte und lebenslange Rentenzahlungen anbieten können. Und sie bieten darüber hinaus auch in Niedrigzinszeiten attraktive Renditen. Tages- und Festgeld bleiben dahinter weit zurück. Erste Banken verlangen fürs Sparen bereits Strafzinsen.

Dabei lässt sich aus Lebensversicherungen über moderne Produkte die Garantie noch besser mit Renditechancen verbinden als bei den klassischen Varianten. Ein weiterer Vorteil ist, dass nur über die Versicherer alle biometrischen Risiken wie Pflegebedürftigkeit und Berufsunfähigkeit absicherbar sind.

Die Gothaer bietet mit ihrer ReFlex-Familie eine Absicherung der großen Risiken Altersarmut, Pflege und Berufsunfähigkeit. Erst kürzlich hat das „Handelsblatt“ in einem Beitrag über fondsgebundene Rentenversicherungen die Gothaer VarioRent-ReFlex mit dem Prädikat „Sehr gut“ ausgezeichnet.

Neuerungen seit Oktober 2014

Die Bedingungen der ReFlex-Familie werden stetig verbessert. Im Oktober des vergangenen Jahres sowie jetzt zum Jahreswechsel sind erneut Verbesserungen dazugekommen. So gibt es seit Oktober eine Wahlmöglichkeit

bei Abschluss einer Beitragsbefreiung bei Berufsunfähigkeit (BUBF). Innerhalb gewisser Grenzen kann der Kunde wählen, ob er eine BUBF mit Gesundheitsprüfung oder ohne Gesundheitsprüfung, dafür aber mit einer Wartezeit von drei Jahren will. Auf Basis des Gothaer Comfort Dynamik wurde im zweiten Topf ein vermögensverwaltendes Wertsicherungskonzept eingeführt. Zusätzliches Highlight sind die außerplanmäßigen Beitragserhöhungen, die für alle Rententartarife eingeführt wurden. Innerhalb gewisser Grenzen können Kunden ihren laufenden Beitrag erhöhen. Damit wurde deutlich mehr Flexibilität geschaffen.

Die neuen Verbesserungen bei ReFlex seit dem 1. Januar 2015

- Die Pflege-Option der BasisVorsorge ReFlex ist nun auch für VarioRent-ReFlex verfügbar.
- Es können parallel zwei Garantiefonds oder Wertsicherungskonzepte zu je 50 Prozent bespart werden, also beispielsweise 50 Prozent im Gothaer Comfort Dynamik 80 Protect und weitere 50 Prozent im DWS Garant 80 FPI.
- Wahl der Beitragsgarantie zwischen zehn Prozent und 100 Prozent. Bislang ging es erst bei 60 Prozent los.
- Die zum Vertragsbeginn vereinbarte Rentengarantiezeit kann flexibel während der Vertragslaufzeit bis ein Jahr vor Rentenbeginn geändert werden; und zwar nicht nur für ReFlex, sondern für alle Rententartarife der Gothaer Leben, die eine Rentengarantiezeit beinhalten.
- Ein besonderes Highlight ist das neue „Familienpaket“. Nach der Geburt oder Adoption eines Kindes besteht für die versicherte Person die Möglichkeit, unter Einhaltung definierter Grenzen eine SBU mit Kurzantrag abzuschließen. Stirbt die versicherte Person, erhält das Kind oder Adoptivkind eine zusätzliche Todesfallleistung.

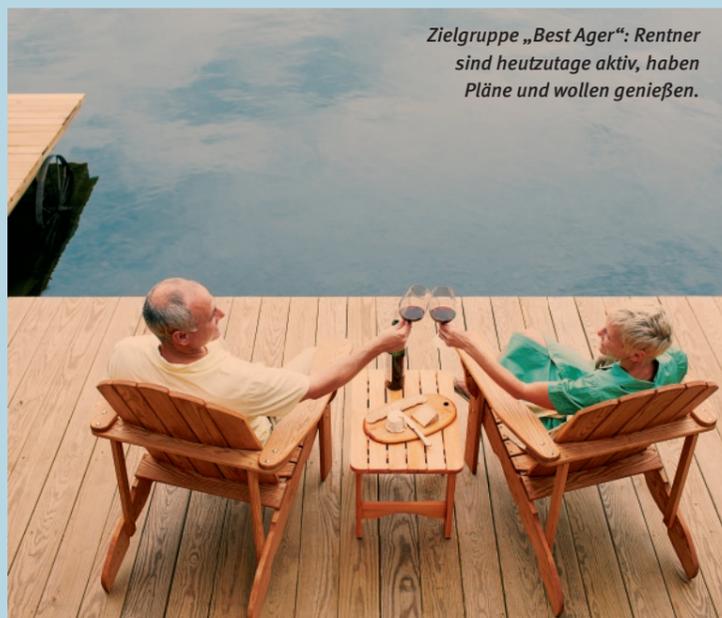
NEUES ANGEBOT

Starkes Potenzialfeld „Ruhestandsplanung“

Worauf es bei der interessanten Zielgruppe der aktiven Rentner ankommt und welche neuen Produktlösungen die Gothaer zu bieten hat.

Für viele Menschen ist der Ruhestand das Ziel aller Träume. Dann endlich wollen sie

all die Dinge erledigen, zu denen ihnen während des Berufslebens Zeit und Muße fehlten. Damit die Pläne



Zielgruppe „Best Ager“: Rentner sind heutzutage aktiv, haben Pläne und wollen genießen.

am Ende wirklich in die Tat umgesetzt werden können, bedarf es allerdings einer vorbereitenden Planung. Die Fragen hierzu sind weit gefächert: Welche Wünsche und Träume will ich mir konkret erfüllen? Eine Reise, eine größere Anschaffung, einen Hausumbau? Welche zusätzlichen Ausgaben könnten im Alter auf mich zukommen? Wird meine Rente überhaupt reichen, um all diese Vorhaben umsetzen zu können? Auch über die unangenehmen Themen sollte man sich Gedanken machen: Wie steht es um die Pflegeabsicherung, gibt es eine Patientenverfügung? Und ist die Erbfolge richtig geregelt?

Vertriebschancen für Makler

Dieser Themenkreis bietet jede Menge vertriebliche Chancen, eröffnet er doch eine völlig neue Zielgruppe. Denn die meisten Versicherungslösungen enden mit dem Erreichen des Rentenalters. Was danach kommt, steht selten im Fokus. Hier gilt es für Makler, sich als Spezialisten für einen aktiven Ruhestand zu profilieren.

Zudem stellt sich den „Best Agern“ auch die Frage nach der Wiederanlage von Auszahlungen, beispielsweise aus ablaufenden Lebensversicherungen. Genau hier setzt ein neues Produkt an, das die Gothaer Lebensversicherung im Frühling 2015 auf den

Markt bringen wird. Es dient der Anlage größerer Geldbeträge für den späteren Bedarf sowie der steuerbegünstigten Schenkung an Erben schon zu Lebzeiten der Kunden oder aber der Vererbung außerhalb der gesetzlichen Erbfolge.

Dabei handelt es sich um einen klassischen Tarif mit Einmalbeitragszahlung, ohne Gesundheitsprüfung. Versichert wird der Todesfall, eine Leistung im Erlebensfall gibt es demnach nicht. Ziel des Produkts ist einerseits eine Schenkung bereits zu Lebzeiten, sie dient aber genauso als Erbschaftspolice für hohe Einmalbeiträge. Das Modell ist überaus flexibel. Es ermöglicht nicht nur Zuzahlungen und Teilauszahlungen, sondern auch die Aufnahme von zwei Versicherungsnehmern in einen Vertrag. Von den wenigen Produkten des Wettbewerbs hebt sich das Produkt der Gothaer durch seine Option auf Leistung bei Eintritt einer schweren Erkrankung oder Pflegebedürftigkeit ab. Bei bestimmten schweren Krankheiten kann das Geld vorzeitig, ohne Stornoabschläge, ausgezahlt werden. Krankheiten in diesem Sinn sind Herzinfarkt, Multiple Sklerose, Schlaganfall, Nierenversagen, Krebs, Erblindung, Gehörverlust, Querschnittlähmung und Pflegebedürftigkeit. Zudem kommt das Geld zur Auszahlung, wenn die restliche Lebenserwartung

nur noch maximal zwölf Monate beträgt. Die während der Vertragslaufzeit anfallenden Überschüsse werden verzinslich angesammelt, was steuerlich von unschätzbarem Vorteil ist. Zumal die Gothaer im Gesamtvertrag auch keine Wartezeit vorsieht.

Gothaer
MehrWerte für Makler.

Sie möchten mehr wissen über das hochinteressante Geschäftsfeld „Vermögens- und Ruhestandsplanung“? Dann informieren Sie sich über die Potenziale und Beratungsansätze bei den Workshops der Gothaer. Diese finden im Laufe des Frühjahrs an allen Standorten in Deutschland statt (Einladungen werden gesondert verschickt).

Bei den – für Makler kostenfreien – Veranstaltungen stellen zum einen Experten Themen wie Steuerrecht, Erbrecht oder Patientenverfügung vor, zum anderen wird das Thema „Ruhestandsplanung und Lösungen aus Produktsicht“ beleuchtet und trägt so zum Beratungserfolg bei.

Die Verbesserungen im Bereich Biometrie

- Im Bereich der BU und BUZen wurde eine Leistung bei Krankenschreibungen („Gelbe-Schein-Regelung“) in die AVBs aufgenommen. Auch gibt es bei den Zusatzpolicen einen „BU-Retter“. So können Kunden ihren BUSchutz auch bei Beitragsfreistellung der Hauptversicherung erhalten. Außerdem wurden die Bedingungen der BU-Zusatzversicherungen weiter vereinheitlicht.
- Bei Gothaer Perikon wurde die Kalkulation so angepasst, dass eine Fondspersone analog SBU Invest und FondsBUZ statt der bisherigen stufenweisen Fondspersone unterstellt wird. Durch das Unterlegen dieser Fondsentwicklung soll das Auftreten einer negativ ausfallenden Vertragsüberprüfung reduziert werden.
- Zum 1. April wird ein neues Einmalbeitragsprodukt eingeführt, das klassisch kalkuliert ist und auf die Themen Vermögensplanung, Ruhestandsplanung und Erbschaft ausgerichtet ist.

ALTERSVORSORGE

Fondspolicen setzen ab sofort auch auf eine Vermögensverwaltung durch Profis

Ab sofort können Vermittler ihren Kunden eine entspannte Art der Geldanlage für die Planung ihrer Altersvorsorge anbieten: vermögensverwaltende Fonds. Sie bieten zahlreiche Vorteile, sind in jeder Marktphase flexibel, ideale Ziel-Investments fondsgebundener Versicherungen und erleichtern die Haftung des Maklers.

Zinserträge von zwei Prozent auf Sparbriefe, 0,5 Prozent auf Sparbücher? Bei ersten Banken muss man jetzt schon einen Strafzins bezahlen, wenn man bei ihnen Geld liegen hat. Herzlich willkommen in der Niedrigzinsphase. Seitdem die EZB den Leitzins auf Rekordtief gesenkt hat, wird es auch für den Kunden immer schwerer, mit der klassischen Lebensversicherung eine rentable private Altersvorsorge aufzubauen. Trotzdem ist und bleibt die Lebensversicherung die beliebteste Form der Altersvorsorge in Deutschland. Zu Recht: Die Verzinsung liegt immer noch bei mehr als respektablem 3,6 Prozent.

Welcher Kunde nutzt schon die Möglichkeit des Wechsels?

Doch eines ist klar: Auch hier ist die Tendenz fallend. Einen Ausweg bieten zum Beispiel fondsgebundene Versicherungen. Das Problem: Mindestens genauso wichtig wie die Wahl des richtigen Versicherers ist hier die Entscheidung, in welche Investmentfonds die gewählte Police investieren soll. Und genau da wird es kompliziert: Zwar bieten viele Anbieter die Möglichkeit, die Auswahl der Fonds regelmäßig zu wechseln und das Fondskapital umzuschichten, wodurch die Rendite natürlich signifikant gesteigert werden könnte.

Doch Hand aufs Herz: Welcher Kunde macht von dieser Möglichkeit schon regelmäßig Gebrauch? Oder anders gefragt: Wann ist der richtige Zeitpunkt, einen Fonds gegen einen anderen auszutauschen? Tatsächlich läuft es auch meist anders: Zu Vertragsbeginn wird ein Fonds ausgewählt – und danach kümmern sich weder Kunde noch Vermittler um die weitere Performance. Im ungünstigsten Fall folgt ein „böses Erwachen“ bei Ablauf, weil sich der Fonds nicht so gut entwickelt hat, wie Jahrzehnte früher erhofft.

Das muss nicht sein: Mit Gothaer ReFlex Comfort können Kunden ihre Altersvorsorge nun auf vermögensverwaltende Fonds abstellen – nämlich auf die Gothaer Comfort Fonds. Damit bietet die Gothaer ideale Lösungen an, bei denen Anleger direkt vom Know-how der Kapitalanlage-Experten der Gothaer Asset Management AG (GoAM) profitieren können. Denn die Publikumsfondswerten von der GoAM in Personalunion mit der Kapitalanlage des Konzerns in Höhe von rund 26 Milliarden Euro geführt. Sie investieren in viele verschiedene Anlageklassen, wie beispielsweise Geldmarktpapiere, Anleihen aus Industrie- und Schwellenländern, Unternehmensanleihen, Aktien, Immobilien-Investments, Alternative Investments oder auch Rohstoffe.

So können vermögensverwaltende Fonds meist ein besseres Risiko-/Rendite-Verhältnis aufweisen als zum Beispiel ein reiner Aktienfonds. Ihr großer Vorteil liegt darin, dass sie sich durch ihre vielen „Standbeine“ an das wechselhafte Marktgeschehen erheblich besser anpassen können als reine Aktienfonds. Und durch die Streuung sinkt das Risiko: Der sogenannte Diversifikationseffekt kann seine Wirkung entfalten. Sind die Börsen bereits sehr gut gelaufen oder geraten unter Druck, kann das Fondsmanagement reagieren und auf risikoärmere Anlagen umschichten. Zu dieser aktiven Steuerung der Aktienquote ist aber auch bei den vermögensverwaltenden Fonds eine intensive und regelmäßige Analyse der Kapitalmärkte unablässig, nur so kann auf kurzfristige Marktschwankungen angemessen reagiert werden.

Besonders hohe Rendite durch Aktienquote von 40 bis 100 Prozent

Insbesondere der Gothaer Comfort Dynamik (ISIN: DE000DWSorY1) eignet sich hervorragend für den langfristigen Vermögensaufbau. Dieser bietet mit einer Aktienquote zwischen 40 und 100 Prozent überdurchschnittliche Ertragschancen, nimmt dafür allerdings auch größere

Schwankungen in Kauf. Wem der Gothaer Comfort Dynamik zu risikoorientiert ist, kann auch die ausgewogene Variante, den Gothaer Comfort Balance (ISIN: DE000DWSorX3) mit einer Aktienquote zwischen 20 und 70 Prozent wählen.

Die dauerhafte Beobachtung des Fonds entfällt

Fazit: Durch die Einführung des Gothaer Wertsicherungskonzeptes auf Basis des vermögensverwaltenden Fonds Gothaer Comfort Dynamik wird das breite Angebot der ReFlex-Lösungen abgerundet und mit den Vorteilen einer aktiven Vermögensverwaltung kombiniert. Mit einem vermögensverwaltenden Fonds als Zielinvestment in einer fondsgebundenen Lebens- oder Rentenversicherung entfällt die dauerhafte Beobachtung des Fonds – ein großer Vorteil für den Kunden und den Vermittler. Die Steuerung des Fonds durch die Schwankungen an den Kapitalmärkten – wie auch die Umschichtung zwischen verschiedenen Anlageklassen – wird von den Profis der GoAM übernommen.

Das alles gibt dem Kunden ein beruhigendes Gefühl und nimmt ihm den emotionalen Stress, befreit den Vermittler von der regelmäßigen Überprüfung des Investments und erhöht letztlich die Chance auf ein ansehnliches Anlageergebnis.

Gothaer ReFlex in der Comfortvariante

Ideal für alle, die sich um nichts kümmern möchten: Mit der vermögensverwaltenden Lösung des besicherten Gothaer Comfort Dynamik 80 Protect bieten Makler ihren Kunden eine aktiv gemanagte Kapitalanlage für einen mittel- bis langfristigen Anlagehorizont. Die Fonds werden in jeder Marktphase aktiv gemanagt. Je nach Marktlage und -einschätzung werden die Fonds auf Chancennutzung oder Risikobegrenzung hin umgestaltet. Die erfahrenen Anlageexperten der Gothaer wählen dabei aussichtsreiche Anlageklassen aus und verfolgen das langfristige Ziel, auch in schwierigen Marktsituationen eine attraktive Rendite zu erzielen.

Übrigens: Das neue Gothaer Wertsicherungskonzept ist auch in Kombination mit anderen Fonds der freien Fondsanlage eine gute Entscheidung. Wem der Gothaer Comfort Dynamik zum Beispiel zu risikoorientiert ist, der kann auch die ausgewogenere Variante wählen: den Gothaer Comfort Balance (Aktienquote zwischen 20 und 70 Prozent).

→ www.makler.gothaer.de/gif



QR-Code
scannen und alles
über GIF erfahren.



Bequem für Vermittler und Anleger:
Vermögensverwaltende Fonds nehmen
beiden die Arbeit komplett ab.

SERVICE-TOOL

Neuer Pflegerechner erfasst Tarifmarkt und kostet nichts

106 Tarifkombinationen, extrem schnell auf Laptop, Tablet oder iPhone, Qualitätsbewertung, Beratungsdokumentation und Antragserstellung – der komplett neue Pflegerechner der Gothaer erleichtert die Arbeit des Maklers enorm.

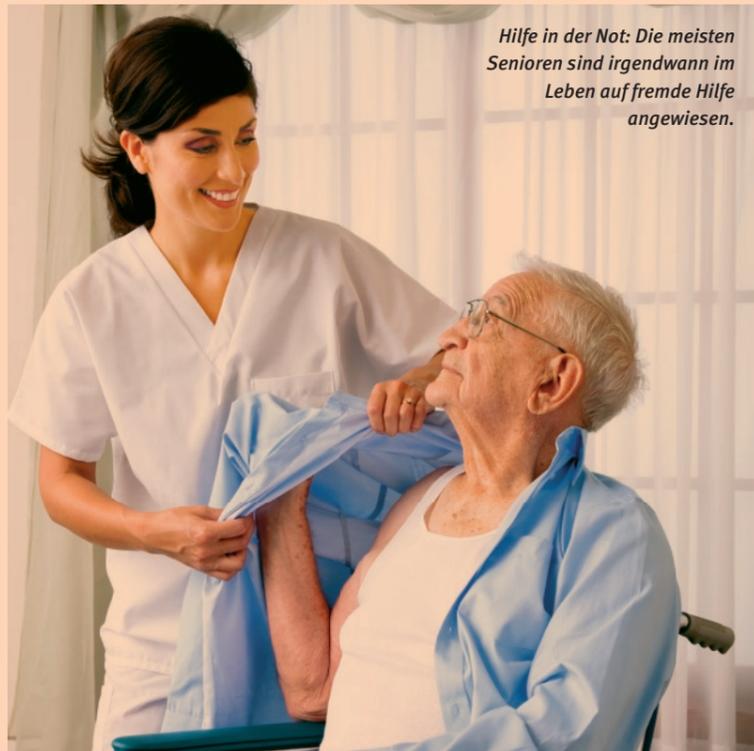
Gemeinsam mit der Software-Schmiede ObjectivEIT (Vergleichsprogramm „Levelnine“) hat die Gothaer einen Pflegerechner komplett neu entwickelt und Maklern diesen in den vergangenen Monaten auf etlichen Veranstaltungen und in Webinaren vorgestellt. Die Resonanz war hervorragend, das Interesse riesengroß – für die GoNews Anlass, die wichtigsten Fakten zum Rechner, den die Gothaer Maklern kostenfrei zur Verfügung stellt, noch einmal aufzulisten.

Über den gesamten Markt hinweg ermittelt der Rechner, welcher Pflegetarif individuell am besten zum Bedarf eines jeden Kunden passt. Hierzu wurde ein Pflegebedarfsrechner eingebaut. Berücksichtigt wird dabei das gesamte Marktangebot mit insgesamt 106 Tarifkombinationen. Makler finden nicht nur eine Beitragsrennliste, sondern wirkliche Bedarfsdeckung. Die Anwendung funktioniert extrem schnell – egal ob auf einem Tablet, einem stationären PC oder auf dem iPhone. Das versetzt Makler in die Lage, in jeder Beratungssituation den kompletten Markt zu sondieren.

Für alle Pflegestufen ein hinreichendes Angebot

Die gewünschte Tagegeld-Absicherung kann völlig individuell für jede Pflegestufe von 0 bis III und stationär oder ambulant einzeln eingegeben werden, überdies nach oben unbegrenzt. Andere Pflegerechner orientieren sich zumeist an der Pflegestufe III, sodass in den unteren Pflegestufen die heruntergerechneten Sätze schnell zu gering ausfallen. In der Pflegestufe 0 wird dann oft gar kein Tagessatz mehr ausgewiesen.

Nach den entsprechenden Angaben folgt die Qualitätsbewertung. Ein Beispiel: Ein Pflegebedürftiger stürzt und kommt mit einem Oberschenkelhalsbruch zuerst in eine Klinik und anschließend in eine Reha. Müssen in dieser Zeit die Kosten eines Pflegeheimes weiterbezahlt werden oder nicht? Letztlich bestimmen darüber die



Hilfe in der Not: Die meisten Senioren sind irgendwann im Leben auf fremde Hilfe angewiesen.

Tarifbedingungen. Aus einem Streit darüber mit den Angehörigen kann schnell eine Haftungsfrage für den Makler werden. Und es spielen weitere Aspekte eine Rolle: Wird auch bei Pflege im Ausland gezahlt? Welche Wartezeiten gibt es? Wie steht es um Pflegebedürftigkeit infolge einer Suchterkrankung? Ungefähr die Hälfte aller Versicherer leistet in diesem Fall nicht. Auch hier geht es direkt um Maklerhaftung.

Der Rechner weist zunächst nur diejenigen Anbieter aus, die mindestens 80 Prozent des optimalen Leistungsniveaus erfüllen. Über Schieberegler in dafür vorgesehenen Filtereinstellungen kann die Darstellung ausgeweitet werden, inklusive der jeweiligen Zahlungen in den einzelnen Pflegestufen.

Makler können aber auch auf der Basis eines angezeigten Tarifs Vergleiche mit vorgegebenen oder individuell gesuchten Tarifen anstellen, sowohl hinsichtlich des Tagegeldes als auch hinsichtlich der einzelnen Leistungen. Möglich ist ein solcher Vergleich von bis zu drei Tarifkombinationen. So können sie ihren Bestand überprüfen und – wo nötig – korrigierend eingreifen, wenn

es der gesundheitliche Zustand und das Alter ihres Kunden zulassen. Dabei zeigt der Rechner auf Wunsch nur die qualitativen Unterschiede oder aber das gesamte Leistungstabelleau. Die jeweiligen Tarifbedingungen können zudem in Textform aufgerufen werden.

Im abschließenden Schritt können die Analyse und die Beratungsdokumentation ausgedruckt werden. Darin wird beispielsweise auch festgehalten, welche Kriterien der Kunde als wichtig und als unwichtig erachtet hat. Diese Funktion ist aus Haftungsgründen wichtig. Levelnine hat extra eine fachlich versierte Anwaltskanzlei eingeschaltet und ein Testat eingeholt, das die Haftungssicherheit der Daten untermauert. Der Makler kann überdies einzelne Positionen beispielsweise farblich unterlegen oder auf andere Weise hervorheben.

Zusätzlich zur Analyse und zur Beratungsdokumentation lässt sich im letzten Schritt auch gleich der Antrag zum Abschluss von MediP-Tarifen bei der Gothaer ausdrucken. Hierfür sind nur drei Gesundheitsfragen auszufüllen.

Der Pflegerechner steht Maklern im Internet kostenlos zur Verfügung.

→ www.makler.gothaer.de/medip

→ <http://gothaer.levelnine.biz>

Im emag hier klicken und den Film über MediP ansehen!

VERKAUFSHILFE

Vier neue Seiten zum Thema Pflege-Absicherung

Zusätzlich zur erfolgreichen Pflege-VIB bietet die Gothaer einen neuen Vierseiter mit Fakten zur Pflege-Absicherung. Ziel: Makler sollen ihre Kunden in 15 Minuten informieren.

Wo liegen die durchschnittlichen Kosten einer ambulanten oder stationären Pflege inklusive Demenzbetreuung? Wie groß ist die Versorgungslücke? Welche Leistungen erhält man bei welcher Pflegestufe? Und vor allem: Was ändert sich durch die Reform 2015?

Das Thema Pflege ist nicht nur aus emotionalen Gründen schwierig beim Kunden anzusprechen, sondern auch kompliziert, was die fachlichen Details betrifft. Deshalb unterstützt die Gothaer ihre unabhängigen Vertriebspartner mit inhaltlich neutralen Vertriebsinformationsbroschüren, kurz VIBs. Begleitend zur VIB „Ratgeber zur Pflegeversicherung“, die dem Makler in erster Linie als fachliches Backup dient, legt der neue Vierseiter den Fokus auf das Gespräch mit dem Endkunden. Er erläutert die wichtigsten Fakten, die zu schließende Versorgungslücke kann ebenso

aufgenommen werden wie das individuelle Anforderungsprofil des Kunden für eine Produktlösung.

Neuer Beratungsstandard mit Zwei-Termine-Strategie

In speziellen Seminaren führen KV-Experte Hagen Engelhard sowie Oliver Fink von ObjectivEIT/Levelnine den Einsatz der Broschüre vor und trainieren mit den Teilnehmern diesen neuen „Beratungsstandard“. Ziel ist eine Zwei-Termine-Strategie: Beim ersten Termin erörtert der Makler gemeinsam mit dem Kunden dessen individuelle Versorgungssituation und erstellt ein Produktprofil. Damit lassen sich mit Hilfe des LevelNine-Rechners passende Lösungen finden. Bei einem zweiten Termin stellt der Makler dann diese Produktlösungen unter Abgleich des Produktprofils vor.

NEUES GESETZ

Entlastung für pflegende Angehörige

Die Bundesregierung setzt mehr und mehr auf häusliche Pflege durch die Familie – und schreibt dies auch gesetzlich fest.

Es ist der erklärte Wille der Bundesregierung, die häusliche Pflege zu stärken. In erster Linie setzt sie dabei auf Familienangehörige, die diesen Dienst übernehmen. Das Problem dabei: In immer mehr Haushalten sind beide Ehepartner berufstätig. Sie müssen Pflege, Familie und Beruf unter einen Hut bringen und gehen dabei oft an die Grenzen der physischen und psychischen Belastbarkeit. Die schwarz-rote Koalition will ihnen deshalb unter die Arme greifen. Zum 1. Januar 2015 wird das sogenannte „Gesetz zur besseren Vereinbarkeit von Familie, Pflege und Beruf“ in Kraft treten.

Die wichtigsten Eckpunkte sehen folgendermaßen aus:

- Bei kurzzeitiger Arbeitsverhinderung von bis zu zehn Tagen zur Organisation der Pflege naher Angehöriger besteht ein Anspruch aus der Pflegeversicherung auf Lohnersatzleistung (Pflegeunterstützungsgeld). Gezahlt wird es durch die gesetzliche Pflegeversicherung (SPV oder PPV).
- Die genaue Höhe dieses Pflegeunterstützungsgeldes richtet sich nach der gleichzeitig neu gefassten Regelung zur Berechnung des Kinderkrankengeldes.
- Zur Geltendmachung des Anspruchs auf

Pflegeunterstützungsgeld ist die ärztliche Bescheinigung über die Pflegebedürftigkeit des nahen Angehörigen beizubringen, ein Gutachten von MEDICPROOF ist damit nicht erforderlich. Der Versicherungsfall tritt damit, anders als sonst in der Pflegeversicherung, auch nach ärztlicher Bescheinigung ein.

- Der Anspruch auf Pflegezeit wird ausgeweitet: Neben der Pflege naher Angehöriger in der häuslichen Umgebung ist Pflegezeit auch bei Betreuung minderjähriger pflegebedürftiger naher Angehöriger (ambulant oder stationär) und Sterbegleitung naher Angehöriger (ambulant oder stationär) möglich. Bei der Sterbegleitung wird Pflegebedürftigkeit nicht vorausgesetzt.
- Der Anspruch aus dem Pflegezeitgesetz (PflegeZG) aufgrund Pflegebedürftigkeit von „nahen Angehörigen“ wird zukünftig auch auf die Pflegebedürftigkeit von Stiefeltern, Partnern einer lebenspartnerschaftsähnlichen Gemeinschaft, Schwägerinnen und Schwäger ausgeweitet. Dadurch wird der Personenkreis der nahen

Angehörigen größer, deren Pflege bei kurzzeitiger Arbeitsverhinderung für bis zu zehn Tage organisiert werden kann, die im Rahmen der Pflegezeit gepflegt oder betreut werden können oder bei denen eine Sterbegleitung erfolgen kann.

Serviceangebot Pflegerechner – extrem schnell, übersichtlich und auf allen Geräten verfügbar.





HINTERGRUND

Unternehmensnachfolge: Warum die Zeit danach gründlich vorbereitet sein sollte

Fast ein Fünftel aller Firmen in Deutschland braucht in den kommenden fünf Jahren einen neuen Chef – darunter sind auch zahlreiche Maklerunternehmen. Der Übergang sollte sehr genau geplant sein. Dabei kommt es besonders darauf an, zwei wichtige Fragen zu klären: Gibt es „draußen“ einen Markt? Und ist die Firma in einem so guten Zustand, dass sich externe Interessenten finden lassen?

Generationswechsel: Beim Übergang zum Nachfolger geht der Trend zu externen Lösungen.



Potenzial und geringe Altlasten garantieren Erfolg

Nach Untersuchungen des Instituts für Mittelstandsforschung (IfM) in Bonn stehen in Deutschland jährlich rund 71.000 Unternehmensnachfolgen mit einer Übergangsperspektive von fünf Jahren an. In knapp 66 Prozent aller Fälle spielt dabei das Alter des Chefs eine Rolle, rund acht Prozent entfallen auf einen Wechsel in eine andere Tätigkeit und weitere 26,3 Prozent wegen unerwarteter Ereignisse. Hochgerechnet werden also 18 Prozent aller Unternehmen in Westdeutschland mit einem Umsatz von mehr als 50.000 Euro im Jahr und 15,5 Prozent aller entsprechenden Firmen in den neuen Bundesländern davon betroffen sein. Und mit ihnen nach IfM-Schätzung etwa 675.000 Arbeitsplätze. Ein solcher Unternehmensübergang muss intensiv und richtig geplant sein, geht es am Ende doch auch um eine große Verantwortung gegenüber den Mitarbeitern.

Dabei hat nach Erkenntnissen von Anwälten, Steuerberatern und Banken die Bedeutung familieninterner Lösungen abgenommen. Umso mehr kommt es darauf an, folgende Fragen zu beantworten: Gibt es „draußen“ einen Markt? Ist die Firma in einem so guten Zustand, dass sich externe Interessenten finden lassen? Erforderlich sind hierfür unbedingt rationales Denken und ein strategischer Kopf. Schon frühzeitig müssen in Richtung Nachfolge Kompetenzen und Fähigkeiten an Mitarbeiter abgegeben werden, umso dringlicher ist eine organisatorische Einbettung des Nachfolgeprozesses.

Zukunftspotenzial und geringe Altlasten sind originäre Voraussetzungen für wirklichen Verkaufserfolg. Zudem muss von vornherein klar sein, was verkauft werden soll, welcher Gegenwert dafür erwartet wird und wo notfalls finanzielle Zugeständnisse gemacht werden können. Kennt der Übergabewillige seine genauen Erwartungen und Ziele, aber auch seine Schwachstellen, kann er viel eher Handlungsoptionen und Verhaltensmuster für die folgenden Gespräche entwickeln. Das wird umso wichtiger, als sich familieninterne Nachfolger immer seltener finden lassen. Doch alleine im „stillen Stübchen“ funktionieren derartige Denkprozesse nicht immer. Deshalb ist es sinnvoll, externe Experten hinzuzuziehen, etwa zu den Themen Steuer- und Vertragsrecht,

Finanzierung und Unternehmensbewertung. Geschulte Nachfolgeexperten können helfen, den Überblick zu behalten. Sie eröffnen zudem unbekanntes Fachwissen und können

Schnittstellen herausarbeiten.

Im Unternehmensnachfolge-Prozess sind Emotionen völlig fehl am Platz. Sie verkomplizieren nur unnötig, vor allem wenn das mit dem Verkauf erhoffte Entgelt am Ende nicht der Realität entspricht. Das ist umso eher darstellbar, wenn es keine finanzielle Notwendigkeit für die Transaktion gibt. Grundlegende Voraussetzung dafür ist aber auch eine ausreichende private Altersvorsorge des Unternehmers. Sie erweitert den finanziellen Handlungsspielraum und erleichtert das Loslassen. Eine Maßgabe, die auch für den Verkauf eines Maklerbestandes zutrifft.



MaklerTV



Im emag hier klicken und im MaklerTV mehr sehen!



www.makler.gothaer.de/maklertv

Makler-Nachfolgen: Das Angebot macht den Preis

Nach Erkenntnissen des Makler Nachfolger Clubs ist jeder zweite Makler in Deutschland über 50 Jahre alt. Bis zum Jahr 2025 werde sich für über 30 Prozent aller Maklerbetriebe die Situation eines möglichen Verkaufs oder einer Übergabe stellen. Umso wichtiger ist eine rechtzeitige Planung des Prozederes, denn – so Heike Albrecht, Geschäftsführerin der HA Berliner Nachfolgeplanung GmbH – „das Angebot macht den Preis“. Je mehr Makler gleichzeitig mit ihren Verkaufsofferten auf den Markt drängen, umso stärker könnten Interessenten auswählen und den Preis drücken. Albrecht: „Es ist daher geradezu sträflich, ohne ein detailliertes

Konzept an den Bestandsverkauf heranzugehen.“ Dabei müsse auch das Verhältnis des Maklers zu seinen Pools und die Zukunft der dort „eingelagerten“ Bestände geklärt werden.

Die erste Frage, die sich der veräußerungswillige Makler stellen wird, ist die nach dem Wert seines Bestandes. Im Klartext: Mit welchen wiederkehrenden Umsätzen und Erträgen wird mein Nachfolger auf Basis der vorhandenen Erträge kalkulieren können? Sicher gibt es eine Reihe von Perlen in einem Bestand. Wer einen umfangreichen PKV-Bestand pflegt, erhält dafür eine laufende ebenso umfangreiche Vergütung. Nicht anders sieht es bei Unfall, Ver-

mögensschadenhaftpflicht, Gebäude- und Multirisikopolicen aus. Vereinbarte Dynamisierungen tragen ebenfalls zu einem guten Bestandswert bei. Allerdings müssen auch Risiken bewertet werden. Zum Beispiel, dass Kunden abgeworben werden oder Klumpenrisiken aus einer Ansammlung vieler Verträge bei einem einzigen Kunden auftreten können.

Für die Bewertung von Maklerbeständen gibt es zwei Methoden. Beim marktpreisorientierten Verfahren, wie etwa ibras (insurance broker rating system), wird das Umsatzwertverfahren zugrundegelegt. Hierbei geht es um Vergütungen mit wiederkehrendem Charakter. Hinzu kommt

Fünf Fragen, die man mit Rechts- und Steuerexperten klären sollte

- Wie steht es um den Datenschutz bei der Bestandsübertragung?
- Welche Einwilligung muss von Kundenseite eingeholt werden – beispielsweise über eine Rechtsnachfolge- oder eine Datenermächtigungsklausel?
- Werden die Vorschriften des Wettbewerbsrechts eingehalten?
- Lauern im Bestand Nachhaftungsprobleme?
- Soll eine Einmalzahlung für den Bestand vereinbart werden oder eine laufende, möglicherweise variable Zahlung, die aus steuerlicher Sicht möglicherweise die bessere Lösung ist?

das Vergleichswertverfahren, das entsprechende Transaktionen anderer, vergleichbarer Makler in Ansatz stellt. Beim kapitalwertorientierten Verfahren hingegen wird der Ertragswert zugrunde gelegt. Natürlich können Verkäufer und

Käufer die Verfahren auch miteinander kombinieren, um zu einer Einigung zu kommen.



www.ha-nachfolgeplanung.de



Auf den Punkt Höchstleistung bringen: Von professionellen, klassisch ausgebildeten Musikern können Makler viel lernen.



PSYCHOLOGIE

Von Musikern lernen und den siebten Sinn entwickeln

Professionelles Musizieren auf höchster Ebene verlangt besondere Fähigkeiten. Was Makler von Spitzenmusikern lernen und wie sie ihre Wahrnehmung schulen können, hat Musikpsychologin Magdalena Zabanoff bei den MehrWerte-Events der Gothaer erläutert.

Musiker und Makler – zwei Berufsgruppen, die auf den ersten Blick nicht viel gemein haben. Und doch gibt es Ähnlichkeiten: Zum Beispiel lehrt die Musik, sich gegenseitig zuzuhören. Dies ist auch für Makler wichtig, um eine vertrauensvolle Beziehung zum Kunden aufzubauen. Zudem gilt es, in Konzert und Kundengespräch auf den Punkt Höchstleistung abzurufen. Tatsächlich können Makler von Musikern viel lernen. Magdalena Zabanoff, Präsidentin der Deutschen Gesellschaft für Musikpsychologie e. V., hat dies bei den Gothaer MehrWerte-Veranstaltungen erläutert.

Die Expertin verweist auf ausgewählte Kernkompetenzen professioneller, klassisch ausgebildeter Musiker, durch deren Förderung ein „siebter Sinn“ entwickelt werden kann. Dieser ist auf einer übergeordneten Ebene als „das harmonische, selbst organisierte Zusammenspiel der Kernkompetenzen“ zu verstehen. Wer seinen siebten Sinn schult, kann seine Unternehmensleistung verbessern. Zu den Kernkompetenzen zählt unter anderem das „aktive Zuhören“. Beim gemeinsamen Musizieren hören Musiker darauf, wie ein Kollege etwas spielt, um die Aussage, den musikalisch-emotionalen

Gehalt, zu verstehen. Auch für Makler ist das offene und empathische Zuhören unter Einschluss der emotionalen und nonverbalen Ebene wesentlich, wenn sie den Kunden wirklich verstehen und adäquate Problemlösungen anbieten möchten. So kann der Tonfall zum Beispiel Aufschluss über dessen emotionale Verfassung geben. Aktives Zuhören verbessert die Beziehungsebene, schafft Vertrauen und vermindert Missverständnisse. Es ist wie das Sprechen ein aktiver Prozess und erfordert Übung, Geschick und Präsenz.

Eine wichtige Rolle spielt auch die mentale Vorbereitung auf einen Auftritt oder ein Kundengespräch. Sie kann aus verschiedenen Phasen bestehen und ermöglicht, Fähigkeiten auf den

Punkt abzurufen. So kann es helfen, bestimmte, schwierige, Situationen vorab mental zu simulieren. Der Effekt: Sie bauen ein großes Repertoire an Handlungsmöglichkeiten auf, um flexibel und angemessen zu reagieren.

„Stilles“ Wissen ist nur schwer verbalisierbar

„Flexibilität führt zu Stabilität“, sagt Zabanoff, „also zu einer dauerhaft guten Leistung. Denn Stabilität ist kein Zustand, sondern ein Prozess.“ Das Musikedasein in Spitzenpositionen erfordert eine hohe Könnerschaft. Diese liegt weniger im Faktenwissen, sogenanntem expliziten Wissen, als vielmehr in einem differenzierten

Prozesswissen, das implizites oder „stilles“ Wissen genannt wird, da es nicht oder nur schwer verbalisierbar ist. Ein Alltagsbeispiel: das Aussprechen des eigenen Vornamens. Sie können es, wissen jedoch nicht, wie Sie es tun. Das Wissen liegt in der Handlung selbst.

„Auch für Makler ist es wichtig, beide Wissensformen zu nutzen, um einer zunehmenden Umweltdynamik adäquat begegnen zu können und kreative Antworten auf komplexe Fragen zu finden“, sagt Zabanoff. Ein Unternehmer hat meist mehr Wissen, als ihm bewusst ist. Experten zeichnen sich durch hohes explizites Wissen aus, ergänzen dieses durch implizites Erfahrungswissen und entscheiden am Ende aus dem Bauch. Um punktgenau Höchstleistung

zu bringen, bedarf es hoher Konzentrationsfähigkeit. Musiker sind durch jahrelanges Üben darin geschult und kommen bisweilen in sogenannte Flow-Zustände. „Flow“ ist das vollständige Aufgehen in einer Tätigkeit bis hin zu vollkommener Selbstvergessenheit. Diese Hochleistungszustände erleichtern einen optimalen Austausch zwischen nicht bewussten und bewussten Gedächtnisinhalten und führen über Selbstorganisationsprozesse zu kreativen Lösungen. Um Flow-Zustände leichter zu erreichen, ist es wichtig, die dafür förderlichen Bedingungen zu kennen. Auch Makler können Flow-Zustände gezielt im Job nutzen.



Zum Thema startet Mitte 2015 eine Seminarreihe. Wer sich bis 1. März 2015 meldet, kann unverbindlich einen Seminarplatz vormerken und erhält als Partner der Gothaer 15 Prozent Rabatt auf den Seminarpreis. Info & Kontakt: M. Zabanoff: mail@musikpsychologie.de, R. Orthober: info@horos-consulting.de

STRATEGIE



So wird der Anwalt zum Akquise-Partner

Die Arbeitsbedingungen für Makler und Juristen haben sich verändert. Rechtsanwalt Timo Gansel erläutert, warum eine Partnerschaft zwischen diesen beiden Berufsgruppen Sinn macht und wie beide Parteien davon profitieren können.

Timo Gansels Aufforderung klingt simpel: „Schaut Anwälte mit anderen Augen an“, appelliert der Rechtsanwalt an Vermittler von Versicherungs- und Finanzprodukten. Der Spezialist für Bank- und Kapitalmarktrecht ist überzeugt: Anstatt sich skeptisch gegenüberzustehen, sollten sich Makler und Anwälte zusammenschließen und gemeinschaftlich arbeiten. Viel zu oft pflegen die beiden Berufsgruppen ein eher distanziertes Verhältnis, denn viele Anwälte verdienen ihr Geld mit Schadensersatzklagen wegen falscher Beratung ihrer Mandanten. Wie und warum eine Partnerschaft Vorteile bringt, hat

Timo Gansel auch schon bei einer Gothaer MehrWerte-Veranstaltung erläutert. Der Titel seines Vortrags: „Makler und Rechtsanwälte: Wie der Anwalt zum Akquise-Partner wird.“

Zum Netzwerk eines Maklers sollte auch ein Anwalt zählen

Die Arbeitsbedingungen für Makler und Anwälte haben sich verändert. Die neue Situation bietet Chancen für beide – sofern sie als Team auftreten. Während früher überwiegend Verträge mit jeweils sehr individuellem Inhalt geschlossen wurden, gibt es heute häufig Verträge, die inhaltlich identisch sind.

Die Folge: Wenn der Bundesgerichtshof eine Einzelentscheidung trifft, ist diese oft auf viele Fälle übertragbar. So haben geschädigte Kunden die Chance, ihre Interessen ohne gerichtliche Auseinandersetzung ebenfalls durchzusetzen, indem sie von solchen Entscheidungen profitieren. Bei derartigen Fällen kann der Anwalt zuerst als Übersetzer des Urteils, später als Umsetzer der erforderlichen Rechtsmaßnahmen fungieren.

Ein aktuell typisches Beispiel stellt der Widerruf von Immobilienverträgen dar. Entscheidungen des Bundesgerichtshofes geben den Verbrauchern hier die Möglichkeit, die

Vertragsbedingungen auch innerhalb der Zinsbindungsfrist neu zu gestalten. Für den Makler bietet die Kooperation viele Vorteile. Denn: Agiert der Anwalt erfolgreich, wird meist Geld für die Vermittlung neuer Versicherungen, Kapitalanlagen oder Darlehen frei. Der Makler kann zudem bei der Neufinanzierung behilflich sein.

Eine Zusammenarbeit von Makler und Anwalt ist auch deshalb sinnvoll, weil der Makler keine Rechtsberatung bei seinen Kundengesprächen durchführen darf. Experte Gansel rät: „Makler sollten nicht nur Produkte verkaufen, sondern ein Netzwerk aufbauen,

zu dem auch Anwälte gehören, die toxische Produkte erkennen. Bei einer guten Analyse muss er die Produkte bewerten können.“ Am Ende erzielt der Makler einen doppelten Effekt: „Er stärkt das Vertrauen des Kunden und hebt gleichzeitig das eigene Berufsbild als Finanzdienstleistungsvermittler in neue Höhen.“ Gansel bietet Maklern zudem einen besonderen Service: ein exklusives Online-Portal mit Informationen, Dokumenten und Kooperationsangeboten.

→ www.gansel-rechtsanwaelte.de



Makler und Juristen arbeiten idealerweise Hand in Hand – zum Wohle für beide Seiten.

INTERVIEW

„Die Situation schreit nach Altersvorsorge, Pflegefallabsicherung und Zusatzversicherungen“

Was bringt 2015? Zu Beginn des Jahres spricht Professor Dr. Fred Wagner, Vorstand im Institut für Versicherungswissenschaften an der Uni Leipzig, mit den GoNews über die Auswirkungen des Lebensversicherungsreformgesetzes (LVRG), die Zukunft von Lebensversicherungen, Vor- und Nachteile der Honorarberatung und die Strategie „Omnikanal“ statt „Multikanal“.

GoNews: Herr Professor Wagner, das LVRG begrenzt von 2015 an die Höchstzillmerung auf 25 Promille. Das Bundesfinanzministerium hat diesbezüglich ausgeführt, dass hierdurch Anreize zur Reduzierung der Abschlusskosten gesetzt werden sollen. Wenn Versicherer trotz dieses Hinweises weitermachen wie vor dem LVRG und beispielsweise ihre Modelle zur Vergütung der Vertriebe nicht verändern: Sehen Sie die Gefahr, dass die Politik ein solches Verhalten zum Anlass nehmen wird, über zusätzliche Verschärfungen nachzudenken?

Prof. Dr. Fred Wagner: Das LVRG hat bekanntlich eine ganze Reihe neuer Regelungen gebracht. Dahinter steckt bei den politisch Verantwortlichen ein besonderer Wille. Letztlich sollen die Abschlusskosten reduziert und stärker über die gesamte Laufzeit der Verträge verteilt werden. Eine kreative Bewahrungshaltung der Branche oder einzelner Versicherungsunternehmen wäre demgegenüber kontraproduktiv und würde der Branche insgesamt auch nicht gut tun. Der Gesetzgeber hat bekanntlich angekündigt, die Umsetzung der neuen rechtlichen Normen und die Ausgestaltung des Gesetzes nach drei Jahren zu überprüfen. Sollten die Unternehmen den Geist des Gesetzes unterlaufen, würde das nicht nur eine Beschädigung ihres Images in der Öffentlichkeit bedeuten. Es wäre dann auch eine weitere Regulierung zu befürchten. Am Ende könnte es dann auf eine Deckelung der Abschlussprovisionen hinauslaufen, wie es sie vor zwei Jahren in der privaten Krankenversicherung gegeben hat.

GoNews: Wie schnell werden die Versicherer neue Provisionssysteme einführen?

Wagner: Ich bin sicher, dass dies hier weniger und dort mehr Zeit benötigen wird, und gehe eher von einer langsamen Umstellung aus.

GoNews: Sehen Sie überhaupt noch eine Zukunft für klassische Lebens- und Rentenversicherungen?

Wagner: Ich bin sogar ein großer Freund dieser Modelle. Welches alternative Produkt kann denn nachhaltig, lebenslang und hoffentlich sicher das Alter finanzieren? Die Kunden sind, wenn ich mir die Zahlen anschau, der Lebensversicherung im Übrigen nach wie vor zugetan. Das große Problem besteht darin, dass diese Produkte lange Zeit unter dem Gesichtspunkt der Renditemaximierung verkauft wurden. Und nun müssen wir schon seit Jahren mit dem Niedrigzins klarkommen. Das gilt aber nicht nur für die Versicherer, sondern für die gesamte Finanzbranche, also auch für die Banken. Zehnjährige Bundesanleihen beispielsweise bringen derzeit nicht

Prof. Dr. Fred Wagner, 54, ist seit 1996 Chef des Instituts für Versicherungslehre an der Uni Leipzig. Leipzig gilt als ein historischer Standort der Versicherungstheorie und -praxis.



„Neugeschäft entsteht nicht nur durch neue Kunden. Eine stärkere Bestandsbetreuung würde automatisch zu einer höheren Versicherungsdichte führen.“

einmal mehr ein Prozent Verzinsung. Der einzige Ausweg wären also risikobehaftete Anlagen. Mit einer Rendite von derzeit gut 3,5 Prozent im Marktschnitt sind Lebensversicherungen noch immer ein Top-Investment. Bei einer länger andauernden Niedrigzinsphase, die zu erwarten ist, wird das natürlich nicht zu halten sein. Zwar haben die Versicherer mit den Altbeständen an festverzinslichen Wertpapieren, die noch hohe Kupons haben, ein längeres Durchhaltevermögen, noch relativ attraktive Renditen bieten zu können. Umgekehrt wird es bei später wieder steigenden Zinsen aber auch länger dauern, die Überschussbeteiligungen mit dem Marktzins wieder steigern zu können. Umso mehr ist es Aufgabe des Vertriebes, den Kunden zu vermitteln, dass sie mit dem Abschluss einer Lebensversicherung ein Investment über Jahrzehnte eingehen, inklusive aller zwischenzeitlichen Zyklen.

GoNews: Wäre zurzeit nicht eine Kombination aus Risikodeckung und separater Anlage die bessere Alternative?

Wagner: Natürlich haben Sie nicht ganz unrecht. Eine Kombination aus Risikolebensversicherung und Aktienfonds kann, und ich betone: kann, lukrativer sein. Allerdings bedingt dies auch, dass sich die Kunden um ihre Fonds kümmern, sie mit fortschreitendem Alter also auch auf sicherere Füße stellen, sprich: dass sie von

Aktienfonds peu à peu in Rentenfonds wechseln. Oder dass sie sich darauf verlassen können, dass ein Finanzberater und Vermittler sie in diesem Sinne lebenslang begleitet. Der Standardkunde dürfte damit überfordert sein, und ob er einen derart verlässlichen Begleiter hat, ist vielfach zu bezweifeln.

GoNews: Zurück zum Vergütungssystem: Wird die Stärkung der laufenden Vergütungskomponenten zum Markttrend werden?

Wagner: Eindeutig ja. Für etablierte Makler ist die Umstellung von einer hohen Abschlussprovision auf einen höheren laufenden Geldzufluss während der Vertragslaufzeit sicher mit einer Vorlaufzeit machbar. Ein wünschenswerter Nebeneffekt bestünde darin, dass dies die Auswahl seriöser Vermittler, denen ein nachhaltiges Geschäftspotenzial zuzutrauen ist, fördern würde.

GoNews: Erwarten Sie eine weitere Konsolidierung am Maklermarkt, im Poolmarkt und bei Vertrieben?

Wagner: Dazu wird es zweifelsohne kommen, und schädlich wäre das ja nicht gerade. Im Übrigen lassen sich niedrigere Abschlussvergütungen durchaus über eine höhere Besuchsfrequenz beim Kunden kompensieren. Eine stärkere Bestandsbetreuung würde automatisch zu einer höheren

Versicherungsdichte führen. Neugeschäft entsteht schließlich nicht nur durch neue Kunden. Immer wieder lesen wir in Maklerbefragungen von einer Marktsättigung in vielen Versicherungszweigen. Dafür habe ich überhaupt kein Verständnis. Ganz im Gegenteil: Die aktuelle Situation schreit förmlich nach Altersvorsorge, Berufs- und Pflegefallabsicherung, nach privaten Zusatzversicherungen angesichts eines erodierenden gesetzlichen Gesundheitssystems und nach betrieblicher Altersversorgung. Auch bei Pools wird es eine Konsolidierung geben. Sie werden zudem ihre Geschäftsmodelle anpassen müssen. Erste Schritte auf diesem Weg sind bereits erkennbar. Vertriebe werden mehr Wert auf die Bestandsbetreuung legen und das Problem der Provisions-Vorfinanzierung bewältigen müssen.

GoNews: Das LVRG bringt eine Neuverteilung der Risikogewinne mit sich. Auch reduziert sich der Rechnungszins. Wird dies dazu führen, dass Makler es schwerer haben werden, beispielsweise Berufsunfähigkeitsversicherungen (BU) am Markt zu platzieren, weil die Preise steigen?

Wagner: Das glaube ich nicht. Viele Versicherungsunternehmen sind ja nicht ohne Grund in Richtung Biometrie geschwenkt, also BU, aber auch in Alternativen dazu, etwa Erwerbsunfähigkeitsversicherungen oder die Versicherung von Grundfähigkeiten. Sicher wird die Luft dünner werden, aber eine Trendumkehr angesichts des LVRG kann ich nicht erkennen.

GoNews: Welche Auswirkungen auf das Maklergeschäft wird die Umsetzung vom IMD 2 in nationales Recht haben?

Wagner: Ich bin bei der Beurteilung dieser Frage noch vorsichtig. Lassen Sie uns erst einmal die Umsetzung abwarten. Die Politik hierzulande scheint mir eher geneigt zu sein, moderat vorzugehen. Womit sich der Kreis zum LVRG schließt. Eine Provisionsdeckelung oder gar ein Provisionsverbot hat es ja bekanntlich nicht gegeben. Und ob mit IMD 2 noch schärfere Transparenzregeln kommen, als bereits mit dem Ausweis der Gesamtkostenquote durch das LVRG geregelt wurde, ist meines Erachtens noch offen.

GoNews: Honorarberatung ist ein trendiges Thema. Wie beurteilen Sie deren Zukunftsaussichten?

Wagner: Moderat wachsend. Es gibt hierfür sicher Zielgruppen im gewerblichen und industriellen Geschäft. Vertriebe können die beiden Vergütungssysteme parallel fahren. Aber eine gesetzliche Verpflichtung zur Honorarberatung sehe ich derzeit nicht und würde ich auch nicht gutheißen.

GoNews: Besteht die Gefahr, dass bei einer stärkeren gesetzlichen Fokussierung auf die Honorarberatung weite Teile der Bevölkerung auf notwendigen Versicherungsschutz verzichten?

Wagner: Darunter würde zweifellos die Versorgung der Bundesbürger leiden, und die Politiker bekommen ja auch mit, was in anderen Ländern passiert. In England beispielsweise hat das Provisionsverbot mangels Geld in den Privathaushalten bereits zu eklatanten Absicherungslücken geführt.

GoNews: Ist die Initiative „gut beraten“ in Ihren Augen ein Erfolg und wird sie die Maklerlandschaft verändern?

Wagner: Sie ist einfach noch zu jung, um das zu analysieren. Die Kernfrage ist aber diese: Wird die Branche fünf Jahre warten können, um am Ende festzustellen, ob es funktioniert oder nicht? Und zu analysieren gäbe es ja einiges: Wie ernst nehmen Vermittler die Initiative? Wie viel besser werden sie durch die Bildungspunkte wirklich? Wird man mit Vermittlern weiterarbeiten können, die beispielsweise nach zwei Jahren noch weit davon entfernt sind, 80 Punkte beisammen zu haben?

GoNews: Welche Megatrends erwarten Sie in der Versicherungswirtschaft für die kommenden Jahre?

Wagner: Den demografischen Wandel, die Digitalisierung, die Prozessoptimierung, die Kostenersparnis, Transparenz und Verbraucherschutz und natürlich Strategien für die Kapitalmarktsituation. Oft ist zudem von einem Multikanal-Vertrieb die Rede. Ich möchte einen Schritt weiter denken und von einem Omnikanal-Vertrieb reden. Denn dies schließt alle Medien ein, auch die sozialen Netzwerke. Die Kunden von morgen werden anlassdifferenziert, produkt-differenziert und fallweise den für sie passenden Vertriebskanal und das gewünschte Kommunikationsmedium auswählen.

MaklerTV

Im emag hier klicken und im MaklerTV mehr sehen!

www.makler.gothaer.de/maklertv

Tipps & Termine

Zur Unterhaltung

Dieter Hanitzsch

Hanitzschs Versicherungswelt

Dieter Hanitzsch begleitet seit Jahren mit seinen Cartoons die Welt der Versicherungen und die sie umgebenden Personen. Ein exklusiver, humorvoller und immerwährender Kalender, der nicht nur zum Jahreswechsel verschenkt werden kann.

14 Seiten; ISBN: 978-3-89952-855-8; 39 Euro (Rabatte bei Sammelbestellungen); Verlag Versicherungswirtschaft

Zum Informieren

Klaus Bischof, Anita Bischof, Stefanie Steible

Nachhaltige Personalgewinnung im Versicherungsbetrieb

Sie suchen neue Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter? Sie wollen die besten finden? Die Autoren liefern Checklisten, Vorlagen, Leitfäden und praktisches Know-how, um das ideale Personal zu rekrutieren.

236 Seiten; ISBN: 978-3-89952-792-8; 29 Euro; Verlag Versicherungswirtschaft

Otto Borschlegl, Herausgeber Manfred Wandt

Die Bestandsübertragung nach dem VAG

Das Buch aus der Frankfurter Reihe mit dem Untertitel „Grundlagen und ausgewählte Problemfelder“ bietet eine umfassende Untersuchung zur Übertragung von Versicherungsbeständen und zeigt, wie dadurch Unternehmen aus einer Krise geführt werden können.

594 Seiten; ISBN: 978-3-89952-846-6; 69 Euro; auch als E-Book; Verlag Versicherungswirtschaft

Impressum
GoNews

Das Vertriebsmagazin des Gothaer Konzerns
Ausgabe Januar 2015

Herausgeber:

Gothaer Versicherungsbank VVaG
Arnoldiplatz 1, 50969 Köln

Verantwortlich für den Herausgeber:

Ulrich Neumann, Leiter Maklervertrieb;
Astrid Hemmersbach-Mathen, Presse und Unternehmenskommunikation

Konzeption und Umsetzung:

AEMEDIA – Presse, Print Concept, Promotion
Hammerbrookstraße 93, 20097 Hamburg

Chefredaktion:

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

Redaktion und Autoren:

Peter Barber (Ltg.); Harald Czyncholl, Oliver Hardt
(Fotoredaktion); Nina Schwarz, Malte Säger

Gestaltung:

Raphaella Schröder

Fotos und Grafiken: Corbis, Fotolia, Gothaer, privat

Druck: Melter Druck, Mühlacker

Ihre Makler-
direktion ist jederzeit
für Sie da:

www.makler.gothaer.de



Umfassende Zahlen
und Fakten im Fokus:
Die infinma-Experten
bedienen sich aller in
Deutschland verfügbaren
Datenbanken.

PORTRÄT

Transparente Analyse für die kompetente Beratung

Das Kölner Institut für Finanzmarkt-Analyse infinma bietet Versicherern und Maklern Dienstleistungen von Produktmanagement und -entwicklung über Marktübersichten und Bedingungsvergleiche bis zu konkreter Vertriebsunterstützung am Point-of-Sale. Makler profitieren auf allen Stufen des Absatzprozesses.

Erfolgreiche Makler bieten ihren Kunden individuelle Beratung zu Finanzdienstleistungsprodukten. Eine fundierte Marktanalyse ist da unverzichtbar. Unterstützung finden sie bei den Kölner Experten von infinma – und zwar „auf allen Stufen des Absatzprozesses“, wie Marc C. Glissmann betont.

„Vor allem bei Fragen zur Anbahnungsphase, zur konkreten Akquisitionssituation, Konkurrenzabwehr oder zur Bestandssicherung stehen wir unseren Kunden zur Seite.“ Glissmann ist einer der beiden geschäftsführenden Gesellschafter von infinma. Gemeinsam mit Dr. Jörg Schulz gründete er 2003 das Institut für Finanzmarkt-Analyse in Köln. Glissmann ist bei infinma zuständig für die Bereiche internationale Versicherer, Kapitalanlagen und Fonds, Fachvorträge und Schulungen beziehungsweise Vertriebsunterstützung. Sein Produktschwerpunkt liegt auf fondsgebundenen Produkten und der betrieblichen Altersversorgung. Sein Geschäftsführungskollege Schulz ist Experte für Bilanzen, Kennzahlen und Ratings. Produktseitig liegt Schulz' Fokus auf Rentenversicherungen und Berufsunfähigkeits- sowie Biometrieprodukten. Traditionell hat die Analyse von Produkten der betrieblichen Altersversorgung einen besonders hohen Stellenwert bei infinma.

Marktstandards helfen, Produkte schnell und zuverlässig einzuschätzen

Bei der Bewertung und Analyse von biometrischen Absicherungsprodukten setzt infinma auf das selbst entwickelte

Konzept der sogenannten Marktstandards. Dabei stützt sich das Institut auf eine der größten in Deutschland verfügbaren Datenbanken mit umfangreichen Detailinformationen zu Produkten, Versicherungsbedingungen, Bilanzen oder Kennzahlen. Ursprünglich für Berufsunfähigkeitsversicherungen entwickelt, hilft das Verfahren der Marktstandards inzwischen auch, Erwerbsunfähigkeitsversicherungen, Pflagerenten- und Pflagerentversicherungen schnell und zuverlässig einzuschätzen.



Experte für
Bilanzen, Ratings
und Kennzahlen:
Geschäftsführer
Dr. Jörg Schulz

Marktstandards werden zweimal im Jahr ermittelt

Die Marktstandards funktionieren folgendermaßen: Für die wichtigsten Qualitätskriterien einer Produktgattung wird analysiert, welche Ausprägungen des Kriteriums am Markt verfügbar sind. Diejenige Ausprägung, die von den meisten Anbietern verwendet wird, definiert den Marktstandard im Sinne eines Branchendurchschnitts. Vorteil dieses

Prinzips: Die eher ungünstige Ausprägung eines bestimmten Qualitätskriteriums kann nicht durch eine besonders vorteilhafte Ausprägung eines anderen Merkmals ausgeglichen werden. Es erfolgt also keine Gewichtung von Kriterien und keine Aggregation zu einem Gesamtergebnis, sondern lediglich eine Darstellung in der Form: Marktstandard erfüllt – ja oder nein. „In der Regel zweimal pro Jahr ermitteln wir die Marktstandards“, erzählt Glissmann. „Produkte und Gesellschaften, die in allen getesteten Kriterien den Marktstandard mindestens erfüllen oder übertreffen, werden von uns ausgezeichnet.“ Die Zertifikate und Siegel dienen Maklern als wichtige Orientierungspunkte bei der Beratung ihrer Kunden.

Aufgrund der engen Zusammenarbeit zwischen Gothaer und infinma hat die im Jahre 2013 neu eingeführte SBU Premium von Beginn an alle Zertifikatskriterien erfüllt und konnte ausgezeichnet werden. Für die erfolgreichen Produkte der ReFlex-Familie erstellt

infinma regelmäßig standardisierte Produktvergleiche für die wichtigsten Kernwettbewerber und deren Produkte. Dabei werden schichtabhängig die Highlights der Produkte herausgearbeitet. Darüber hinaus unterstützt infinma insbesondere den Makler-Vertrieb Leben der Gothaer im Rahmen des bekannten und geschätzten infinma Markt- und Wettbewerbs-Supports. Dieser ermöglicht es den Makler-Betreuern, in der konkreten Wettbewerbssituation unmittelbar auf das Know-how von infinma bei Produktanalysen, -vergleichen und der Entwicklung von Argumentationsansätzen zurückzugreifen.

Analyse-Tools erleichtern Produktvergleich

Zur Detailanalyse bietet infinma Maklern zusätzlich eine ganze Reihe von Analyse-Tools, mit denen sie auf detaillierte Informationen zu einzelnen Produkten zugreifen können. Dazu gehören auch relevante Auszüge aus den Versicherungsbedingungen. „Makler der Gothaer können einen oder mehrere Online-Zugänge unter Angabe ihrer Vermittlerregisternummer zu Vorzugskonditionen erwerben“, erklärt Glissmann. Im Produktvergleich lassen sich dann mit nur wenigen Mausklicks bis zu vier Produkte miteinander vergleichen. Der infinma-Quick-Check ermöglicht außerdem, gewünschte Produkteigenschaften individuell ein- oder auszublenden. Als Ergebnis erhalten Makler ein übersichtliches Druckstück, das die bedingungsseitigen Vor- und Nachteile eines oder mehrerer Versicherungsprodukte transparent darstellt.



Ansprechpartner
für Kapitalanlage,
Fonds, Vorträge:
Geschäftsführer
Marc Glissmann

Die infinma-Zentrale in Köln.

