

GoNews

Exklusive Zeitung der Gothaer für ihre Vertriebspartner

Top-Themen

VERMÖGENSPLAN PREMIUM

Neues Produkt erfüllt Kundenwünsche exakt

Seite 6



IT UND SICHERHEIT

Cyber-Risiken vorbeugen

Seite 9

INTERVIEW

Das sind die Trends für die Zukunft

Seite 11

Außerdem

POLITIK & WIRTSCHAFT

Neue Provisionsmodelle durch LVRG.....2
GDV-Kodex: Erste Prüfungswelle.....3

PRODUKT NEWS

Think Global – Haftung im Ausland.....4
Unfall: Kinder-Invalidität neu gedacht ..4
Rechtsschutz: Neues Baustein-System ..4
Besondere Benefits für KMU-Kunden ...5
LV: Verbesserungen in der Biometrie7
Roadshow 2015: Pflege-Powertage8
Gesundheit: PKV vs. GKV8

NEWS & SERVICE

Aktien: Dividende ist der neue Zins7
Coaching: Benehmen im Business.....10
Strategie: Richtiger Bestandsverkauf . 10
Neue Broschüre zu Unternehmen12

PORTRÄT

Institut Ritter: Impulsgeber 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!

MaklerTV

Im emag hier klicken und im MaklerTV mehr sehen!

www.makler.gothaer.de/maklertv

Neue Fakten auf dem Tisch: Das LVRG zwingt zu Veränderungen bei der Vergütung.



LVRG

Neues Zwei-Komponenten-Modell schafft ausgewogene Lastenverteilung

Infolge des LVRG verändert sich die Provisionswelt der Lebensversicherungen. Mit ihrem neuen Vergütungsmodell reagiert die Gothaer auf die Erwartungen des Gesetzgebers.

Die Provisionswelt steht in der Lebensversicherung vor einem bedeutenden Wandel. Grund dafür ist das LVRG, das die Veränderungen durch zwei Passagen erforderlich macht – durch die Absenkung des Höchstzillmersatzes von 40 Promille auf 25 Promille und durch die Reduzierung des Höchst-rechnungszinses von 1,75 Prozent auf 1,25 Prozent. Der erste Punkt wird marktweit zu einem teilweisen Umschichten von einmaligen Abschlussprovisionen auf laufende Abschlussprovisionen führen. Der zweite Punkt führt vielfach zu niedrigeren Provisionen für Versicherungsverträge mit kürzeren Laufzeiten.

Würden die Versicherer gerade diesen Schritt nicht gehen, könnte den Kunden selbst bei Vertragslaufzeiten von beispielsweise 25 Jahren keine Beitragsgarantie geboten werden. Damit Verträge mit kürzeren Laufzeiten für den Kunden attraktiv bleiben, ist eine Reduktion der im Produkt einkalkulierten Kosten und damit einhergehend eine Provisionsreduktion erforderlich. Während sich die Versicherungsbranche zurzeit noch überaus heterogen zeigt und etliche Unternehmen Entscheidungen über ihre neuen Vergütungsmodelle hinausschieben, hat die Gothaer bereits für Transparenz gesorgt und ein aus zwei Komponenten bestehendes

Vergütungsmodell verabschiedet. Es wird zum 1. Juli 2015 in Kraft treten. Das gibt Maklern die Möglichkeit, sich während einer Übergangszeit darauf einzustellen.

Auf jeden Fall wird die Gothaer, anders als viele Wettbewerber, für selbstständige Biometrieprodukte auch weiterhin die volle diskontierte Abschlusscourtage zahlen. Auch Einmalbeiträge, der VermögensPlan Premium und Teile des kollektiven bAV-Geschäfts werden künftig unverändert vergütet. Für Makler bedeutet dies, dass die Gothaer in einem großen Teil ihres Beratungsalltags keine Kürzungen vornehmen wird (bitte lesen Sie auch den Bericht auf Seite 2).

EDITORIAL

Lieber Vertriebspartner,

das LVRG beschäftigt uns alle, Sie als Vermittler und uns als Anbieter. Dabei geht es in erster Linie darum, den Kunden besser zu stellen, aber auch darum, wie Ihre Leistungen künftig vergütet werden sollen. Darüber und über die Situation rund um das LVRG informieren Sie die GoNews auf dieser und der folgenden Seite.

Unsere Entscheidung, Sie möglichst produktneutral zu informieren – sei es durch unsere nunmehr vierköpfige „Broschüren-Familie“ zur Vertriebsinformation, unser MaklerTV oder die GoNews –, gilt auch für diese Ausgabe. Wir berichten über wachsende Cyber-Risiken und was diese für die Absicherung von Unternehmen und Privathaushalten bedeuten (Seite 9). Wir beschreiben, warum gutes Benehmen im Business immer wichtiger wird und auch bei der E-Mail nicht haltmachen sollte (Seite 10). Und wir geben Tipps, worauf Makler beim Verkauf oder Kauf eines Bestandes achten sollten (Seite 10).

Natürlich finden Sie auch Produktinfos, etwa zum neuen VermögensPlan Premium, der nach Umfragen exakt den Wünschen einer Zielgruppe entspricht, der es in Deutschland besonders gut geht: den vermögenden Senioren.

Viel Spaß beim Lesen, Ihr

Ulrich Neumann

Ulrich Neumann, Leiter Maklervertrieb



Im emag hier klicken und Ulrich Neumann sehen und hören!

EVENT

Jungmakler-Award 2015: Jetzt bewerben!

Die Gothaer unterstützt den Maklernachwuchs, und auch ein breites Bündnis zur Förderung der Jungmakler ist dem Unternehmen ein Anliegen.

Dem Maklerberuf mangelt es an Nachwuchs. Viele junge Menschen scheuen den vermeintlich überbordenden administrativen Aufwand. Zudem besteht angesichts weitreichender gesetzgeberischer Eingriffe die Furcht vor sinkenden Einkommen. Hinzu kommen Haftungsfragen und eine Vielzahl von Regulierungsinitiativen aus Berlin und Brüssel, die in die Gestaltungsfreiheit eingreifen. Dennoch ist der Beruf unverändert attraktiv. Die Gothaer hat sich zum Ziel gesetzt, den Maklernachwuchs zu fördern, und unterstützt

den von der bbg Betriebsberatung mbH ins Leben gerufenen Jungmakler-Award seit vielen Jahren. Ziel ist es, ein möglichst breites Bündnis zur Förderung des Maklernachwuchses aufzubauen.

Im vergangenen Jahr hatten 111 Bewerber an der Ausschreibung zum Jungmakler-Award teilgenommen. Vergeben wurde der Preis in den Kategorien Neugründung und Betriebsübernahme. Eine zehnköpfige Jury aus Führungskräften, Maklern und Journalisten entschied über die sechs Preisträger. Gefördert wird der Award von drei Dutzend Unternehmen der

Versicherungs- und Finanzbranche sowie von Fachmedien.

Für 2015 erhoffen sich die bbg und die Förderer eine noch regere Teilnahme. Wobei keinesfalls nur einer der prämierten Plätze zählt. Jeder Jungmakler, der an der Ausschreibung teilnimmt, profitiert von Vorteilen, Aktionen und Veranstaltungen des Jungmakler-Clubs. Teils kostenlos, teils im Preis erheblich reduziert, kann jeder an Webinaren und Veranstaltungen teilnehmen. Darüber hinaus erhält jeder Bewerber Zugang zu Beratungs- und Analysetools sowie einer Unternehmens- und IT-Beratung. Auch

profitieren Jungmakler über XING und Facebook vom Gedankenaustausch in einer eigenen Community.



www.jungmakler.de/2015

Makler müssen sich schnell mit den neuen Vergütungsmodellen und -höhen auseinandersetzen und ihr Geschäftsmodell anpassen“, empfahl Dr. Sebastian Grabmaier, Vorstandsvorsitzender des Münchener Maklerpools Jung, DMS & Cie, Anfang März bei cash.online. Ansonsten drohten durch das neue LVRG zumindest für einige Makler ernsthafte Liquiditätsschwierigkeiten.

Das LVRG enthält nämlich zwei Änderungen zum 1. Januar 2015, die zu einer Änderung in den Lebensversicherungsprodukten führen; wie bei allen anderen Versicherern, so auch bei der Gothaer. Zum einen wurde der Höchstrechnungszins von 1,75 Prozent auf 1,25 Prozent reduziert. Zum anderen wurde der Höchstzillmersatz von 40 Promille auf 25 Promille gesenkt. Ohne darauf an anderer Stelle zu reagieren, hätte der niedrigere Garantiezins erhebliche Auswirkungen auf die Attraktivität klassischer Produkte. Ein Beitragserhalt wäre nur noch für Versicherungsverträge mit einer Laufzeit von rund 25 Jahren gewährleistet. Würde ein Kunde einen Vertrag mit einer Laufzeit von weniger als 25 Jahren abschließen, wären die garantierten Leistungen geringer als die gezahlten Beiträge – ein im Verkaufsgespräch kaum vermittelbarer Effekt.

Zugeständnisse von Versicherern und Vermittlern

Aber auch der Gesetzgeber wird darauf schauen, wie die Branche die Umsetzung und die Leistungsfähigkeit der Lebensversicherungsprodukte gestaltet. Aus diesen Gründen wurde die Kalkulation so gestaltet, dass nunmehr ein Beitragserhalt nach 15 Jahren (klassische Rentenversicherung) beziehungsweise 17 Jahren (klassische Kapitalversicherung) gewährleistet ist.

Um dies zu erreichen, ist es notwendig, dass sowohl die Vermittler als auch die Versicherungsunternehmen Zugeständnisse machen. Die Gothaer wird daher bei diesen Verträgen die einkalkulierten Kosten reduzieren und die Courtage für Laufzeiten nur bis 20 Jahre abstaffeln. Entsprechend werden im neuen Vergütungsmodell die Courtagesätze und Bewertungsfaktoren für klassische Policen mit kürzeren Laufzeiten reduziert. Aber auch die Gothaer steuert ihren Teil dazu bei, da sie die reduzierten Kosten an die Kunden eins zu eins weitergibt. Dadurch bleibt das Produkt attraktiv, und Makler profitieren von besseren Verkaufschancen durch nach wie vor leistungsfähige Lösungen.

Die LVRG-Bestimmungen zum Höchstzillmersatz bedeuten de facto aber auch, dass in allen Lebens- und Rentenversicherungen die Abschlusskosten, die nicht gezillmert werden können, über die gesamte Vertragslaufzeit verteilt werden müssen. Da ein Teil der Abschlusskosten nicht mehr gezillmert werden darf, ist entsprechend die diskontierte Abschlussprovision um 15 Promille zu kürzen. Diese 15 Promille werden beim Makler aber nicht über die gesamte Laufzeit, sondern auf zehn Beitragsjahre verteilt, beginnend ab dem zweiten Vertragsjahr. Dies betrifft im Wesentlichen die Renten- und Kapitalversicherungen.

Bei dem neuen Vergütungsmodell wird für Renten- und Kapitalversicherungen inklusive Zusatzversicherungen ein Teil der diskontierten Abschlussprovision umgewidmet in eine

Der Kuchen wird anders verteilt: Trotz LVRG gibt es interessante Lösungen für Vermittler – und die Lasten auf alle Schultern verteilt.



DIE FOLGEN DES LVRG

Geringere Kosten sollen künftig an den Kunden weitergegeben werden

Das LVRG enthält zwei Neuerungen, die eine Änderung der Produktkalkulation erforderlich machen: die Reduzierung des Rechnungszinses auf 1,25 Prozent und die Senkung des Höchstzillmersatzes auf 25 Promille. Allerdings bietet die Gothaer interessante Lösungen für ihre Makler.

laufende Abschlusscourtage, die über zehn Beitragsjahre verteilt ausgezahlt wird. Darüber hinaus wird es bei der Gothaer – entgegen den Entscheidungen einiger anderer Marktteilnehmer – für selbstständige Biometrieprodukte weiterhin die volle diskontierte Abschlusscourtage geben. Hierdurch soll den Vermittlern die Möglichkeit eröffnet werden, für einen erheblichen Teil ihres Geschäfts nach dem bisherigen Modell vergütet zu werden. Auch Einmalbeiträge wie der neue Vermögensplan Premium, der zum 1. April eingeführt wurde, sowie Lösungen für das Kollektivgeschäft in den bAV-Preisklassen G und Q werden nach den alten Regelungen vergütet.

Neues Vergütungsmodell der Gothaer erst ab 1. Juli

Obwohl die Gothaer das LVRG und damit den neuen Höchstrechnungszins und den neuen Zillmersatz seit dem 1. Januar 2015 anwenden muss und diese Anforderungen in den Produkten entsprechend schon umgesetzt hat, wird das neue Vergütungsmodell erst zum 1. Juli 2015 eingeführt. Dies ermöglicht Vertriebspartnern eine Übergangszeit, in der sie sich auf die neue Situation einstellen können. Im Vergleich dazu reagiert der Markt auf die neuen Vorgaben uneinheitlich. Einige Versicherer haben bereits zum 1. Januar oder zum 1. April die Vergütung verändert. Weitere werden nun

gemeinsam mit der Gothaer folgen, und nur wenige Versicherer haben angekündigt, die Umsetzung zu einem

späteren Zeitpunkt durchzuführen. Letztendlich aber wird der Gesetzgeber darauf achten, dass die geringeren

Kosten an den Kunden weitergegeben werden und sich alle Gesellschaften daran halten.

„Die ersten Makler entwickeln bereits individuelle Modelle“

Drei Antworten von Norman Wirth, Rechtsanwalt und Vorstand des Bundesverbandes der Finanzdienstleister AfW

1. Die Absenkung des Höchstrechnungszinses zum Jahresanfang zwingt die Versicherer, einzelne Produktarten völlig neu zu kalkulieren und dabei die Abschluss- und Verwaltungskosten herunterzufahren, um weiterhin eine zeitlich erträgliche Spanne zwischen Vertragsabschluss und Erreichen des Beitragserhalts darstellen zu können. Ist dies der Mehrzahl der Makler bekannt, und welche Auswirkung wird dies auf die Gesamtvergütung haben?

Der Mehrzahl der Makler ist das inzwischen sehr bekannt. Zum einen wird hierüber doch schon recht viel in der Presse berichtet. Zum anderen sind schon einige Versicherer aus der Deckung gekommen und haben die neuen Modelle vorgestellt beziehungsweise befinden sich in der Umsetzung. Auch die großen Maklerpools versuchen, den angeschlossenen Partnern schon einen Überblick zu verschaffen, teils über ihre Newsletter, teils über die Webseite. Fakt ist: Die Gesamtvergütung wird insgesamt etwas sinken. Der Trend ist klar: Absenkung der Abschlussprovision, Anhebung der Bestandsprovision beziehungsweise der laufenden Abschlussprovision und Verlängerung der Stornohaftungszeit. Es gibt jedoch mehrere variable Modelle.

2. Die mit der Absenkung des Höchstzillmersatzes indirekt erforderlich gewordene Verschiebung hin zu Bestandsprovisionen wird derzeit von den Versicherern diskutiert und in ersten Fällen auch schon umgesetzt. Wann ist mit einem marktweiten Überblick über den Modus operandi zu rechnen?

Spätestens zum Ende dieses Jahres.

3. Wird es marktweit zu einem Rückgang der Gesamtvergütung kommen?

Soweit mit Gesamtvergütung die Einnahmen aus Provisionen beziehungsweise Courtagen gemeint ist – ja. Viele Makler orientieren sich aber bereits dahin, dass sie für sich individuelle Modelle entwickeln, um den drohenden oder schon vorhandenen Einkommensverlust auszugleichen. Das geht insbesondere in die Richtung, dass Kunden für bestimmte Tätigkeiten ein Honorar in Rechnung gestellt wird.



GDV-VERHALTENSKODEX

Versicherungs-Branche macht sich zum Vorreiter für faire und kompetente Beratung

Die großen Versicherungsunternehmen – wie auch die Gothaer – haben unabhängige Sachverständige prüfen lassen, ob sie sich konsequent an die elf Leitlinien des GDV-Verhaltenskodex halten. Diese sollen sicherstellen, dass die faire und bedarfsgerechte Vermittlung von Versicherungsprodukten Geschäftsgrundlage der Zusammenarbeit von Versicherern und Vertriebspartnern ist.



*Wie verhalte ich mich richtig?
Die Leitlinien des GDV-Kodex regeln
den fairen Umgang von Versicherern,
Vermittlern und Kunden.*

Überprüft wurde dabei zunächst, ob alle Maßnahmen des Compliance-Management-Systems in den Unternehmen im Hinblick auf den Vertrieb dem Elf-Punkte-Katalog des Verhaltenskodex entsprechen.“

Der folgende Schritt ist dann künftig eine Wirksamkeitsprüfung. Dies geschieht unter verschiedenen Gesichtspunkten; geprüft wird etwa, ob die von den Vermittlern in ihrer täglichen Praxis ausgefertigten Beratungsprotokolle tatsächlich den Erfordernissen des Verhaltenskodex entsprechen. Oder „ob die bei der Angemessenheitsprüfung vorgelegten Maßnahmen in der Realität auch wirklich gelebt werden“, so Glößner.

Makler sind allein ihren Kunden verantwortlich

Die Umsetzung des Kodex ist für die Versicherungsunternehmen in der Zusammenarbeit mit Maklern und Mehrfachagenten nicht so leicht möglich wie mit der eigenen Organisation. Makler beispielsweise sind einzig und allein den Interessen ihrer Kunden gegenüber verantwortlich und können schon aus diesem Grund keine Anweisungen von einzelnen Versicherern annehmen, mit denen sie zusammenarbeiten. Der Verband Deutscher Versicherungsmakler (VDVM), der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute (BVK), der Bundesverband Finanzdienstleistung (AFW) und der VOTUM-Verband unabhängiger Finanzdienstleister hatten schon frühzeitig signalisiert, dass ihre Mitglieder bereits eigenen Standesregeln verpflichtet seien.

Diese Kodizes werden vom GDV mittlerweile als ebenbürtig und geltend anerkannt. Denn auch dort stehen eine faire Beratung sowie transparente Produkte festgeschrieben. Versicherern bleibt nur die Möglichkeit, sich schlimmstenfalls von Maklerverbindungen zu trennen, wenn diese bei den Wirtschaftsprüfern durch unseriöse Geschäftspraktiken auffallen. „Das werden die Unternehmen dann auch tun müssen“, sagt Glößner, „wenn sie ein uneingeschränktes Testat erhalten wollen.“

Wenn für jeden einzelnen Versicherer sowohl der entsprechende Prüfungsbericht als auch dessen Compliance-Management-System auf der Homepage des GDV veröffentlicht wird, kann sich – zumindest theoretisch – jeder Verbraucher einen detaillierten Überblick verschaffen. Doch Glößner schränkt ein: „Das werden sich die wenigsten Verbraucher antun wollen.“ Vielmehr erwartet er ein reges Interesse der Medien und auch der Verbraucherschützer an den Daten.

Verbraucherschützer haben in der Vergangenheit immer wieder auf tatsächliche oder vermutete Missstände im Versicherungsvertrieb hingewiesen. Nachdem auch noch einige wenige Marktteilnehmer mit Skandalen in den Fokus der Medien gerieten, hat die Versicherungswirtschaft Konsequenzen gezogen. Am 14. November 2012 hat der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) einen weiter entwickelten Verhaltenskodex aufgelegt. Mit ihm soll die Beratungsqualität im Vertrieb noch mehr gestärkt werden.

Von den ursprünglich 2010 ins Leben gerufenen Verhaltensregeln unterscheidet er sich vor allem in seiner Verbindlichkeit. Wie GDV-Präsident Dr. Alexander Erdland betont, nimmt die Versicherungswirtschaft damit eine Vorreiterrolle in ganz Deutschland ein: „Dass sich die Versicherer mit dem Verhaltenskodex der Überprüfung durch unabhängige Dritte stellen, ist ein außerordentlicher Schritt, den bisher keine andere Branche gegangen ist.“

Schwarze Schafe sollen aussortiert werden

Aber um was genau geht es dabei? Der neue GDV-Verhaltenskodex enthält elf

Leitlinien, die den Rahmen für eine faire und bedarfsgerechte Vermittlung von Versicherungsprodukten setzen. Unternehmen, die dem Kodex beitreten, machen ihn zur Geschäftsgrundlage für die Zusammenarbeit mit ihren Vertriebspartnern. Mit schwarzen Schafen unter den Vermittlern, die das schnelle Geld, aber nicht die Beratung des Kunden im Fokus haben, muss die Zusammenarbeit gegebenenfalls beendet werden.

Am 1. Juli 2013 konnten die Versicherer dem Kodex erstmalig beitreten. Zu ihnen gehörte auch die Gothaer. Alle Teilnehmer werden inklusive Wirtschaftsprüfer-Testat auf der Homepage und im Jahresbericht des GDV veröffentlicht. Zwischenzeitlich haben die ersten Unternehmen ihr Prüfungsergebnis dem GDV vorgelegt. Unabhängige Wirtschaftsprüfer werden zukünftig regelmäßig kontrollieren,

ob die unternehmensinternen Vertriebsregeln dem Verhaltenskodex entsprechen.

Johannes Glößner ist Wirtschaftsprüfer bei der axis Beratungsgruppe. Als unabhängiger Sachverständiger hat er auch die Umsetzung des Kodex bei der Gothaer geprüft und dieser ein positives Testat erteilt.

Die meisten Versicherer wählten erstmöglichen Termin

Die Teilnehmerliste beim GDV, so Glößner, umfasst derart viele Unternehmen, „dass 95 Prozent der Beitragseinnahmen in Deutschland abgedeckt sind“. Die überwiegende Zahl der Versicherer, vor allem die großen Gesellschaften wie etwa auch die Gothaer, haben den erstmöglichen Termin zur Prüfung im vergangenen Jahr bereits wahrgenommen. Ein kleiner Teil der Branche lässt sich erst in diesem Jahr prüfen, die Ergebnisse werden dann 2016 veröffentlicht. Diesen zeitlichen Freiraum hat der Kodex den Versicherern gelassen.

Bis Ende April mussten auch die Prüfungen der Gothaer abgeschlossen sein. Glößner erklärt, worum es dabei im Detail ging: „Im ersten Schritt fand eine Angemessenheitsprüfung statt.

Die elf Leitlinien des GDV-Verhaltenskodex

- Klare und verständliche Versicherungsprodukte – Angaben über mögliche zukünftige Gesamtleistungen basieren auf standardisierten und fairen Verfahren.
- Das Kundenbedürfnis steht im Mittelpunkt bei der Beratung und Vermittlung.
- Compliance-Richtlinien für Mitarbeiter und Vermittler
- Beratungsdokumentation bei Abschluss
- Beratung des Kunden auch nach Vertragsabschluss
- Bei Abwerbungen bzw. Umdeckungen von Versicherungsverträgen ist das Kundeninteresse zu beachten.
- Eindeutige und klare Legitimation von Vertretern, Maklern und Beratern gegenüber dem Kunden
- Hoher Stellenwert der Vermittlerqualifikation
- Zusatzvergütungen mit Versicherungsmaklern
- Hinweis auf das bestehende Ombudsmannsystem für Versicherungen
- Verbindlichkeit des Kodex und Evaluierung

SCHADENERSATZ

Think Global – Haftung im Ausland wird zum wichtigen Beratungsthema

Die Globalisierung der Wirtschaft führt auch zu komplizierteren Haftungs- und Versicherungsfragen.

Die Internationalisierung des Handels erfährt immer größere Bedeutung. Das gilt besonders für Deutschland als wichtiges Exportland. Makler und ihre Kunden sollten genauso wie ein Versicherer gut gerüstet sein.

Der westfälische Fabrikant von Haken wusste nicht einmal, dass seine Produkte von einem Zwischenhändler auch in den USA verkauft wurden. Das erfuhr er erst, als dort nach seiner Produkthaftung gefragt wurde, und zwar gerichtlich. An einen der eigentlich gar nicht für diesen Zweck gedachten Haken hatte ein Käufer nämlich ein 600.000 US-Dollar teures Ölgemälde gehängt. Mit fatalen Folgen: Der Haken war zu schwach, und das Bild erst einmal beschädigt. Der Händler kam dennoch mit heiler Haut davon. Er ist in Deutschland bei der Gothaer versichert, und sie regelte den Fall über ihre Netzwerkpartner vor Ort.

Der geschilderte Fall zeigt, wie schnell selbst kleine Unternehmen bis hin zum handwerklichen Bereich in eine weltweite Haftung hineingezogen

werden können. Denn die Internationalisierung des Handels und Warenverkehrs weitet sich ständig aus. Das ist besonders in Deutschland als einer führenden Exportnation spürbar. Und immer stärker ist daran der Mittelstand bis hin zu kleinen Unternehmen beteiligt. Es geht dabei längst nicht mehr nur um Exporte ins europäische Ausland.

Medien berichten über exorbitante Summen

Der internationale Warenverkehr kann erhebliche juristische Risiken in sich bergen, denn die Rechtslage im „Empfängerland“ unterscheidet sich häufig erheblich von der in Deutschland. Dies gilt sowohl für die Frage „Wann hafte ich?“ als auch für die Höhe von Schadenersatzansprüchen. Über

exorbitante Schadenssummen aus den USA, aber auch England, berichten immer wieder die Medien. In jedem Fall können die Kosten der Abwicklung für Rechtsanwälte, Sachverständige und Gerichte enorm sein. Erschwerend kommt hinzu, dass – anders als noch vor einigen Jahren – Schadenersatzansprüche, die ihren Ursprung im Ausland haben, auch in Deutschland verfolgt werden. Früher haben Geschädigte im Ausland die Sache häufig auf sich beruhen lassen. Das ist heute aber immer weniger der Fall.

Zudem unterschätzen Unternehmen häufig die Haftungsrisiken aus Exporten, weil man der Frage – oft wegen geringer Umsätze – nicht genug Bedeutung beigemessen hat, oder auch, weil dem Unternehmen gar nicht bekannt ist, dass seine Produkte ins Ausland gehen. Möglicherweise

liefert ein Abnehmer (Händler) ohne Wissen des Unternehmers ins Ausland.

Deswegen sollten Makler auch für ihre kleinen Gewerbekunden unbedingt einen Versicherer aussuchen, der das Thema Auslandsschäden beherrscht und damit auch in der Praxis gut umgehen kann. Die Gothaer

verfügt weltweit in allen bedeutenden Märkten über ein dichtes Netz aus Anwälten, Sachverständigen und Dienstleistern, wie beispielsweise Schadengutachtern. So ist die Gothaer jederzeit in der Lage, die Schadenbearbeitung im Sinne ihrer Kunden weltweit zu gewährleisten.



ROLAND RECHTSSCHUTZ

Modern, flexibel, innovativ

Verbesserungen durch neues Baustein-System

Seit April ist das neue ROLAND Baustein-System auf dem Markt. Dank individueller Lösungen und transparenter Preisstruktur können Makler zukünftig noch genauer auf Kundenwünsche eingehen. Jede Lebenslage erfordert eine andere rechtliche Absicherung. Und ROLAND-Kunden sollen die zufriedensten aller Rechtsschutz-Versicherten sein. Starre Standard-Leistungen reichen dafür nicht aus. Mit der innovativen Produktstruktur kann jeder Kunde genau den Schuttschirm wählen, der seinem Bedarf entspricht.



komfortabel in einem neuen Online-Angebotssystem erstellt, in dem alle Nutzergruppen zu dem Bestand und Schadenverläufe auf einen Blick erfassen können.

Das ROLAND Baustein-System ist

- **modular und frei kombinierbar:** ROLAND-Kunden können Bausteine nach Belieben auswählen und bedarfsgerecht in mehr als 150 Varianten zusammenstellen.
- **flexibel und individuell:** Die Bausteine passen sich den Kundenwünschen an, jeder Kunde kauft und bezahlt nur das, was er benötigt.
- **nachvollziehbar und logisch:** Das Preissystem ist transparent für Kunden und Vermittler, genau definierte Zielgruppen-Nachlässe bedeuten faire Beiträge.
- **verständlich und persönlich:** Die neuen ARB nach GDV-Standard sind transparenter denn je, da der Kunde nur die für ihn relevanten Bedingungen erhält.
- **webbasiert und einheitlich:** Angebote und Anträge werden

Mit der modularen Produktstruktur hat ROLAND das Portfolio modernisiert und setzt so neue Maßstäbe in Sachen Rechtsschutz. Aus Kundensicht gute Gründe, sich für ROLAND zu entscheiden!

Schulungen und Webinare

Seit Mai 2015 kann die Gothaer über das neue ROLAND Online-Angebotssystem „NOA“ die neue Produktpalette verkaufen. Selbstverständlich schult ROLAND die Makler ab jetzt umfassend und unterstützt sie im Umgang mit der modularen Produktwelt – und das nicht nur mit Präsenzveranstaltungen, sondern erstmals zusätzlich auch in Form von Webinaren. Außerdem stellt ROLAND ausführliche FAQs zur Verfügung.

UNFALLRENTEPLUS

Kinder-Invaliditätsversicherung neu gedacht

Bei Kindern unter 18 Jahren sind es meistens gar nicht mal Unfälle, die zu bleibenden Schäden führen, sondern schwere Krankheiten. Deshalb bietet die Gothaer ein Produkt, das in jedem Fall die Existenz absichert.

Zwei Millionen Kinder erleiden jährlich einen Unfall, 120.000 davon mit bleibenden Schäden. Doch die Statistik sagt auch noch etwas anderes: Bei Kindern unter 18 Jahren überwiegen nicht Unfälle, sondern Krankheiten als Ursache für eine Schwerbehinderung. Eine bestehende Kinder-Unfallversicherung ist somit schon mal ein guter Anfang, allerdings endet der reine Unfallschutz im Falle einer schweren Erkrankung, und die finanzielle Existenzsicherung des Kindes ist gefährdet.

Deshalb rät beispielsweise die Verbraucherzentrale Niedersachsen zu einem umfangreicheren Unfallschutz – nämlich einem Vertrag, der neben Unfallfolgen auch die Invalidität eines Kindes infolge einer Erkrankung absichert. Vor diesem Hintergrund hat die Gothaer ihre Kinder-Unfallversicherung neu durchdacht und die Möglichkeit geschaffen, bestehende Kinder-Unfall-Policen zu

ergänzen oder Kinder ab dem ersten Lebensjahr weitestgehend für den Fall einer schweren gesundheitlichen Beeinträchtigung abzusichern.

Die UnfallrentePlus der Gothaer setzt in diesem Marktsegment Maßstäbe. Sie zahlt bei schwerwiegenden Krankheits- und Unfallfolgen eine lebenslange Rente. Die Rentenhöhen sind variabel zwischen 500 und 3.000 Euro vereinbar. Schon für 12,50 Euro im Monat kann ein Kind für den Invaliditätsfall mit einer empfohlenen lebenslangen Rente von monatlich 1.000 Euro abgesichert werden. Denn aus der gesetzlichen Renten-

versicherung erhalten Kinder bei einer Invalidität keine Absicherung, und eine klassische Berufsunfähigkeitsversicherung ist für Kinder nicht abschließbar.



QR-Code scannen und alles über das Produkt erfahren.

→ www.makler.gothaer.de/unfallrenteplus

Im emag hier klicken und den Film zur UnfallrentePlus ansehen!

Hier leistet die Gothaer UnfallrentePlus:

- **Organrente:** Rentenleistung bei irreversibler Schädigung von Organen durch Krankheit, z. B. Herz-, Nieren- oder Lungenerkrankungen
- **Grundfähigkeitsrente:** Rentenleistung bei Verlust definierter körperlicher Grundfähigkeiten, z. B. Sehen, Hören, Gehen, Sprechen
- **Krebsrente:** Rentenleistung bei Krebserkrankungen ab Stadium/Grad 2, Leistungsdauer variiert je nach Krebsstadium/-grad
- **Pflegerente:** Rentenleistung bei Pflegebedürftigkeit bereits ab Pflegestufe I
- **Unfallrente:** Rentenleistung ab einem Invaliditätsgrad von 50 Prozent durch einen Unfall
- **Im Ernstfall** sind Gothaer Kunden nicht auf sich selbst angewiesen. Hierfür gibt es das Reha-Management. Es sieht nicht nur eine Beratung und aktive Begleitung bereits im Krankenhaus vor. Vielmehr gibt es auch eine finanzielle Unterstützung bis zu 15.000 Euro für zusätzliche therapeutische Maßnahmen und 10.000 Euro für kosmetische Operationen. Das Reha-Management unterstützt auch die Wiedereingliederung des Kindes in den Alltag.
- **Rund um die Uhr** bietet die Gothaer telefonische Beratung und informiert über Ärzte und Krankenhäuser.
- **Stirbt der Versicherungsnehmer**, führt die Gothaer den vereinbarten Versicherungsschutz für das Kind bis zum vollendeten 18. Lebensjahr beitragsfrei fort.





Fachkräfte sind heiß begehrt. Um sie zu halten, lassen sich Unternehmen heutzutage eine Menge einfallen.

UNTERNEHMER-RISIKEN

Besondere Benefits für den Motor der Gesellschaft

Kleine und mittelständische Unternehmen sind das Herz der deutschen Wirtschaft – und oft fahrlässig in Sachen Versicherungen. Mit einer professionellen KMU-Beratung lassen sich große Potenziale erschließen.

Weit mehr als die Hälfte (60 Prozent) aller in Deutschland sozialversicherungspflichtig Beschäftigten ist für kleine oder mittelständische Unternehmen tätig. Das sind rund 15 Millionen Bundesbürger.

Nicht ohne Grund gelten die KMU als Motor für die deutsche Wirtschaft. Das Statistische Bundesamt listete in seiner Umsatzsteuerstatistik 2009 insgesamt über 2,8 Millionen Unternehmen mit einem Jahresumsatz von

bis zu einer Million Euro und gut drei Millionen Unternehmen mit einem Jahresumsatz bis zu zehn Millionen Euro auf.

Für Makler findet sich in diesem Geschäftsfeld also reichlich

Vertriebspotenzial. Denn so umtriebige Unternehmen auch beim Erschließen neuer Märkte sind – in Sachen Versicherungsschutz, also dem Absichern der betrieblichen und unternehmerischen Risiken, handeln sie oftmals nicht nur fahrlässig, sondern verzichten – oft unbewusst – auf ihre Attraktivität am Arbeitsmarkt.

Einmal jährlich mögliche Nachbesserungen prüfen

Die große KMU-Studie der Gothaer aus dem Jahr 2013 hatte gezeigt, dass ein Drittel dieser Unternehmen über maximal drei Policen verfügte, wenn auch mit einer leichten Verbesserung im Risikobewusstsein gegenüber dem Jahr 2010. Im Vordergrund standen dabei Betriebshaftpflicht- und Gebäudeversicherungen. Wobei bestehende Verträge allerdings von jedem dritten Unternehmen nur alle zwei Jahre auf ihren aktuellen Stand hin überprüft wurden. Im Zuge einer vorausschauenden Bestandspflege und -erhaltung sollten Makler aber zumindest einmal jährlich mögliche Nachbesserungen prüfen. Etwa im Hinblick auf zwischenzeitlich getätigte Investitionen oder sich verändernde Geschäftsfelder des Kunden.

Auf jeden Fall wünschen sich KMU eine schnelle und unkomplizierte Beratung. Wobei in den Unternehmen oft erst einmal ein Problembewusstsein geschaffen werden muss, wurde doch das Thema Versicherung in der Vergangenheit oft nur nebenbei behandelt. Mit dem fatalen Ergebnis, dass nicht nur das Wissen über den eigenen Versicherungsschutz kaum ausgeprägt ist – vielmehr werden vielfältig Potenziale, zum Beispiel bei der Mitarbeiterbindung oder der Reduzierung von Kosten durch einen verbesserten Versicherungsschutz, schlicht und einfach nicht genutzt. Makler finden in vielen Fällen einen regelrechten Renovierungsstau in all diesen Fragen vor.

Was ihnen gleichzeitig große Chancen bietet. Denn den Nachfragerückgang in Leben und Kranken wollen immer mehr Makler mit dem

Schaden-/Unfallversicherungsgeschäft im Gewerbesegment kompensieren. Für einen Erfolg setzt dies allerdings voraus, dass sie ihre Prozesse effizient und ihre IT zum Beispiel BiPro-fähig gestalten. Darüber hinaus sollten sie auf Versicherungslösungen zurückgreifen können, die die heterogenen Bedürfnisse der KMU durch ein hohes Maß an Individualität befriedigen und gleichzeitig die Komplexität beherrschbar halten.

Dafür braucht es einen Baukasten mit Lösungskomponenten für alle vorstellbaren Wünsche. Die Kunden sollen dann selbst entscheiden können, was sie versichern wollen und was nicht. Natürlich bei vollständiger Transparenz über die Leistungen innerhalb jeden Bausteins. Und es muss dabei einen ausgewogenen Mix aus Muss- und Kann-Bausteinen geben. All diese Voraussetzungen sind ebenso wichtig wie ein wettbewerbsfähiger Beitrag.

Vorteil: ein modular aufgebauter Deckungsumfang

Speziell auf Unternehmen des produzierenden Gewerbes und auf Großhandelsbetriebe zugeschnitten bietet die Gothaer ihre Unternehmer Police (GUP) an. Dabei sind die Betriebsarten klar definiert: Der Jahresumsatz sollte zwischen 2,5 und 25 Millionen Euro liegen, und der Mindestbeitrag liegt bei 5.000 Euro netto jährlich. Die Vorteile für das KMU: ein modular aufgebauter Deckungsumfang mit nur einem Bedingungsmerk, nur einem Versicherungsschein und nur einer Beitragsrechnung. Die Makler hingegen können mit einer kunden- und serviceorientierten Verkaufsphilosophie, mit ganzheitlicher Betrachtung ihrer Unternehmerkunden sowie der fachlichen Unterstützung der Gothaer punkten.

→ www.makler.gothaer.de/gup

▶ Im emag hier klicken und den Film zur GUP ansehen!

Die Gothaer Unternehmer-Police – damit punkten Makler bei ihren Geschäftskunden

Im Modul 1 sind die **Sachwerte** versichert. Versicherte Gefahren sind nicht nur die Naturgefahren Feuer, Einbruchdiebstahl und Raub, Leitungswasser, Sturm, Hagel, Überschwemmung und Erdbeben. Vielmehr gilt der Schutz auch bei Böswilligkeit, Streiks, Rauch oder Überschall sowie für zusätzliche benannte und unbenannte Gefahren sowie für Transportschäden. Wobei der Kunde in Zusammenarbeit mit dem Makler entscheiden kann, welche der Gefahren für ihn relevant sind und er somit aktiviert.

Hinsichtlich der versicherten Gefahren nahezu identisch ist das Modul 2 **Ertragsausfall** gestaltet. Hier entfällt lediglich das Transportrisiko.

Im Modul 3 geht es schließlich um das Thema **Haftpflicht**. Eingeschlossen sind die Betriebs- und die Produkthaftpflicht, inklusive der erweiterten Produkthaftpflicht, die Haftung für

Umweltrisiken nach dem Zivilrecht und dem Umweltschadengesetz und der Topschutz in der Privathaftpflichtversicherung.

Der Versicherungsumfang bemisst sich grundsätzlich nach der ermittelten und vereinbarten Höchstentschädigung. Bei der Sach- und Ertragsausfallversicherung verzichtet die Gothaer auf die Anrechnung einer Unterversicherung, wenn die Wertermittlung durch den Underwriter der Gothaer erfolgte und der Kunde seinen Umsatz korrekt gemeldet hat. Bei Betriebs-, Produkt- und Umwelthaftpflichtversicherungen gilt eine pauschale Versicherungssumme von fünf Millionen Euro, welche bei Bedarf erhöht werden kann. Bis zur Deckungssumme des Gesamtvertrages sind alle Deckungserweiterungen eingeschlossen, nur in einigen Punkten bestehen Ausnahmen. Die Selbstbeteiligung beträgt generell 500 Euro, nur in der Haftpflicht liegt sie bei 1.000 Euro.

SERVICE

KMU 100 – das Tool für Antrag und Deckung

Die Gothaer bietet die Möglichkeit zur Berechnung aller wesentlichen gewerblichen Kompositversicherungen mit einem Online-Tool: dem Gothaer KMU 100.

O b Bau oder Handel, Gastronomie oder Gesundheitsdienstleistungen: Mit Gothaer KMU 100 erhalten Gewerbebetriebe sofort und ohne großen Aufwand zuverlässigen Versicherungsschutz. Dieser deckt alle wichtigen Bereiche ab – von der Betriebshaftpflichtversicherung über die Geschäftsinhaltsversicherung, Gebäudeversicherung, Gewerbe-Glasversicherung, Elektronikversicherung, Werkverkehrsversicherung und Gruppenunfallversicherung bis hin zur Rechtsschutzversicherung.

Der Vertragsabschluss wird dank des neuen Systems der Gothaer noch einfacher: Er erfolgt über einen leicht zu bedienenden Tarifrechner mit vorläufiger Deckungs- und Antragsfunktion – die direkte Deckungsbestätigung

ist dabei einzigartig am deutschen Versicherungsmarkt. Die Daten werden im Anschluss direkt online an die Gothaer versendet. Das spart Zeit, Kosten und unnötigen Papierkram – und zwar für alle Seiten. Innerhalb von fünf Minuten kann es so ganz einfach zum Vertragsabschluss kommen.

Mit der Anwendung KMU 100 können Makler kleinen und mittelständischen Unternehmen Komposit-Produkte anbieten, die ohne komplizierte Anfrage- und Abstimmungsprozesse zwischen Makler, Versicherer und Kunde in Deckung genommen werden. Wettbewerbsfähige Beiträge machen Gothaer KMU 100 zusätzlich attraktiv. Bei Bedarf können die Produkte auch einzeln abgeschlossen werden – etwa,



Mit wenigen Klicks zu mehr Neugeschäft: Gothaer KMU 100.

wenn eine der Versicherungen bereits vorhanden ist.

Um unabhängigen Vertriebspartnern die Anwendung noch einfacher zu machen, hat die Gothaer nun außerdem die Suchbegriff-Funktion stark erweitert: Die Anzahl der Suchbegriffe umfasst mehr als 600 Stichworte. Zudem sind die meisten der 285 in Gothaer KMU 100 vordefinierten Betriebsarten in Haftpflicht versicherbar geschaltet.

→ www.GothaerKMU100.de

Schöner Wohnen: Vielen Senioren geht es im Alter nicht nur gut, sie haben meist auch noch Geld zu verschenken oder zu vererben.



ALTERSVORSORGE

Wohin mit dem Geld im Alter? Vieles spricht für eine Versicherungslösung

Mit dem neuen VermögensPlan Premium bietet die Gothaer ihren Vertriebspartnern ein Produkt, das genau den Wünschen ihrer Kunden entspricht. Dabei geht es nicht nur um eine sichere Vermögensanlage, sondern auch um den Bereich der steuerlich begünstigten Vermögensübertragung und -vererbung.

Personen aus den mittleren und höheren Einkommensklassen (Verdienst von mehr als 2.500 oder 4.000 Euro monatlichem Haushaltsnettoeinkommen bei Einzel- oder Mehrpersonen-Haushalten) gehen dem Ruhestand laut Gothaer-Umfrage überwiegend positiv gestimmt entgegen (siehe untenstehenden Text). Sie verfügen auch mehrheitlich über so viel Vermögen, dass sie daraus, zusammen mit ihrem späteren Einkommen, im Alter auf wenig bis nichts verzichten müssen. Und sie werden eigenen Schätzungen nach im Schnitt auch

noch 20.000 Euro zu vererben oder zu verschenken haben.

Grund genug für die Gothaer, Maklern seit dem 1. April dieses Jahres für genau diese Zielgruppen den VermögensPlan Premium zur Verfügung zu stellen. Denn nicht nur bei der Vermögensanlage, sondern auch gerade im Bereich der steuerlich begünstigten Vermögensübertragung und -vererbung an die nächste Generation sprechen gewichtige finanzielle Argumente für eine Versicherungslösung.

Hierbei handelt es sich um eine lebenslange Kapitalversicherung

gegen Einmalbeitrag, aus der beim Tod der versicherten Person eine garantierte Leistung mindestens in Höhe der gezahlten Beiträge (abzüglich Teilauszahlungen) plus etwaige Überschüsse fällig wird. Bei schweren Krankheiten kommt der Kunde ohne Stornoabschläge an sein Geld und verschafft sich so Liquidität. Darüber hinaus können Zuzahlungen und einmal im Quartal Auszahlungen getätigt werden. Mit den Zuzahlungen können zum Beispiel Schenkungsfreibeträge zu Lebzeiten voll ausgeschöpft werden. Über verschiedene Vertragsgestaltungen

kann das Vermögen überdies entweder bei Tod vererbt oder schon zu Lebzeiten verschenkt werden. Während der Ansparphase fällt keine Abgeltungssteuer an, zudem fallen Erbschafts- und Schenkungssteuer nur an, wenn die Freibeträge überschritten werden.

Für Makler haben diese Zielgruppen ein besonderes Potenzial, weil aufgrund des demografischen Wandels bald mehr ältere als jüngere Menschen in unserer Gesellschaft leben werden. Zudem ist die Zielgruppe 50+ vermögend und deshalb mit Erbfragen konfrontiert, die sich

Mit diesen Argumenten punktet der Makler

Der VermögensPlan Premium ist für alle Kunden eine gute Lösung, ...

... die rechtzeitig Regelungen über ihr Vermögen treffen wollen.

... die selbst schon geerbt oder einen höheren Betrag aus einer ausgelaufenen Lebensversicherung erhalten haben.

... die Vermögen an Personen außerhalb der Erbfolge, zum Beispiel Patenkinder oder nahestehende Menschen, vererben wollen.

... die eine wertvolle Immobilie erben und die Erbschaftssteuer finanzieren wollen.

... die ihr Vermögen zu einer attraktiven Rendite anlegen wollen.

... die Erbschaftssteuer sparen und regelmäßig Freibeträge ausnutzen wollen.

→ www.makler.gothaer.de/vermoegensplanpremium

vor allem damit beschäftigen, das Vermögen abzusichern.

RUHESTANDSPLANUNG

Das Marktforschungsunternehmen forsa hat im Auftrag der Gothaer und des F.A.Z.-Institutes 1.005 Bundesbürger, die älter als 45 Jahre sind und über ein mittleres oder hohes Haushaltsnettoeinkommen von 2.500 Euro und mehr verfügen, nach ihrer Ruhestandsplanung gefragt. Im Fokus standen bei dieser repräsentativen Untersuchung auch die Themen Pflegefall und Planung der Erbfolge.

Grundsätzlich freuen sich die Menschen auf die Zeit nach der Berufstätigkeit. Allerdings gibt es auch Schattenseiten. So fürchten 44 Prozent der Befragten finanzielle Einschränkungen. Offenbar besteht aber die Bereitschaft, sich notfalls einzuschränken. Mehr als 90 Prozent der Befragten gehen nämlich davon aus, die Kosten für Verpflegung, Wohnen, Bekleidung und Reisen auch nach dem Erwerbsleben aus Einkommen und Vermögen stemmen zu können. Dies gilt auch für die Gesundheitsversorgung – aus Sicht der forsa-Autoren angesichts steigender Kosten für medizinische Therapien und Medizintechnik „eine gewagte Aussage“.

Vermögen, Pflege, Erbschaft – so planen die Deutschen ihre Zukunft

Repräsentative Umfrage der Gothaer und des F.A.Z.-Institutes über die Pläne der Deutschen für die Zeit nach dem Arbeitsleben. Die meisten freuen sich auf diese Zeit, sehen aber auch die Schattenseiten.

Im Hinblick auf das Thema Pflegebedürftigkeit im Alter erkennt ein Drittel der Befragten von einem Alter von 60 Jahren an für sich persönlich ein hohes Risiko. Gleich groß ist der Anteil derer, die dann auch eine finanzielle Überforderung auf sich zukommen sehen.

Doch wofür nutzen die Deutschen ihr Vermögen im Alter? Die meisten Befragten wollen damit ihre Grundbedürfnisse decken und Lebensrisiken absichern, Frauen zeigen sich dabei besonders sicherheitsbewusst. Nur jeder Fünfte – und hier besonders stark ausgeprägt in der Altersgruppe zwischen 45 und 59 Jahren – will mit dem

Geld aus vollen Zügen sein eigenes Leben genießen.

Im Schnitt vererbt jeder Deutsche rund 20.000 Euro

Immerhin schaut die große Mehrheit nach vorn und regelt bestimmte Dinge rechtzeitig – zumindest die meisten Fragen. Etwa drei von vier Befragten haben sich bereits um einzelne Bestimmungen zum eigenen Ruhestand gekümmert und beispielsweise eine Patientenverfügung angefertigt. Gerade diese wird für Senioren mit zunehmendem Alter immer wichtiger. Etwa jeder Zweite hat zudem die eigene Erbfolge

geregelt. Und 42 Prozent der Befragten besitzen eine Vorsorgevollmacht. Nur der steuerlich eigentlich wichtige Aspekt der Geldschenkung scheint vielen gar nicht bekannt zu sein und wird von der Mehrheit nahezu vernachlässigt.

Eine Überraschung liefern gleichwohl die Antworten auf die Frage, wer gegebenenfalls beschenkt werden soll. Zwar wurden am häufigsten die eigenen Kinder und der oder die Lebenspartner/in genannt. Allerdings kam bei den befragten Männern die Lebenspartnerin deutlich häufiger vor als umgekehrt. Immerhin sechs Prozent sehen eine Schenkung an eine persönliche Pflegekraft vor – oder

an diejenige Person, die sich um das eigene Haustier kümmern wird.

Der Großteil der Befragten will seine Erbregelung möglichst steuerbegünstigt gestalten. Umso erstaunlicher, dass nur die wenigsten vorzeitig die Erbfolge regeln oder über Geldschenkungen entscheiden. Und dies, obwohl die derart zu Bedenkenden für das Gros der Befragten längst feststehen. 41 Prozent von ihnen veranlassen übrigens frühzeitig nahe Angehörige, ihre Erbfolge zu regeln. Doch um wie viel Geld geht es dabei am Ende? Die Umfrage liefert hierzu eine deutliche Antwort: mindestens 20.000 Euro. Besonders die Älteren ab 60 Jahren sind guter Dinge, einen solchen Betrag weitergeben zu können.

MaklerTV

→ Im emag hier klicken und im MaklerTV mehr sehen!

→ www.makler.gothaer.de/maklertv

ANALYSE

Aktienmarkt – Dividende ist der neue Zins

Wie entwickelt sich der Aktienmarkt und was machen die Anleger? Timo Carstensen, Fondsmanager der Gothaer Asset Management AG, schreibt über veränderte Verhaltensweisen von Anlegern und die nähere Zukunft des Aktienmarktes.



Von einem Geldregen durch clevere Anlage träumen die meisten Anleger.

Dieses Mantra hören Sie von vielen Anlegern, wenn Sie derzeit mit ihnen über die Kapitalmarktsituation und die beschwerliche Suche nach einer auskömmlichen Rendite sprechen. Ein Blick auf das am Rentenmarkt vorherrschende Renditeniveau macht deutlich, warum. Die jahrelange Niedrigzinspolitik und die außergewöhnlichen geldpolitischen Maßnahmen der Zentralbanken haben dazu geführt, dass die Renditen für Staats- und Unternehmensanleihen historisch niedrig sind. Für eine 10-jährige Bundesanleihe erhalten Sie gegenwärtig lediglich eine Rendite von 0,07 Prozent, und selbst für 10-jährige Staatsanleihen aus Spanien und Portugal werden Sie nur mit 1,44 Prozent bzw. 1,97 Prozent entlohnt (Stand 21. April 2015). Unternehmensanleihen und Pfandbriefe weisen je nach Laufzeit und Bonität eine ähnlich unbefriedigende Verzinsung wie Staatsanleihen auf, so dass am Ende nur eine Vermögensart die Renditebedürfnisse der Anleger erfüllen kann – Aktien.

Für europäische Aktien liegt die Dividende über drei Prozent

Die positive Aktienmarktentwicklung der letzten Monate zeigt, dass viele private und institutionelle Anleger diese Erkenntnis immer stärker bei ihrer Vermögensallokation berücksichtigen und folglich Zins- gegen Dividendenpapiere

tauschen. Dabei ist für viele Investoren insbesondere der höhere laufende Ertrag in Form regelmäßiger Dividendenzahlungen ein starker Anreiz, vermehrt

in Aktien zu investieren. Für europäische Aktien liegt die Dividendenrendite im Durchschnitt aktuell bei über drei Prozent und somit deutlich über den Zinszahlungen von europäischen Staats- und Unternehmensanleihen (Stand 21. April 2015).

Während die relative Attraktivität von Aktien gegenüber Renten von kaum einem Marktteilnehmer bestritten wird, mahnt die absolute Bewertung der Aktienmärkte – also der Vergleich zur eigenen Historie – vielerorts allerdings zur Vorsicht. Nach den meisten gängigen Bewertungsmaßstäben sind Aktien nach dem Kursanstieg der letzten Jahre nicht mehr günstig, sondern vielmehr ambitioniert bewertet. Das gilt sowohl für den US-Aktienmarkt als auch für europäische Aktien, wobei die Anleger in

Europa auf ein erstarkendes Gewinnwachstum durch die Euro-Abwertung und den sinkenden Ölpreis hoffen, welches wiederum die überdurchschnittliche Bewertung rechtfertigen würde. Die Berichtssaison für das vierte Quartal 2014 sowie die Ausblicke der Unternehmen auf das Fiskaljahr 2015 machen durchaus Mut und zeigen, dass diese Hoffnung nicht unbegründet ist.

Zusätzlichen Rückenwind erhalten Aktien von der weiterhin expansiven geldpolitischen Ausrichtung der Notenbanken und der stabilen, wenngleich moderaten konjunkturellen Erholung. Die für 2015 erwartete erste Leitzinserhöhung der amerikanischen Zentralbank wird an diesem Marktumfeld generell nichts ändern, da die Europäische Zentralbank und die Bank

of Japan ihre extrem expansiven Maßnahmen fortsetzen und somit die zukünftige Zurückhaltung der US-Notenbank kompensieren. Die Situation könnte sich mittelfristig allerdings ändern, wenn die anderen großen Zentralbanken dem Beispiel der amerikanischen Notenbank folgen und wieder restriktiver werden, das heißt dem Kapitalmarkt Geld entziehen. Da dieser Richtungswechsel gegenwärtig aber noch nicht abzusehen ist, sorgt die Geldpolitik weiterhin für Rückenwind insbesondere in Europa und Japan.



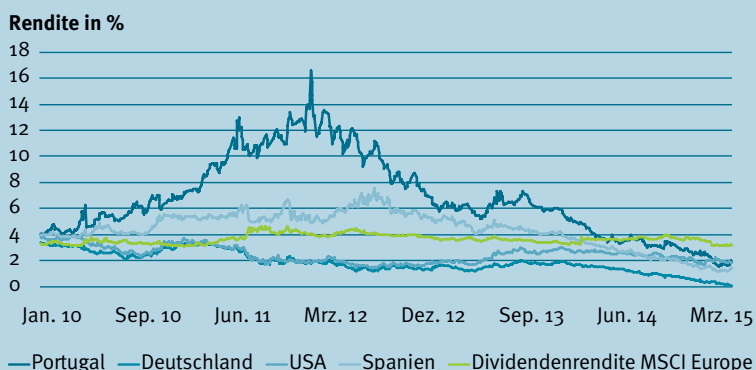
Gothaer-Fondsmanager
Timo Carstensen

Grundströmungen auf dem Aktienmarkt bleiben positiv

Die Grundströmungen am Aktienmarkt bleiben somit auch in den nächsten Monaten positiv, wobei Aktieninvestments durch die inzwischen hohen Bewertungen immer größeren kurzfristigen Risiken ausgesetzt sind. Um als Anleger an dem Potenzial der Vermögensklasse Aktien auch in schwierigem Fahrwasser zu partizipieren, bedarf es neben einem langfristigen Anlagehorizont einer intensiven und fortlaufenden Analyse des Kapitalmarktumfelds. Für die Aktieninvestments in den vermögensverwaltenden Gothaer Comfort Fonds und dem Gothaer Global wird diese umfangreiche Marktanalyse von den Kapitalmarktexperten der Gothaer Asset Management AG durchgeführt. Unabhängig davon, wie Sie investieren, Aktien sind ein fundamentaler Bestandteil in jedem auf langfristigen Vermögensaufbau ausgerichteten Portfolio.

www.makler.gothaer.de/investment

Dividendenrendite vs. Rendite 10-jähriger Staatsanleihen



LEBENSVERSICHERUNGEN

Deutliche Verbesserungen in Biometrie und Altersvorsorge

Die marktführenden Tarife in der Berufsunfähigkeitsversicherung (BU) wurden neu aufgestellt und verbessert. Auch in der Altersvorsorge sind die Kunden jetzt noch flexibler. Darüber hinaus wurde ein attraktives „Familienpaket“ eingeführt.

Das LVRG stellt die Lebensversicherungsbranche vor große Herausforderungen, bot aber gleichzeitig den Anlass für

Produktverbesserungen. Die Gothaer stellt Maklern deutlich verbesserte Produkte in den Bereichen Biometrie und Altersvorsorge zur Verfügung, mit

denen sie bei ihren Kunden punkten können.

Verbesserungen in der Biometrie

Hier wurden vor allem die Bedingungen zu den Berufsunfähigkeitszusatzversicherungen verbessert, indem die Formulierungen – soweit möglich – an den Top-Seller der Gothaer, der SBU Premium, angepasst wurden:

- Die Pflege wurde analog zur SBU definiert – also mit zwei von sechs ADL.
- Die Tätigkeiten von Schülern und Hausfrauen/-männern werden jetzt als Beruf anerkannt.

- Die Nachversicherungsoptionen wurden ausgeweitet, Fristen angepasst und neue Grenzen für eine Erhöhung der BU-Rente gezogen. Um den ständigen Vorwurf zu entkräften, dass eine Altersvorsorge nicht mit einer Berufsunfähigkeitsversicherung gekoppelt werden solle, weil bei eventuellen Zahlungsschwierigkeiten des Kunden nicht nur die Altersvorsorge, sondern auch der Berufsunfähigkeitsschutz gefährdet sei, wurde mit der neuen Tarifgeneration ein BU-Retter eingeführt. Damit kann die Differenz zwischen der ursprünglich vereinbarten BU-Rente und der beitragsfreien BU-Rente ganz einfach gedeckt werden – ohne neue Gesundheitsprüfung. Sowohl in der selbstständigen BU als auch in der BUZ hat die Gothaer eine Leistung wegen Krankschreibung („Gelber Schein“) eingeführt. Damit leistet das BU-Produkt der Gothaer jetzt nicht nur bei Berufsunfähigkeit, sondern auch bei längerer ununterbrochener Arbeitsunfähigkeit.

Es wurde also der Schutz erweitert, mehr Klarheit geschaffen und eine

größere Flexibilität eingebaut. Durch den neuen BU-Retter können die Kunden bei finanziellen Engpässen ihren Berufsunfähigkeitsschutz aufrechterhalten. Last, but not least gibt es jetzt für viele Berufe ein verbessertes Pricing.

Verbesserungen auch bei der Altersvorsorge

Mit der neuen Tarifgeneration, die von Morgen & Morgen fünf Sterne erhalten hat, ist die ReFlex-Produktfamilie am Markt jetzt noch besser positioniert. So sind die Kunden nun noch flexibler. Sie können die Höhe ihrer Beitragsgarantie aus einer Spanne zwischen zehn und 100 Prozent wählen und parallel im zweiten Topf zwei Garantiefonds besparen. Die aktive Vermögensverwaltung der beliebten Gothaer Comfort Fonds wird nun auch im zweiten Topf geboten. Darüber hinaus gibt es jetzt ein „Familienpaket“. Bei frisch gebackenen Eltern erhöht sich die Todesfallleistung, und in diesem Fall kann eine SBU mit Kurzantrag abgeschlossen werden.



Grund zur Freude: Bei BU und Altersvorsorge ist jetzt mehr drin.

PFLEGEVERSICHERUNG

Powerstage machen komplexes Thema einfach

Erfolgreich durch Pflege-VIB und Vergleichsrechner

Nach jüngsten Umfragen fürchten sich 84 Prozent der Deutschen davor, im Alter ein Pflegefall zu werden. Und dennoch verfügen von den rund 70 Millionen GKV-Versicherten lediglich 2,2 Millionen über eine private Pflege-Zusatzversicherung. Das sind etwa drei Prozent. Es besteht somit Handlungsbedarf, Menschen über ihre Pflegelücke aufzuklären. Um ihre Vertriebspartner mit umfangreicher Verkaufsunterstützung und Produktlösungen wie dem Pflege-Premium-Produkt MediP auszustatten, setzte die Gothaer 2015 ihre Pflegepower-Tage fort.

„Die Roadshow 2015 ist eine Erweiterung zu den mit viel Erfolg in den Markt gebrachten neutralen Pflege-Verkaufshelfern Pflege-VIB und LevelNine-Bedarfsrechner“, sagt Marcel Boßhammer, Leiter Makler Entwicklung & Service der Gothaer Krankenversicherung. Auf Basis der gesammelten Erkenntnisse hat die Gothaer eine neue, vierseitige Vertriebsinformationsbroschüre „Pflege-Kurz-VIB“ entwickelt, die sich auf die in der Endkundenberatung wesentlichen Aspekte fokussiert. Boßhammer: „Mit diesem Dokument ist es möglich, das Thema Pflege beim Endkunden in nur

20 Minuten zu platzieren, inklusive Bedarfsermittlung.“ Wie das im Kundengespräch funktioniert, erfuhren die Vermittler von den Referenten Hagen Engelhard, unabhängiger KV-Experte der Firma MediKost, und Oliver Fink, Geschäftsführer ObjectiveIT und Entwickler des Pflegevergleichsrechners LevelNine. Mit einer Sales-Story und einer „Zwei-Termin-Strategie“ inklusive der Vertriebswerkzeuge können Vermittler nun bestens vorbereitet in die Kundengespräche gehen.

Als Anreiz für die Umsetzung der Pflegeberatung zahlt die Gothaer beim Verkauf einer MediP-Zusatzversicherung zwei Monatsprovisionen on top.

➔ www.makler.gothaer.de/vibpflege

➔ <http://gothaer.levelnine.biz>

Im emag hier klicken und den Film zu MediP ansehen!



QR-Code scannen und alles über das Produkt erfahren.

„Die Absicherung des Pflegerisikos muss einen höheren Stellenwert bekommen“

Drei Fragen an Marcel Boßhammer, Leiter Makler Entwicklung & Service (Gesundheit)



GoNews: Die Gothaer hat eine Vertriebsinformationsbroschüre Pflege für Vermittler zur Kundenberatung aufgelegt. Ist das Thema noch nicht ausreichend beleuchtet?

Marcel Boßhammer: Die Thematik ist sehr komplex. Deshalb ist der Bedarf nach Qualifizierung im Bereich Pflegeversicherung sehr hoch. Mit der Pflege-VIB bieten wir eine einzigartige Hilfestellung. Als zusätzliche Verkaufshilfe bieten wir den neuen Vierseiter „Pflege-Kurz-VIB“ als individuelle Beratung für den 20-Minuten-Verkauf, der die Abschlussquote im Beratungsgespräch deutlich steigert. Darüber hinaus kann der Makler anhand des LevelNine-Pflegerechners eine Auswahl unter den Tarifen aller Anbieter treffen.

GoNews: Warum werden Pflegeversicherungen immer noch nicht stärker verkauft?

Boßhammer: Es liegt sicher nicht daran, dass unsere Kunden den Bedarf nicht erkennen. Die Bereitschaft, für den Pflegefall vorzusorgen, ist vorhanden. Ich denke, dass auf Seiten der Versicherer und Vermittler die Absicherung des Pflegerisikos einen höheren Stellenwert einnehmen muss. Als Versicherer sind wir dabei in der Pflicht, unsere Vertriebspartner mit neutralen Verkaufshelfern und intelligenten Produktlösungen wie unserem Pflege-Premium-Produkt MediP auszustatten.

GoNews: Was zeichnet MediP als Premium-Lösung konkret aus?

Boßhammer: Durch seine Bausteinsystematik lässt sich MediP an annähernd jede individuelle Versorgungssituation anpassen. Dieses Konzept unterscheidet MediP deutlich von vielen starren Produkten des Marktes. Weiter haben wir bei der Produktentwicklung in den AVB viel Wert auf Qualität gelegt. Besonders hervorzuheben sind zahlreiche Zukunftsklauseln, die das schon heute sehr flexible Konzept zum echten Lebensphasenbegleiter machen. Der günstige Einstieg über MediP3 mit Nachversicherungsmöglichkeiten ohne erneute Gesundheitsprüfung macht das Konzept gerade auch für junge Menschen attraktiv. Für Bestandskunden geben wir Maklern den Demenz-Baustein an die Hand, der auch separat versicherbar ist.

Die Alternativen: individuell betreut als Privatpatient oder langes Ausharren im Wartezimmer.



KRANKENVERSICHERUNG

Privat oder gesetzlich? Es gibt nur eine gute Lösung

Die Gothaer legt eine neue Broschüre mit dem Titel „Gesundheit schützen“ zur Frage GKV oder PKV vor – objektive Argumente erleichtern dem Makler die Beratung und dem Kunden seine Entscheidung für die private Krankenversicherung.

Viele Menschen fragen sich und in der Folge ihren Berater, ob eine gesetzliche oder eine private Krankenversicherung für sie die bessere Alternative ist. Die Gothaer hat deshalb eine Veranstaltungsreihe zum Thema GKV oder PKV gestartet und dabei auch die neue Vertriebsinformationsbroschüre (VIB) unter dem Titel „Gesundheit schützen“ vorgelegt. Anhand von lebensnahen Beispielen werden darin Argumente für und gegen beide Arten der Krankenversicherung durchgespielt und die entsprechenden Gesundheitskosten durchgerechnet – mit eindeutigem Ergebnis.

Zunächst geht es dabei um die Frage, wie die beiden Versicherungssysteme eigentlich funktionieren – hier das gesetzliche Umlageverfahren mit allen Nachteilen der demografischen

Entwicklung, dort das Kapitaldeckungsverfahren, das sich eng an den tatsächlichen Leistungen und Bedürfnissen orientiert. Antworten gibt es sowohl auf die Frage nach der künftigen Beitragsentwicklung in der PKV als auch hinsichtlich des Beitragssatzes in der GKV. Der Kunde erfährt explizit, dass ihm die Privatversicherung Leistungen auf dem jeweils besten und aktuellsten medizinischen Niveau garantiert, während die gesetzliche Krankenversicherung einem Wirtschaftsgebot unterliegt. So wurden dort im Zuge mehrerer Gesundheitsreformen in den vergangenen Jahren etliche Leistungen gekürzt – vor allem bei Arznei- und Hilfsmitteln. Standardisierte Abläufe lassen Patienten, Ärzten und Kliniken zudem immer weniger Freiräume.

Darüber hinaus sehen sich GKV-Mitglieder immer stärker mit selbst zu zahlenden IGeL-Leistungen konfrontiert. Manches davon mag Luxus sein – anderes jedoch, wie etwa Krebsvorsorge oder alternative Heilbehandlungen, ist in der PKV (je nach Vertrag) längst Standard. Hinzu kommt, dass diese IGeL-Leistungen in der GKV wie ein indirekter Beitrag wirken. Weitere Punkte der neuen VIB sind beispielsweise die Vorsorgeangebote der PKV, die mangelhafte Kostenübernahme der GKV bei ADHS, die gesetzlichen und privaten Leistungen bei einer Erkrankung während eines Auslandsaufenthalts und die Eigenanteile gesetzlich Krankenversicherter, wenn diese Zahnersatz benötigen. Geklärt wird zudem die Frage, warum Privatpatienten schneller an eine ärztliche Versorgung kommen – auch infolge des Hausarztmodells in der GKV.

Häufig werden Makler von ihren Kunden mit dem Vorurteil und der Furcht konfrontiert, Beitragssteigerungen im Alter nicht bezahlen zu können. Die VIB zeigt klar und deutlich auf, wie Kunden ihren Beitrag in gewissem Rahmen selbst steuern können. Dazu gehört ein möglicher Wechsel in einen Basis- oder Standardtarif genauso wie eine Erhöhung der Selbstbeteiligung im Krankheitsfall oder die Beitragsrückerstattung für leistungsfreie Jahre.

Aufgeklärt wird auch über die Frage, welche Voraussetzungen für einen Wechsel in die PKV gegeben sein müssen. Ganz wichtig ist darüber hinaus das Kapitel zur finanziellen Situation im Kranken- und Pflegefall und dass alleine die PKV mit ihren Krankentagegeldtarifen und Leistungen bei Pflegebedürftigkeit einen umfassenden Schutz bietet. Im Anhang der VIB werden dann noch wichtige Begriffe rund um die Krankenversicherung geklärt. Anschließend kann sich der Kunde selbst entscheiden – am besten für die Private.



QR-Code scannen und alles über die MediP erfahren.



Überblick Leistungsunterschiede		
Gesetzliche Krankenkasse		Private Krankenkasse
- Versorgung durch Kassenärzte - Überweisungspflicht zum Facharzt	Arztwahl	- Freie Wahl unter allen ambulant tätigen Ärzten - Status als Privatpatient: schnelle Terminvergabe, kurze Wartezeiten
- Nur rezeptpflichtige Arzneimittel, nicht rezeptpflichtige nur in Ausnahmefällen - Keine Leistung bei geringfügigen Gesundheitsstörungen - Rabattverträge legen erstattungsfähige Medikamente fest - Erstattung durch Festbeträge begrenzt	Arzneimittel	- Alle zugelassenen Arzneimittel - Erstattung in Höhe der tatsächlichen Preise
- Arzt bestimmt Krankenhaus per Einweisung - Kein Anspruch auf Behandlung durch bestimmten Arzt - Oft Unterbringung im Mehrbettzimmer	Krankenhaus	- Freie Krankenhauswahl bei voller Kostenübernahme je nach Tarif - Oft Wahlbehandlung - Oft Unterbringung im Ein- oder Zweibettzimmer
Keine Kostenübernahme für Heilpraktiker, alternative Behandlungsmethoden etc.	Naturheilverfahren	Sämtliche anerkannte Naturheilverfahren, Heilpraktiker, Homöopathie, Therapien nach Hufeland
Keine Leistungen	Sehhilfe	Je nach Tarif Kostenübernahme
Befundorientierter Festzuschuss (ca. 50% der Kosten), zusätzliche Kostenübernahme bei nachgewiesener regelmäßiger Vorsorge	Zahnbehandlung	Je nach Tarif Kostenübernahme

➔ www.makler.gothaer.de/vibgkvpkv

Abschließen nicht vergessen: Digitale Sorglosigkeit kann heutzutage verheerende Folgen haben.

IT UND SICHERHEIT

„Virens Scanner und Firewalls haben vielleicht vor 20 Jahren ausgereicht“

Sowohl Privatkunden als auch kleine und mittelständische Unternehmen haben in Sachen IT-Sicherheit Nachholbedarf. Makler können punkten, indem sie ihre Kunden für das Thema Cyber-Risiken sensibilisieren. Wer ein paar Grundregeln beachtet, kann auch seine eigene Firma schützen.

Ein kompletter Systemausfall hier, 80 Millionen geklaute Datensätze da: Hackerangriffe auf Firmen wie Sony Pictures oder den zweitgrößten amerikanischen Krankenversicherer Anthem geistern nahezu täglich durch die Medien. Wie groß die Reputationsschäden oder die finanziellen Folgen dabei tatsächlich sind, lässt sich meist nur schwer bemessen. Fakt ist: Vorfälle von Datenklau oder Sabotage nehmen ständig zu. Dabei beschränken sich Hacker und Datendiebe längst nicht mehr auf Großkonzerne und Global Player, sondern interessieren sich immer stärker auch für den Mittelstand. 64.426 Fälle von Cyber-Kriminalität wurden nach Angaben des Bundeskriminalamtes alleine im Jahr 2013 in Deutschland verzeichnet, verlässliche neuere Zahlen gibt es noch nicht. Fest steht: Die Dunkelziffer ist weit höher, denn nur die wenigsten

Firmen bringen eine Cyber-Attacke überhaupt zur Anzeige – oder sie bemerken den Angriff erst gar nicht. Was also tun? Viele kleinere und mittelständische Unternehmen wissen genau hier nicht weiter – oder sind sich der Gefahren überhaupt nicht bewusst. Das gilt auch für Maklerfirmen, und das, obwohl sie täglich mit sensiblen, personenbezogenen Daten arbeiten. Während sich viele Großkonzerne bereits gegen Cyber-Schäden gewappnet haben, herrscht im Mittelstand vielerorts digitale Sorglosigkeit. „Leider glauben einige Firmenchefs auch heute noch, dass es reicht, einen Virens Scanner und eine Firewall im Einsatz zu haben“, berichtet Christian Swoboda von der Gothaer Systems GmbH (GoSys), dem IT-Dienstleister des Gothaer Konzerns. „Wenn das aber überhaupt einmal gestimmt hat, dann vielleicht vor zwanzig Jahren.“

Dabei sind für den Unternehmenserfolg nicht nur wettbewerbsfähige Produkte und Dienstleistungen notwendig. Gerade die Nutzung moderner IT sowie der Anschluss an das Internet sind heute ebenso unverzichtbar, um im weltweiten Wettbewerb bestehen zu können. Digitalisierung und Vernetzung bieten aber eben auch eine breite Angriffsfläche für Cyber-Kriminelle, Daten und Know-how der Unternehmen abzugreifen oder die Betriebsabläufe empfindlich zu stören. „Und die Hackerangriffe werden immer professioneller“, sagt Swoboda. „Die Angreifer sind häufig sowohl personell als auch finanziell einfach viel besser aufgestellt als ihre Opfer. Gerade für IT-Abteilungen von KMUs ist das der altbekannte Kampf gegen Windmühlen.“

Im ständigen Wettlauf mit dem unsichtbaren Gegner können technische Maßnahmen demnach nur ein erster Schritt sein. Handlungsbedarf besteht auch in organisatorischer Hinsicht: So sollten Unternehmen stärker als bislang darauf achten, Sicherheits-Expertise aufzubauen – zum Beispiel durch Weiterbildungsmaßnahmen für die Belegschaft oder die Ernennung eines IT-Sicherheitsbeauftragten. Wie dieses betriebliche Gegenrücken genau aussehen kann, das versucht die Versicherungswirtschaft seit Kurzem mit einem neuen Prüf- und Zertifizierungsverfahren zu beantworten, das jüngst auf der Ce-bit in Hannover vorgestellt wurde. Unter Leitung der VdS Schadenverhütung GmbH, einer Tochtergesellschaft des GDV, soll künftig der einheitliche Standard mit der Nummer 3473 für Klarheit sorgen, mit dessen Hilfe sich Unternehmen nach festen Kriterien auditieren und zertifizieren lassen können.

Fazit: Der deutsche Mittelstand muss technisch und organisatorisch nachlegen, um der wachsenden Gefahr von

Cyber-Angriffen nicht schutzlos gegenüberzustehen. Der wichtigste Schlüssel zu mehr IT-Sicherheit liegt jedoch letztendlich in der Qualifikation und Sensibilisierung der Mitarbeiter für das Thema.



Christian Swoboda, IT-Experte der Gothaer Systems GmbH (GoSys)

So surfen Ihre Privatkunden sicher

- Betriebssystem und Software durch Sicherheits-Updates und Patches aktuell halten.
- Virenschutz-Software und Firewall sind Pflicht!
- Verwenden Sie einen aktuellen Internetbrowser mit aktivierten Sicherheitseinstellungen. Wenn möglich: Verschlüsselte Verbindungen nutzen.
- Unterschiedliche, passwortgeschützte Benutzerkonten ohne Administrator-Rechte sorgen für mehr Sicherheit.
- Voreingestellte Passwörter unbedingt ändern und in regelmäßigen Abständen wechseln. Benutzen Sie auf unterschiedlichen Seiten unterschiedliche Passwörter – oder verwenden Sie einen Passwortmanager.
- 12345, das eigene Geburtsdatum oder der eigene Vorname sind keine sicheren Passwörter! Verwenden Sie stattdessen nicht zu erratende Kombinationen aus Zahlen, Sonderzeichen, Groß- und Kleinbuchstaben.
- Vorsicht bei E-Mails mit Anhängen – vor allem von unbekannten Absendern.
- Anmelde-Informationen werden nicht per E-Mail angefordert. Falls doch, klicken Sie nicht auf die Links, sondern rufen Sie die Seite des Anbieters unter der Ihnen bekannten Internetadresse direkt auf, sonst landen Sie auf gefälschten Seiten.
- Daten sollten nur von vertrauenswürdigen Quellen heruntergeladen werden.
- Seien Sie zurückhaltend bei der Weitergabe persönlicher Informationen und Daten.
- Fertigen Sie regelmäßig Sicherheitskopien an.

Quelle: BSI (Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik)

Drei Fragen an Axel Laemmert, IT-Sicherheitsbeauftragter bei der Gothaer

GoNews: Was können Makler ihren Kunden raten?

Laemmert: Nun, zunächst einmal sollten sie im eigenen Hause ein Bewusstsein dafür schaffen, dass es in Sachen Cyber-Security nicht nur auf die Technik ankommt. Den Mitarbeitern muss klar sein, dass ein System zwar einigermaßen sicher sein kann, dabei aber auch weiter funktional bleiben muss. Ein total abgeschottetes System ist ja letztlich nutzlos. Durch diesen Spagat zwischen Usability und Security ist es aber umso wichtiger, dass jeder einzelne Mitarbeiter für das Thema IT-Sicherheit sensibilisiert ist.



GoNews: Was bedeutet das konkret?

Laemmert: Dabei kann es auch erst einmal um banal erscheinende Dinge gehen. Ein Mitarbeiter, der auf dem Rückweg vom Kunden im Zug sitzt und am Notebook personenbezogene Daten bearbeitet, sollte sich bewusst sein, dass da jederzeit jemand mitlesen kann. Als Schutz gibt es Bildschirmfolien, die ein Ausspähen erschweren. Ähnliches gilt für in der Öffentlichkeit geführte Handy-Telefonate. Ein anderes Beispiel: Beim Checken von E-Mails vom Firmen-PC aus – ob beruflich oder privat – kann ein Mindestmaß an Vorsicht nicht schaden, also: Kenne ich den Absender? Welche Endung hat der Anhang? Passen die Links zum Absender?

GoNews: Haben Sie sonst noch einen Tipp?

Laemmert: Makler, die IT-Sicherheit in ihrem eigenen Unternehmen leben, können damit auch beim Kunden punkten, indem sie auf das Thema aufmerksam machen und beratend zur Seite stehen. Und Anlässe, das Thema anzusprechen, gibt es ja nun wahrlich genug durch die regelmäßigen Negativschlagzeilen. Oder wenn zum Beispiel beim Kundenbesuch ein verlassener und nicht gesperrter Bildschirm auffällt, kann man das durchaus ansprechen.

Cyber-Kriminalität – das sind die größten Gefahren			
Bedrohungen	2013	2014	Prognose
Schwachstellen	↑	→	→
Spam	↑	↑	→
Schadprogramme	↑	↑	↑
Drive-by-Exploits und Exploit-Kits	↑	→	→
Botnetze	→	→	→
Social Engineering	→	↑	→
Identitätsdiebstahl	↑	↑	↑
Denial of Service (DoS; DDoS)	→	→	→
Advanced Persistent Threats (APT)	↑	→	↑

↑ Steigend → Gleichbleibend ↓ Sinkend

Quelle: Die Lage der IT-Sicherheit in Deutschland 2014, BSI



MEHRWERT: COACHING

Knigge heute – Warum gutes Benehmen im Business so wichtig ist

Gute Umgangsformen sind im Geschäftsleben essenziell – und mitentscheidend für den verkäuferischen Erfolg. Worauf Makler bei der Kommunikation mit Kunden achten sollten, erklärt Trainerin und Coach Ulrike Kiesewetter.

Geschäftsführerin von Mundgold Knigge & Kommunikation arbeitet seit sechs Jahren als Coach, Moderatorin und Trainerin im Umgang mit Menschen. Anhand maßgeschneiderter Trainings, Coachings und Events steigert sie die Professionalität ihrer Kunden und optimiert deren Auftreten. „Gute Umgangsformen sind oft das Zünglein an der Waage“, sagt die Fachfrau. „Sie wirken professionell

entscheidend. Er entsteht nonverbal, ist also vom Gefühl bestimmt und kann sich nach wenigen Sekunden entwickelt haben, spätestens aber nach zehn Minuten. Daher heißt es für Makler: von Beginn an aufmerksam sein. Laut Kiesewetter wirken ein Lächeln und Blickkontakt als Eisbrecher. Beim erstmaligen Zusammentreffen sollte eine kurze professionelle Vorstellung der eigenen Person erfolgen und zudem auf eine aufrechte und offene Körperhaltung geachtet werden sowie eine zum Anlass passende Kleidung. Wichtig: zuhören und Fragen stellen. „Oft wird der Kunde mit seinen Bedürfnissen zu wenig wahrgenommen“, sagt Kiesewetter. Der häufigste Fehler sei der „Informations-ICE“. Das bedeutet, die Kunden werden mit Informationen überfrachtet. Die Trainerin empfiehlt: „Der Gesprächsanteil sollte zu Beginn bei 80 Prozent auf Kundenseite liegen. Die restlichen 20 Prozent sind überwiegend Fragen des Maklers.“ Dabei gilt Smalltalk beileibe nicht als No-Go oder Zeitverschwendung, sondern als wichtiger Opener. „Er baut persönliche Kontakte auf und bildet eine Basis für Geschäfte. Gute ‚Smalltalker‘ sind oft gute und umsatzstarke Persönlichkeiten.“

beim Kontakt per E-Mail oder Telefon. Umso mehr, da durch die fortschreitende Digitalisierung heute bereits ein Großteil der Kommunikation online stattfindet. Im Web 2.0 gelten dabei besondere Regeln, die Makler niemals außer Acht lassen sollten. Vor allem der E-Mail-Verkehr verleitet viele zu einer lockeren Umgangsform. Allerdings sollten elektronische Nachrichten genauso höflich und korrekt formuliert werden wie gedruckte Briefe. Wer den Empfänger nicht gut kennt, ist mit einem „Sehr geehrter...“ besser dabei als mit einer zu flapsigen Anrede. Und nicht vergessen: Korrekturlesen und fehlerloses Schreiben ist Pflicht. Tippfehler wirken schludrig und respektlos. Smiley, wie erwähnt, höchstens dezent verwenden.

Zu oft schwimmt die Grenze zwischen Beruf und Privatem

Von der E-Mail übers Telefonat bis zum direkten Gespräch – in Unternehmen ist das richtige Benehmen jedes einzelnen Mitarbeiters von entscheidender Bedeutung. Ulrike Kiesewetter betont: „65 Prozent der Kunden wechseln zu einem anderen Unternehmen, weil sie mit der Dienstleistung eines einzigen Mitarbeiters unzufrieden sind.“

und wertschätzend und bieten eine fantastische Möglichkeit, sich von Mitbewerbern abzuheben.“

Vor allem bei den Kundengesprächen, die ein wichtiger Teil der Maklerarbeit sind, gibt es vieles zu beachten. Der persönliche Kontakt soll Vertrauen schaffen und die Kunden langfristig binden. Damit das funktioniert, ist bereits der erste Eindruck

diese höchstens dezent eingesetzt werden! Und miesgelaunte Versionen dieser sogenannten Emoticons sind sogar absolut tabu. Bei der persönlichen Begrüßung orientiert sich die Reihenfolge im Geschäftsleben nicht am Geschlecht, sondern an der Hierarchie-Ebene: zuerst der Vorgesetzte, dann die Mitarbeiterin. Kommt also der Geschäftsführer mit seiner Assistentin zu Besuch, erhält er zuerst die Hand. Nur bei ranggleichen Kollegen gibt man der Dame zuerst die Hand. Aber aufgepasst: Wer seinem Kunden auf neutralem Boden begegnet oder zu Gast in seinem Unternehmen ist, sollte besser warten, bis ihm die Hand gereicht wird.

Gute Umgangsformen sind das Zünglein an der Waage

Wie wichtig gepflegte Umgangsformen und ein korrektes Benehmen im Business sind, weiß Unternehmerin Ulrike Kiesewetter. Die

Nichts leichter als das: Eine E-Mail an den Kunden ist in wenigen Minuten verfasst, der Text zur Auflockerung vielleicht mit vielen fröhlichen Smileys garniert, dafür aber ohne Korrekturlesen mit vielen Flüchtigkeitsfehlern auf die Reise geschickt. Wer sich so verhält, hat, ohne es zu wissen, gegen eine der wichtigsten Business-Benimmregeln verstoßen. Bei den Smileys gilt: Je nach Vertrautheitsgrad sollten



Ulrike Kiesewetter, Mundgold Knigge & Kommunikation



MEHRWERT: WACHSTUMSSTRATEGIE

Der Schlüssel zum Erfolg liegt in der Vermeidung von Risiken

Für jeden Makler stellt sich die Frage der Wachstumsstrategie. Christian Lüth erklärt, wie Turbowachstum funktionieren kann, was bei der Kaufpreisentwicklung von Maklerbeständen zu beachten ist und wie Verkäufer und Käufer zusammenfinden.

Wie geht Turbowachstum in Zeiten des Verdrängungswettbewerbs? Seit Jahren stagniert das Prämienvolumen in der Komposit-Sparte. Für Experten wie Christian Lüth, Unternehmensgründer und Geschäftsführer der ibras GmbH, ist daher klar: Die Versicherungswirtschaft

ist gekennzeichnet durch einen sich stetig verschärfenden Verdrängungswettbewerb. Für jeden Makler stellt sich also die Frage nach der richtigen Wachstumsstrategie. Das Sachgeschäft rückt dabei immer mehr in den Fokus weiterer Überlegungen, um den Anteil der laufenden Vergütungen am Gesamtumsatz zu vergrößern.

Ob normales Wachstum, dynamisches Wachstum oder anorganisches Wachstum: Die Strategien sind vielfältig. Lüth hilft mit seiner Firma Maklern, ihre bisherige Strategie zu überprüfen und gegebenenfalls nachzujustieren. Turbowachstum durch Zukauf von Maklerbeständen ist mit Risiken behaftet. Doch die einfache

Formel „Je stärker das Wachstum, desto größer die Risiken“ muss nicht immer stimmen. Der Schlüssel zum Erfolg liegt in der Identifikation und Vermeidung von möglichen Risiken. Das gilt nicht nur für die Käuferseite: Auch auf die schlimmsten Fehler, die Verkäufer machen können, weist Lüth hin. Dabei stellt sich zum Beispiel die wichtige Frage nach dem realistischen Preis für den zu veräußernden Maklerbestand.

Was sind die größten Fehler beim Bestands(ver)kauf?

Aktuelle gesetzliche Änderungen wie das LVRG oder die Vermittlerrichtlinie IMD 2 führen zu Verunsicherungen bei der Kaufpreisfindung. „Immer wieder ist zu lesen, dass die Preise

auf Talfahrt sind“, erklärt Lüth. Seine Handlungsempfehlung: Ob die kolportierten sinkenden Kaufpreise auch für den eigenen Standort oder den Schwerpunkt des eigenen Bestands gelten, können Makler häufig nur schwer selbst einschätzen. „Da ist meist externes Know-how gefragt.“ Außerdem ist der Bestandswert eines Maklers nicht in Stein gemeißelt. So können Makler, die Kennzahlen ihres Bestands



Christian Lüth, Geschäftsführer der ibras GmbH

INTERVIEW

„Das Versicherungsgeschäft der Zukunft bleibt ein Push-Geschäft“

Was bringt die Zukunft? Prof. Dr. Diane Robers, Professorin für Service Innovation & Entrepreneurship der EBS Universität für Wirtschaft und Recht in Wiesbaden, spricht mit den GoNews über die Individualisierung von Produkten, die Bedeutung von Social Media, die Zukunft der Lebensversicherung und neue Anforderungen an das Berufsbild des Vermittlers.

GoNews: Frau Professor Robers, die Versicherungswirtschaft befindet sich im Umbruch. Wie weit wird die Konzentration am Versicherungsmarkt gehen? Wird es künftig weniger Anbieter geben?

Prof. Dr. Diane Robers: Der Markt der Versicherungen ist wettbewerbsintensiv. Eine generelle weitere Konzentration kann aktuell nicht abgeleitet werden, allerdings kommt es zu einer zunehmenden Spezialisierung der Anbieter. Aktuelle Studien zeigen, dass dem Personenversicherungsgeschäft und der Beratung im Versicherungs- und Vorsorgegeschäft eine hohe Veränderungsdynamik und Attraktivität zugeschrieben werden. Besonders relevante Geschäftsfelder sind dabei die berufliche Altersvorsorge sowie Schaden- und Unfallversicherungen.

GoNews: Wie müssen Versicherer ihr Geschäftsmodell verändern, um langfristig bestehen zu können?

Robers: Verschiedene Faktoren müssen greifen: Zum einen gilt es, das Angebot individualisierter auf die

„Als Konsequenz aus der Finanzkrise steigt die Bedeutung eines umfassenden, auf das gesamte Unternehmen ausgerichteten Risikomanagements“

Kundenbedürfnisse zuzuschneiden. Des Weiteren entdecken neue Marktteilnehmer Nischen wie zum Beispiel Kurzzeitversicherungsangebote. Zum anderen wird auf der Ressourcenseite das Thema demografischer Wandel und Fachkräftemangel auch die Versicherungsbranche einträchtigen. Hier werden neue Modelle in Personalrekrutierung und -entwicklung entstehen. Auf der Organisationsebene bedeutet dies, mehr Agilität in Strukturen und Abläufe zu bringen. Bei den äußeren Rahmenbedingungen nimmt die Regulierung weiter zu. Als Konsequenz aus der Finanzkrise steigt die Bedeutung eines umfassenden, auf das gesamte Unternehmen ausgerichteten Risikomanagements.

GoNews: Welche Rolle wird dem Internetauftritt und der Präsenz in den sozialen Netzwerken zukommen?

Robers: Schon die Kunden von heute treten informierter und selbstständiger auf. Sie haben über das Internet die Möglichkeit, sich nach ihren Bedürfnissen die gewünschten Leistungen maßgeschneidert zusammenzustellen. Die Digitalisierung wird weiter zunehmen, das trifft auch die Finanzdienstleister. Durch Social Media können auch neue Geschäftsfelder entstehen, das hat die Versicherungsbranche am Beispiel von friendsurance vor ein paar Jahren erlebt. Auch einfach handhabbare Apps sind heute üblich. In Zukunft werden

Seit 2011 ist
Dr. Diane Robers
Professorin an der EBS
Business School.



bleibt bestehen. Insbesondere Banken bauen ihren Marktanteil in der Altersvorsorge weiter aus.

GoNews: Wird es auf Sicht überhaupt noch klassische Lebensversicherungen nach altem Strickmuster geben?

Robers: Vor dem Hintergrund bestehender Verträge und Laufzeiten werden klassische Lebensversicherungen erhalten bleiben müssen. Aufgrund der niedrigen Verzinsung an den Finanzmärkten sollten aber neue Modelle diskutiert werden, die sich auch an veränderten Lebensarbeitszeitmodellen beziehungsweise neuen Biografien der Arbeitnehmer orientieren. Somit ist auch eine stärkere Flexibilisierung des jeweiligen Ansparplans denkbar.

GoNews: Wie weit wird die Konzentration am Vermittlermarkt gehen?

Robers: Der Trend zu Finanzdienstleistungsportalen ist ungebremsbar. Das FinTech-Segment wird in Deutschland gerade erst entdeckt und ausgebaut. Zudem gibt es einen wachsenden Anteil von Vergleichs- wie auch Re-Vergleichs-Onlineportalen. Insofern ist viel Bewegung auch im Vermittlermarkt zu beobachten. Neue Kompetenzen werden erforderlich – der Kunde sucht Wege, bequem, einfach, zeit- und kostensparend an seine Leistungen zu kommen.

GoNews: Welche Rolle werden künftig Makler spielen, beziehungsweise wie werden sie langfristig erfolgreich sein?

Robers: Viele Kunden vertrauen heute auf Vergleichsportale und Direktversicherer. Diese anonymen Online-Anbieter übernehmen damit Aufgaben, die in der Vergangenheit der persönlich bekannte Vermittler erfüllt hatte, zu geringeren Kosten. Trotz des sich verändernden Kundenverhaltens bleibt das Versicherungsgeschäft der Zukunft ein Push-Geschäft. Gerade im vertrauensbasierten, beratungsintensiven Vorsorge- und Lebensversicherungsgeschäft kann der personale Vertrieb gegenüber alternativen oder nicht personalen Kanälen punkten. Die Honorarberatung gewinnt, die reinen Vertriebsorganisationen verlieren an Bedeutung.

GoNews: Müssen Makler in den sozialen Netzwerken präsenter werden?

Robers: Nachdem in fast allen Berufsgruppen eine Präsenz in sozialen Netzwerken üblich geworden ist, werden sich auch Makler dem Trend einer Internetpräsenz nicht entziehen können. Die Auswahl der sozialen Online-Netzwerke hängt dabei von der Kundengruppe ab, die adressiert werden soll.

GoNews: Wie beurteilen Sie die Zukunft der privaten Altersvorsorge über Lebensversicherungen?

Robers: Aktuelle Studien zeigen, dass die Bedeutung der privat kapitalfinanzierten Vorsorge weiter zunimmt. Gleichzeitig wird erwartet, dass der Anteil der Bevölkerung, der sich diese Vorsorge leisten kann, weiter sinkt. Die Bedeutung der beruflichen und betrieblichen Altersvorsorge

die Kundenerwartungen in Bezug auf die Flexibilisierung der Produkte, das Angebot von standardisierten, preisgünstigen Produkten und das bereits hohe Serviceniveau steigen. Die zunehmende Nutzung der neuen Medien und die erhöhte Produkttransparenz spielen hierbei eine besondere Rolle.

GoNews: Entspricht die aktuelle Präsenz der Versicherer in den sozialen Netzwerken den Anforderungen, die eine moderne Unternehmenspolitik stellt?

Robers: In diesem Umfeld besteht Nachholbedarf, gepaart mit der Herausforderung, ständig auf dem Laufenden zu sein und den Auftritt entsprechend zu adaptieren. Zukünftig werden sich Versicherungen auch mit neuen Berufsgruppen beschäftigen und diese in ihre Unternehmenskultur integrieren müssen.

GoNews: In welchen Bereichen besteht Nachholbedarf?

Robers: Die Versicherungsunternehmen werden sich in den nächsten Jahren stärker als bisher auf einzelne Kundengruppen fokussieren. Zielgruppenspezifisches Marketing wird als wichtiger Schlüssel für den Zugang zum Kunden erachtet. Als



Und auch der Umgang mit Social Networks darf niemals unüberlegt erfolgen. Zu oft verschwimmen die Grenzen zwischen Beruflichem und Privatem. Wer sein Netzwerk, zum Beispiel bei Facebook, für Job und



Privatleben gleichzeitig nutzt, sollte darauf achten, welche Personen welche Inhalte sehen können. Unbedingt die Einstellungen für Privatsphäre prüfen und Geschäftskontakte und Freunde in unterschiedlichen Gruppen verwalten. Am besten, man überlegt vorher, welche Kommentare, Fotos oder Videos man allen zeigen will. Denn es gilt: Das Netz vergisst nichts. Und schon mancher hat sich mit einem peinlichen „Post“ mit einem Tasendruck selbst ins Abseits gestellt.

➔ www.mundgold.de

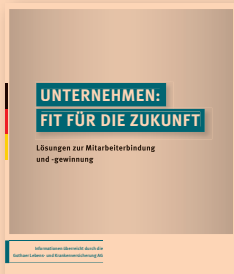
– zum Beispiel die laufende Jahrescourtage je Versicherungsnehmer – kennen und analysieren, den Bestandswert unter Umständen gezielt steigern.

Ein Aspekt liegt Christian Luth bei seiner Beratungstätigkeit stets am Herzen: „Am wichtigsten und entscheidend für den erfolgreichen Bestandsübertrag ist immer die richtige Kombination von Käufer und Verkäufer. Denn eine Win-Win-Situation erreicht nur, wer im heutigen dynamischen Markt für Bestandskäufe und -verkäufe die richtige Lösung findet, mit der auch die Bestandskunden zufrieden sind.“

➔ www.ibras.de

➔ www.ebs.edu

Broschüre rund um den Unternehmerkunden



Ein guter Verkauf folgt immer einer guten Beratung. Die Gothaer unterstützt Vermittler jetzt mit einer weitgehend produktneutralen

Informationsbroschüre für Unternehmerkunden. Die sogenannte Vertriebsinformationsbroschüre (VIB) mit dem Titel „Unternehmen: Fit für die Zukunft“ zeigt Handlungsbedarf auf, führt mit einem roten Faden durch die Beratung und informiert insbesondere über die Themen betriebliche Altersvorsorge, flexible Arbeitszeitleösungen, Berufsunfähigkeitsversicherungen und betriebliche Krankenzusatzversicherungen – also alle Instrumente, die ein Unternehmen für Mitarbeiter attraktiv machen.

➔ www.makler.gothaer.de/vibunternehmer

Tipps & Termine

Zum Lernen



Andreas Buttler

Einführung in die betriebliche Altersversorgung

Allein das ausführliche Kapitel über „Erbstehsteuer auf Hinterbliebenenleistungen“ lohnt die Anschaffung der 7. Auflage dieses Standardwerks, das sich mit allen relevanten Gesetzes- und Rechtsveränderungen seit 2011 beschäftigt.

320 Seiten; ISBN: 978-3-89952-727-8; 49 Euro (Rabatte bei Sammelbestellungen); Verlag Versicherungswirtschaft

Zum Sparen



Hans-Walter Schoor

Steuertipps für Versicherungsvermittler

Ein unverzichtbarer Helfer in Sachen Steuererklärung.

168 Seiten; ISBN: 978-3-89952-880-0; 29 Euro (Rabatte bei Sammelbestellungen); auch als E-Book; Verlag Versicherungswirtschaft

Impressum

GoNews

Das Vertriebsmagazin des Gothaer Konzerns
Ausgabe Mai 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 (1), Gothaer, Privat

Druck: Melter Druck, Mühlacker

Leuchtende Ideen für mehr Erfolg:
Unternehmensberater Ritter gibt
Maklern wichtige Impulse.



PORTRÄT

Unternehmensberater und Impulsgeber für Versicherer und Makler

Das Institut Ritter ist eines der aktivsten Beratungs- und Trainingsunternehmen im deutschsprachigen Raum. Der Fokus liegt vor allem darauf, Versicherern und Maklern Mehrwerte für ihr Geschäft zu bieten. Dafür erhielt er jetzt von der Zeitschrift „Wissen + Karriere“ den Strategie-Award 2014.

Steffen Ritter, Redner und mehrfacher Erfolgsautor, begleitet die deutsche Assekuranz beratend und trainierend bereits seit 1992. Dabei hatte der 1968 in Sangerhausen geborene vierfache Familienvater eigentlich den Lehrerberuf in Mathematik und Chemie ergreifen wollen. Doch schon im Referendariat wurde ihm klar, „dass das starre deutsche Schulsystem in vielen Aspekten nicht zu seiner Vorstellung der Entwicklung von Menschen passte“. Und bereits zu diesem Zeitpunkt gründete er sein heutiges Unternehmen. Das Institut Ritter mit Hauptsitz in Sangerhausen ist heute eines der aktivsten Beratungs- und Trainingsunternehmen für Versicherer und Vermittler im deutschsprachigen Raum. Das Unternehmen begleitet seit seiner Gründung sowohl Versicherungsunternehmen als auch Mehrfachagenturen und Makler.

Vor einigen Jahren wurde – insbesondere um den unabhängigen Vermittlern noch passgenauer Unterstützung bieten zu können – die Begleitung von Maklern und Maklerbetreuern abgetrennt und läuft heute erfolgreich über das IVV Institut für Versicherungsvertrieb. Beide Institute leitet

Steffen Ritter geschäftsführend. Sie zeichnen sich insbesondere dadurch aus, dass sie sich der Zielgruppe der Versicherer, Finanzdienstleister und Vermittler zu 100 Prozent fokussiert widmen. Dieser Erfahrungsschatz aus weit über 20 Jahren trägt dazu bei, dass sowohl Beratungen als auch Trainings von allen Mitarbeitern enorm

praxisnah und beispielhaft gestaltet werden.

Ohne überflüssige Theorie stehen unter anderem folgende Fragen im Mittelpunkt:

- Welche Strategie ist in der persönlichen Situation zu empfehlen?
- Wie kann die eigene Vertriebsarbeit automatisiert werden?
- Wie kann Kundenservice wertvoll und dennoch wirtschaftlich machbar gestaltet werden?
- Wie kann man die immer weiter steigende Verwaltung in den Griff bekommen?
- Wie werden Innendienst-Mitarbeiter in ihrer Arbeit vertriebswirksamer?
- Wie kann das Thema „Online-Offline-Beratung“ geschickt umgesetzt werden?

Ein immer wichtiger werdender Unternehmensbereich sind Trainings für Führungskräfte und Maklerbetreuer. Deren Rolle hat sich in der jüngeren Vergangenheit geradezu dramatisch verändert. Nur Produktinput war gestern, heute haben Maklerbetreuer Unternehmensberater und Impulsgeber für die Makler zu sein. Die richtigen Erfolgsrezepte liefern

ihren Vermittlern zudem ständig neue Ideen für die Erschließung von Zielgruppen. „Diese Anforderungen“, so Steffen Ritter, „gab es vor zehn Jahren nicht einmal ansatzweise.“

Keine leichte Aufgabe, aber das IVV Institut für Vermittlerbetriebe realisiert hierzu Praxistrainings mit abschließendem IHK-Zertifikat, die

zum Unternehmensentwickler für Vermittlerbetriebe (IHK) qualifizieren. In dieser Form ist dies deutschlandweit einmalig und exklusiv in Kooperation mit dem Institut Ritter möglich. Denn genauso wie die Welt der Makler sich verändert, verändert sich auch die Welt der Versicherer. Beide Seiten bedingen sich oft auch gegenseitig. In dem Moment, wo Makler sich immer mehr um Unternehmensführung kümmern müssen, sollten Versicherer an genau diesem Punkt Mehrwerte bieten. Sie müssen ihre Maklerbetreuer dazu befähigen, ihren neuen und anspruchsvollen Aufgaben gerecht zu werden. „Die bloße Bereitstellung von Produkten ist heute eindeutig zu wenig“, sagt Steffen Ritter. Versicherer und deren Maklerbetreuer sollten Vermittlern vielmehr helfen, ihre Firma zu führen. Vorbildlich ist hier die Gothaer aktiv, die Maklerbetreuer in ihre MehrWerte-Programme einbindet. Denn ein Maklerbetreuer als laufender unternehmerischer Impulsgeber bringt dem Vermittler doppelt Wert. So werden Maklerbetreuer befähigt, unternehmensberatendes Know-how in ihrem Tagesgeschäft immer wieder gezielt einzubinden.

Neben allen diesen Aktivitäten stehen seit zehn Jahren zusätzlich jährliche „Best of“-Analysen der deutschen Vermittler im Fokus. Das Institut Ritter vergibt in Zusammenarbeit mit dem BVK und dem Versicherungsmagazin einmal pro Jahr den Award „Unternehmer-Ass“ an die besten Vermittler und Makler Deutschlands. Doch damit nicht genug: Die bbg Betriebsberatungsgesellschaft hat vor vier Jahren den Award „Jungmakler des Jahres“ initiiert, den das IVV Institut für



Steffen Ritter, Unternehmensberater, Coach, Redner und Autor.

Versicherungsvertrieb als beratender Partner und Mit-Initiator begleitet.

Das Know-how findet zudem Niederschrift in der bereits seit 1999 – also seit 17 Jahren – erscheinenden Zeitschrift zur Vermittlerberatung Unternehmer-Ass. Diese Quartalszeitschrift ist die einzige Beratungsinfo für Vermittler und Führungskräfte der Versicherungswirtschaft. Zusätzlich gibt's auf www.ritterblog.de auch online seit 2006 mehrmals pro Woche Impulse für Vermittler.

Das Institut Ritter und das IVV Institut für Versicherungsvertrieb haben sich zu 100 Prozent konzentriert auf den Erfolg von Versicherern, von Vermittlern, von Maklern. Steffen Ritter erhielt hierfür vor wenigen Wochen von der Zeitschrift „Wissen + Karriere“ den Strategie-Award 2014.

➔ www.steffenritter.de

➔ www.ivv-beratung.de

➔ www.institutritter.de