

# GoNews

Exklusive Zeitung der Gothaer für ihre Vertriebspartner

## Top-Themen

### BUNDESTAGSWAHL

#### Der große Check: Was die Parteien wollen

Seiten 2 und 3



### NEUER VORSTAND

#### Christopher Lohmann im Interview

Seite 11

### EXPERTEN-MEINUNG

#### Weniger Garantie, höherer Ertrag

Seite 7

## Außerdem

### PRODUKT NEWS

Flexibler Schutz für Gewerbetreibende	4
Neuer Tarifrächner	5
Chancen der Unfallaktion nutzen	5
Unverzichtbar: Lebensversicherung	6
Zielgruppen-Fokussierung in der BU	6
Pflege: E-Gesundheitsprüfung	8
Schreckgespenst Bürgerversicherung	8
Neue MediClinic-Produkte	8

### INVESTMENT & FINANZEN

Stärkung des Fondsgeschäfts	9
Die Gothaer Fonds-Familie	9
Veränderungen bei der Altersvorsorge	9

### NEWS & SERVICE

LoveSelling: Tipps für clevere Verkäufer	10
Neu: Infos aus dem Vertriebsradio	10

### PORTRÄT

FiNet AG: Kein Pool für jedermann	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**

[www.makler.gothaer.de/maklertv](http://www.makler.gothaer.de/maklertv)



## POLICEN FÜR UNTERNEHMERHELDEN

### Mehr als zwei Millionen Möglichkeiten

Die Welt wird neu – und die Gothaer digitaler: Mit der neuen Tarifwelt GewerbeProtect richtet die Gothaer Allgemeine ihr Gewerbe-geschäft neu aus. Ein modulares Baukastenprinzip und technische Unterstützung am Point of Sale erleichtern Vertriebspartnern das Geschäft.

**D**er spartenübergreifende Produktbaukasten Gothaer GewerbeProtect ermöglicht die nötige Flexibilität, jeden Betrieb branchenspezifisch abzusichern. Insgesamt bietet die Gothaer GewerbeProtect mehr als zwei Millionen Kombinationsmöglichkeiten. Modernste Technik, ein zeitgemäßes Betriebsartenverzeichnis und die Verschlagwortung von knapp 3.000 Tätigkeitsbereichen unterstützen den Vermittler durch eine fundierte Vorauswahl der abzusichernden Risiken – ganz automatisch und auf den Kundenbetrieb

zugeschnitten. Der Clou: Bei jedem Produkt handelt es sich um einen rechtlich selbstständigen Vertrag. So kann der Versicherungsschutz nach Bedarf erweitert oder reduziert werden (mehr Infos finden Sie auf den Seiten 4 und 5).

Warum das alles nicht nur für den Kunden von Bedeutung ist? Weil auch viele Makler sich derzeit neu ausrichten müssen. Vermittler, deren Erträge in Leben und Kranken durch die aktuellen Marktgegebenheiten und immer mehr Bürokratie sinken, finden in der Gewerbeversicherung neues

Vertriebspotenzial. 2,5 Millionen kleine und mittlere Unternehmen benötigen ausreichenden Versicherungsschutz. Mit der Gothaer GewerbeProtect bietet die Gothaer ihren unabhängigen Vertriebspartnern nicht nur eine clevere Produktlösung für jedes Unternehmen rund um den Markt, sondern auch die nötige technische Unterstützung bei Beratung, Tarifierung, Angebot und Antrag. Neugierig geworden? Reinschauen lohnt sich:

[www.gothaergewerbeprotect.de](http://www.gothaergewerbeprotect.de)

## EDITORIAL

Lieber Vertriebspartner,

am 24. September findet die nächste Bundestagswahl statt. Und wir alle wissen: Für die Versicherungsbranche steht dann eine Menge auf dem Spiel. Wir fragen uns ja alle: Was wollen die Parteien? Wie geht es weiter mit Rente und Altersvorsorge? Wird das Schreckgespenst „Bürgerversicherung“ zu einer Bedrohung? Alles das sind Themen, die unsere Branche betreffen. Deshalb haben wir für Sie recherchiert und auf den Seiten 2 und 3 zusammengestellt, was die großen Parteien wirklich wollen und welche Veränderungen auf uns zukommen können.

Keine Fragezeichen, sondern ein dickes Ausrufezeichen steht hinter einer neuen Produktwelt, die wir Ihnen vorstellen möchten.



Die neue Gothaer GewerbeProtect ermöglicht mehr als zwei Millionen Kombinationen der individuellen Produktgestaltung. Mit der neuen Tariflandschaft richtet die Gothaer Allgemeine ihr Gewerbe-geschäft neu aus und macht ihre Prozesse fit für die Zukunft. Der digitale Wandel ist in vollem Gange und wir wollen auch in diesem Bereich vorn dabei sein (Seiten 4 und 5).

Sie sehen, die aktuelle Ausgabe liefert wie immer Mehrwerte, um Ihnen die Arbeit zu erleichtern.

In diesem Sinne wünsche ich Ihnen viel Spaß beim Lesen.

Ihr

**Ulrich Neumann**

Ulrich Neumann, Leiter Maklervertrieb

## MEDIENBÖRSE

### Kundenkommunikation ganz einfach

Die Gothaer unterstützt ihre Vertriebspartner mit produktneutralen und kostenfreien Inhalten für die maklereigene Internetseite, den Newsletter oder die Social Media-Auftritte.

**S**eit kurzem bietet die Gothaer ihren unabhängigen Vertriebspartnern eine clevere und vor allem kostenfreie Lösung an, um mit ihren Kunden zu kommunizieren – den Mehrwert „MedienBörse für Makler“. Die Plattform bietet Vertriebspartnern bebilderte Texte für den Einsatz bei ihren Kunden per Newsletter, über Social Media-Kanäle wie Facebook oder über die eigene Homepage.

Viele Makler haben es bereits erkannt: Die Kundenansprache über diese modernen Kanäle kann ein nützliches Instrument

der Kundenbindung sein. Doch nur wer regelmäßig Beiträge bei Facebook postet, erscheint überhaupt in den Timelines seiner Kunden. Und auch ein Newsletter bringt nichts, wenn er nur einmal pro Jahr verschickt wird.

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

Vertriebspartnern die „MedienBörse für Makler“.

Etwa zweimal pro Woche stellt die Gothaer die Inhalte bereit, die Makler in ihrem Namen nutzen können. Das Fotomaterial wird so ausgewählt, dass es unbedenklich verwendet werden kann, ohne dass unabhängige Vertriebspartner sich Gedanken über Urheber- und Nutzungsrechte machen müssen. Die Texte sind ebenfalls frei editierbar, jeder Makler entscheidet selbst, ob er seine Kunden bei Facebook siezt oder duzt, und ob er die Texte noch um eine Einladung zur Kontaktaufnahme erweitern möchte oder nicht. All das nicht zuletzt,



So sieht die MedienBörse im Netz aus.

weil die Gothaer die Unabhängigkeit ihrer Vertriebspartner sehr ernst nimmt: Die redaktionelle Hoheit liegt also ganz beim Makler selbst.

[www.makler-medienboerse.de](http://www.makler-medienboerse.de)

Was bringt die Wahl im September? Rund 600 Abgeordnete der verschiedenen Parteien ziehen in die Bundestag ein – und gestalten die Zukunft des Landes.



BUNDESTAGSWAHL 2017

## Die Qual der Wahl – Version 2.017

Wenn am 24. September die Wähler an die Urnen gerufen werden, stimmen sie auch über die künftigen Entwicklungen für die Versicherungsbranche ab. Es sind Entscheidungen, die die Branche direkt betreffen. Was also wollen die Parteien? Was planen CDU, SPD & Co.? Was ändert sich in Sachen Rentenversicherung, privater Altersvorsorge und Krankenversicherungsschutz?\*

### Anhebung des Rentenniveaus: Mehr Geld – ja oder nein?

**CDU** Eine Anhebung des Rentenniveaus kann nach Meinung der CDU nicht die Lösung sein. Vielmehr müsse die Entwicklung in Abhängigkeit von Beiträgen und Löhnen betrachtet werden. Ausnahme: Bis 2030 dürfen 43 Prozent nicht unterschritten werden.

**SPD** Ziel ist es, das Leistungsniveau der gesetzlichen Rente stabil zu halten. Dabei sei klar, dass die Rentenversicherung den demografischen Wandel nicht alleine

schultern kann, die Stabilisierung also Aufgabe der gesamten Gesellschaft sei. Das Gesamtkonzept der SPD sieht deshalb einen Demografie-Zuschuss aus Bundesmitteln vor. Die Hauptrisiken, im Alter auf Grundsicherung angewiesen zu sein, liegen nach Sicht der Sozialdemokraten in der Erwerbsminderung und in generell fehlenden gesetzlichen Rentenansprüchen.

**Freie Demokraten FDP** Aus Sicht der FDP war die Rentenniveau-Festsetzung ein wichtiger Schritt auf dem Weg zu einer zukunftsfähigen Rente. Ein sinkendes

Rentenniveau bedeute außerdem nicht, dass die Renten sinken, sondern dass sie langsamer steigen als die Löhne. Die gesetzliche Rente werde auch künftig ein wichtiger Bestandteil der Altersvorsorge sein, angesichts des demografischen Wandels ist private Altersvorsorge aus liberaler Sicht jedoch unverzichtbar, um die nachfolgenden Generationen nicht über Gebühr zu belasten.

**BÜNDNIS 90 DIE GRÜNEN** Bündnis 90/Die Grünen sehen das Problem allgemeiner: Besonders Frauen droht Armut im Alter. Für Menschen, die den größten Teil ihres

Lebens gearbeitet, Kinder erzogen, andere Menschen gepflegt oder sonstige Anwartschaften in der Rentenversicherung erworben haben, soll deshalb eine Garantie-Rente eingeführt werden, die oberhalb der Grundsicherung liegt – ohne Bedürftigkeitsprüfung und ohne Anrechnung von betrieblicher und privater Altersvorsorge. Gerade Geringverdiener haben auch bei einem stabilen Rentenniveau keine Chance, sich eine Rente oberhalb des Grundsicherungsniveaus zu verdienen. Eine Stabilisierung des Rentenniveaus sei deshalb zwar notwendig, Rentenniveau und Beitragssatz müssen aber in einem angemessenen

Verhältnis stehen, sodass auch die junge Generation weiter in die gesetzliche Rente vertrauen kann.

**DIE LINKE.** Die Linke möchte per Rückkehr zu einem Rentenniveau von 53 Prozent und mit Hilfe eines gesetzlichen Mindestlohns in Höhe von zwölf Euro brutto garantieren, dass man in Zukunft nach 45 Jahren Arbeit nicht zum Sozialamt gehen muss. Ihre Forderung: eine einkommens- und vermögensgeprüfte „Solidarische Mindestrente“ von mindestens 1.050 Euro netto.

### Renteneintrittsalter: Arbeiten bis 65, 67 oder länger?

**CDU** CDU und CSU haben signalisiert, dass sie die neu eingeführte schrittweise Anhebung auf 67 Jahre erst einmal beobachten möchten. Ergibt sich weiterer Handlungsbedarf vor 2029, müsse man neu entscheiden. Deutlichere Stimmen gehen in der Union davon aus, dass bei steigender Lebenserwartung auch das Renteneintrittsalter steigen wird. Das sollte aber nicht automatisch passieren, sondern im Lichte der Gesamtentwicklung entschieden werden. Notwendig seien darüber hinaus Ansätze für freiwilliges

längeres Arbeiten, zum Beispiel durch die Flexi-Rente.

**SPD** Die SPD lehnt hingegen entschieden eine weitere Anhebung ab. Stattdessen gehe es zunächst erst einmal darum, dafür zu sorgen, dass mehr Menschen gesund und unter altersgerechten Arbeitsbedingungen die Regelaltersgrenze erreichen können.

**Freie Demokraten FDP** Die Liberalen halten angesichts der vielfältigeren Lebensentwürfe und der je nach Beruf höchst verschiedenen Arbeitsbelastungen

starre Altersgrenzen für den Renteneintritt nicht mehr für zeitgemäß. Stattdessen brauche es eine echte Flexi-Rente: So soll ab 60 jeder selbst entscheiden können, wann er in Rente geht. Das Einkommen aus gesetzlicher Rente und sonstiger Altersvorsorge müsste als einzige Voraussetzung über dem Grundsicherungsniveau liegen. Die Hinzuverdienstgrenzen neben dem Rentenbezug sollen abgeschafft werden.

**BÜNDNIS 90 DIE GRÜNEN** Für Bündnis 90/Die Grünen ist die schrittweise Anhebung ebenfalls gesetzt, müsse aber mit

einer verbesserten Beschäftigungssituation für ältere Arbeitnehmerinnen und -nehmer einhergehen. Die Regelaltersgrenze sollte dabei keine starre Grenze mehr darstellen.

**DIE LINKE.** Sie plädiert für die Rückkehr zum Renteneintritt mit spätestens 65 – und das natürlich abschlagsfrei. Wer 40 Erwerbsjahre beisammen hat, soll sogar bereits ab der Vollendung des 60. Lebensjahres den abschlagsfreien Eintritt ins Rentenleben schaffen, gerade für körperlich anstrengende Berufe sei das notwendig.

Lachend in die Rente, aber wann?



\*Stand Mai 2017. Wahlprogramme können sich noch ändern.

## Was wird aus Riester- und Basis-Rente?

**CDU** Die Union hält die Riester-Rente nicht für gescheitert, ein Nachjustieren lohne sich. Wie das genau aussehen kann, darüber gehen die Meinungen in der Union aber auseinander. Noch im April fand Horst Seehofer, mehr Eigenvorsorge als Pflicht reiche nicht aus. Wenig später lag der Schlüssel zum Erfolg in einer deutlichen Erhöhung der staatlichen Förderung. Eine weitere Überlegung: die Abschaffung der Beitragsgarantie zugunsten höherer Ertragschancen.

**SPD** Für die SPD haben sich die Erwartungen an die steuerlich geförderte private Altersvorsorge nicht erfüllt. Ihr Gesamtkonzept sieht deshalb vereinfachte und transparentere Riester-Produkte und eine Erhöhung der Grundzulage vor.

**Freie Demokraten FDP** Die FDP hält die geförderte private Vorsorge hingegen für essentiell und einen wichtigen Baustein eines zukunftsfesten Rentensystems. Ihre Lösung: mehr Verbraucherfreundlichkeit und Vergleichbarkeit der Produkte. Die Riester-Förderung soll künftig allen zur Verfügung stehen, also auch Selbstständigen oder Mitgliedern in berufsständischen Versorgungswerken. Außerdem wollen die Liberalen die Möglichkeit schaffen, sich über ein datenschutzsicheres Online-Vorsorgekonto jederzeit einen Überblick über die bisherigen Ansprüche zu verschaffen.

**BÜNDNIS 90 DIE GRÜNEN** Bündnis 90/Die Grünen setzen der Riester-Rente als Alternative – nicht als Ablösung – die Idee eines Bürgerfonds entgegen. Beweise, dass ein öffentlich verwaltetes,

einfaches, kostengünstiges und sicheres Basisprodukt eben genau das sein kann – einfach, kostengünstig und sicher –, bleiben Bündnis 90/Die Grünen aber schuldig. Des Weiteren soll sich die öffentliche Förderung in Zukunft vor allem auf Geringverdienende konzentrieren.

**DIE LINKE.** Sie hält die staatlich geförderte Rente in ihrer heutigen Form für komplett gescheitert und möchte für Lösungen sorgen, wie Riester-Versicherte freiwillig ihre bisher erworbenen individuellen Ansprüche kostenarm auf das persönliche Rentenkonto bei der gesetzlichen Rentenversicherung übertragen können. Die staatliche Förderung würde dann in Form von Bundeszuschüssen an die gesetzliche Rentenversicherung fließen.

## Kommt die Pflicht-Altersvorsorge für Selbstständige?

Alle Parteien im Bundestag sehen hier Handlungsbedarf, weil viele Selbstständige nicht über Versorgungswerke abgesichert sind, sondern allein für das Alter sparen (müssen). Da gerade Solo-Selbstständige dies häufig nicht schaffen, ist nun wieder eine Altersvorsorgepflicht im Gespräch. Doch anders als in früheren Wahlkämpfen scheint diesmal eine gewisse Einigkeit unter den Bundestagsparteien zu herrschen. Allerdings gibt es sehr unterschiedliche Meinungen darüber, wie Selbstständige besser abgesichert werden können. Zumindest wollen alle Parteien eine Öffnung der gesetzlichen Rentenversicherung.

**CDU** Die Union sträubt sich gegen einen vollständigen Zwang zur

gesetzlichen Rentenversicherung und will den Selbstständigen lieber die Option offenhalten, sich gegebenenfalls anderweitig abzusichern – eine Versicherungspflicht mit Wahlfreiheit also.

**SPD** Die SPD sieht einen obligatorischen Schutz über die gesetzliche Rentenversicherung als das Mittel der ersten Wahl. Der Vorteil hierbei wäre nicht nur eine finanzielle Absicherung im Alter. Die Rentenversicherung würde zudem sowohl bei Erwerbsminderung als auch bei notwendigen Reha-Maßnahmen für die Selbstständigen aufkommen.

**Freie Demokraten FDP** Die FDP möchte Selbstständige verpflichten, künftig für eine Basisabsicherung im Alter vorzusorgen – allerdings inklusive

Wahlrecht der Vorsorgeform. Wer nicht Pflichtmitglied in einem berufsspezifischen Alterssicherungssystem ist, soll frei wählen können unter privaten Rentenversicherungen, Fonds, Immobilien oder der freiwilligen Vorsorge in der gesetzlichen Rentenversicherung. Die Pflichtversicherung einzelner Selbstständiger in der gesetzlichen Rentenversicherung will die FDP hingegen abschaffen.

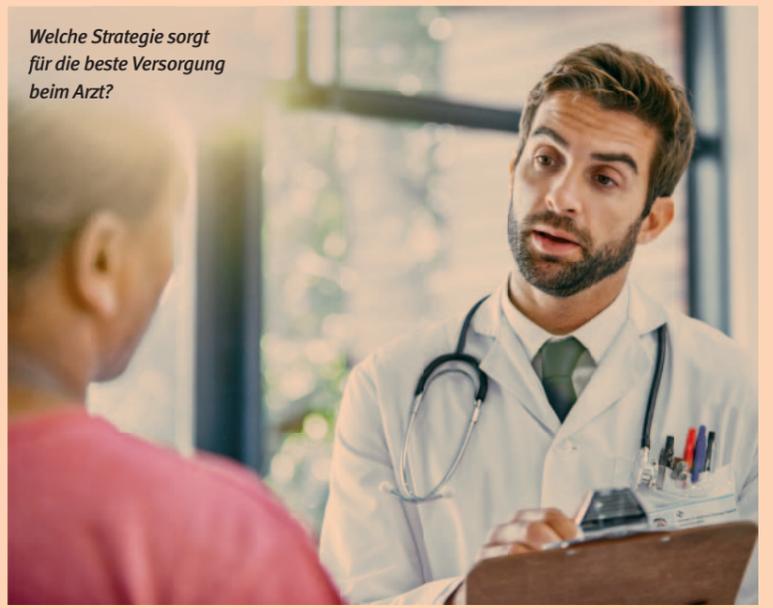
**BÜNDNIS 90 DIE GRÜNEN** Bündnis 90/Die Grünen wollen im Wesentlichen den obligatorischen Schutz, den auch die SPD anstrebt.

**DIE LINKE.** Auch die Linke setzt, wie SPD und Bündnis 90/Die Grünen, auf den obligatorischen Schutz.



Kommt die „Zwangsvorsorge“ für Selbstständige?

Welche Strategie sorgt für die beste Versorgung beim Arzt?



## PKV, GKV oder Bürgerversicherung?

**CDU** Beim Thema Krankenversicherungssystem deutet sich ein echter Grabenkampf an: Die Union hält am bestehenden dualen System fest und sieht keine Vorteile durch eine Bürgerversicherung. Trotzdem sieht man Verbesserungspotenzial: CDU-Experten wollen zum Beispiel die Regeln für private Krankenversicherer ändern, nach denen die Beiträge anzupassen sind. Die Beiträge sollen sich stetiger entwickeln, weil große Sprünge für Ärger sorgen. Damit soll auch ein Argument für eine Bürgerversicherung entkräftet werden. Bei den privaten Krankenversicherern rennt man damit offene Türen ein: Der Ärger über die Beitragssprünge ist meist groß – selbst wenn die Prämien in den Jahren zuvor unverändert waren. Seit längerem setzen sich die PKV-Unternehmen deshalb für Regeln ein, die eine stabilere Beitragsentwicklung möglich machen würden, nach dem Motto: lieber fünf kleine Erhöhungen als eine große.

**SPD** Hierzu hat sich Martin Schulz als Kanzlerkandidat der Genossen noch nicht konkret positioniert. Schulz spricht sich zwar für eine Rückkehr zur paritätischen Finanzierung der Krankenversicherung aus, doch zur Forderung des SPD-Gesundheitsexperten Lauterbach, dass die Sozialdemokraten erneut mit einer Bürgerversicherung in den Wahlkampf ziehen, hat sich Schulz im Detail noch nicht festgelegt. Auch nicht zur Anhebung der Beitragsbemessungsgrenze oder die Zukunft der privaten Krankenversicherung. Die Parteibasis setzt hingegen auf eine Einheitsversicherung, die alle Bürger auf die gleiche Weise nach den Grundsätzen der heutigen gesetzlichen Krankenversicherung versichern würde.

**Freie Demokraten FDP** Auch aus Sicht der FDP hat sich das duale System aus gesetzlicher und privater Krankenversicherung bewährt. Die Liberalen plädieren für mehr Wettbewerb unter den Krankenkassen und eine vom Einkommen losgelöste Wahlfreiheit zwischen der gesetzlichen und der privaten

Krankenversicherung, wobei es auch Rückwege aus der PKV in die GKV geben soll. Statt einer Bürgerversicherung, die nach Meinung der Liberalen zu einer Verschlechterung der Gesundheitsversorgung führen würde, will das liberale Lager also beide Säulen weiterentwickeln und die Wahlfreiheit stärken. Künftig soll jeder unabhängig vom Einkommen entscheiden können, ob er sich gesetzlich oder privat versichert. Dazu müsste sichergestellt sein, dass die privaten Versicherer jeden Antragsteller zu einem Basistarif versichern können, der keine schlechteren Leistungen beinhalten darf als die gesetzliche Krankenversicherung. Auch Altersrückstellungen müssten bei einem Wechsel innerhalb der PKV einfacher möglich sein. Eine Einheitsversicherung wie das Bürgerversicherungskonzept sieht man bei der FDP als getarnte staatliche Zwangskasse. Diese führe durch staatliche Rationierung langfristig zu einer schlechteren medizinischen Versorgung gerade der Menschen, die sich von einer Bürgerversicherung eine bessere Gesundheitsversorgung erhoffen.

**BÜNDNIS 90 DIE GRÜNEN** Bündnis 90/Die Grünen sehen im heutigen dualen System eine Spaltung des Versichertenmarktes in gesetzlich und privat, die die finanzielle Stabilität, Verlässlichkeit und Qualität des solidarischen Gesundheitswesens gefährde. Private Krankenversicherer könnten dann neben Zusatzversicherungen wie alle Kassen auch die Bürgerversicherung anbieten.

**DIE LINKE.** Die Linke geht noch einen Schritt weiter und sieht in der Koexistenz der privaten und gesetzlichen Krankenversicherung die Hauptursache für eine Zwei-Klassen-Medizin. Das Sorge für Ineffizienzen in der Versorgung und für Probleme in der Angemessenheit der Beiträge. Daher sei es besser, die private Krankenversicherung geordnet zu einem Stichtag abzuschaffen und die Versicherten in die Bürgerversicherung umzutopfen.

**Warum die Einheitsversicherung wohl nicht so gut funktionieren würde wie erhofft und wie teuer das alles werden könnte, lesen Sie auf Seite 8.**

# Die neue Gothaer GewerbeProtect: Baukastensystem und Digitalisierung für steigenden Ertrag

Modulare Bündelprodukte für kleine und mittelständische Unternehmen liegen im Trend. Die Gothaer Allgemeine hat deshalb ihre gewerbliche Produktwelt komplett überarbeitet und ein neues Produktportfolio zusammengestellt: Gothaer GewerbeProtect.

Die neue Gothaer GewerbeProtect ist gemacht für Unternehmerhelden!



## Zielgruppe: Unternehmerheld – Die neue Gothaer GewerbeProtect

Die Gothaer weiß, was Unternehmer wirklich wollen: so wenig wie möglich an Versicherungen denken. Mit ihrem neuen modularen Produktbaukasten hält sie dem Kunden den Rücken frei. Dem Kunden? Nein: dem Unternehmerhelden.

Die Gothaer GewerbeProtect ist für Unternehmerhelden gemacht. Sie schafft eine zuverlässige Stütze für den betrieblichen Alltag von kleinen und mittleren Unternehmernkunden. Die haben somit Gewissheit, dass ihre unternehmens- und branchenspezifischen Risiken optimal abgedeckt sind.

Damit unabhängige Vertriebspartner das Thema gut bei ihren Kunden adressieren können, bietet die Gothaer eine Reihe cleverer und informativer VKF-Unterlagen. Diese sind in einem sogenannten GGP-Cockpit als Angebotsverstärker übersichtlich zusammengefasst.

**D**ie Zahlen sprechen eine klare Sprache: Fast vier Millionen kleine und mittlere Unternehmen bilden das, was gerne als „Rückgrat der deutschen Wirtschaft“ bezeichnet wird. Und sie alle benötigen passenden Versicherungsschutz: So zeigt eine Studie der Gothaer, dass viele KMU nicht ausreichend versichert sind. Insbesondere in den ersten Jahren nach Gründung setzen viele Unternehmer andere Prioritäten. Anfangs wird nur das Notwendigste abgeschlossen, etwa eine Betriebshaftpflicht. Später, mit mehr finanziellen Möglichkeiten, entsteht aber häufig die Bereitschaft, sich umfassend beraten zu lassen – der richtige Zeitpunkt für den Makler, seinen Kunden dann für bestehende Risiken zu sensibilisieren.

Nicht zuletzt aufgrund der schwindenden Vertriebschancen in der Personenversicherung – Stichwort LVRG und Niedrigzins – ist der Bedeutungszuwachs des Gewerbegeschäfts bei Maklern also nicht verwunderlich. Eine Hürde vor dem Eintritt in das Gewerbegeschäft stellt jedoch häufig die vermeintliche Komplexität dar. Schließlich ist kein Unternehmen wie das andere, folglich hängen Deckungsumfang

## Die Vorteile auf einen Blick

- Einheitliche und klare Struktur für Vorschlag, Angebot, Antrag und Versicherungsschein
- Ein Jahresgesprächsbogen
- Dynamische Zusammenstellung der Risikofragen
- Automatisch erzeugtes Beratungsprotokoll
- Wählbare Selbstbeteiligungsstufe
- Bedingungs-differenzdeckung
- Digitale Unterstützung von der Kundenanfrage bis zur Bestandsbetreuung

und Risikobewertung beim Gros der Tarife am Markt von zahlreichen Faktoren ab.

## Maximale Flexibilität durch neues Baukastensystem

Umso besser, wenn unabhängige Vertriebspartner der Gothaer ihren Kunden eine flexible und individuell anpassbare Produktwelt anbieten können – so wie mit der neuen Gothaer GewerbeProtect. Spartenübergreifend wurden Verbesserungen

## Antrag absenden – und fertig

Die digitale Unterstützung durch den Tarifrechner revolutioniert die Arbeitsabläufe von Maklern im Gewerbegeschäft – von der Kundenanfrage bis zur Bestandsbetreuung.

**M**akler können zur Generierung von Neugeschäft einen anwenderfreundlichen Gewerberechner online nutzen – den GGP-Tarifrechner. Den Tarifrechner kann der Makler bei seiner betreuenden Maklerdirektion auf Wunsch anfordern. Die Maklerdirektion schickt ihm den Zugang in Form einer URL zu. Vorteil der URL: Hier können auch besondere Rahmenvereinbarungen abgebildet werden.

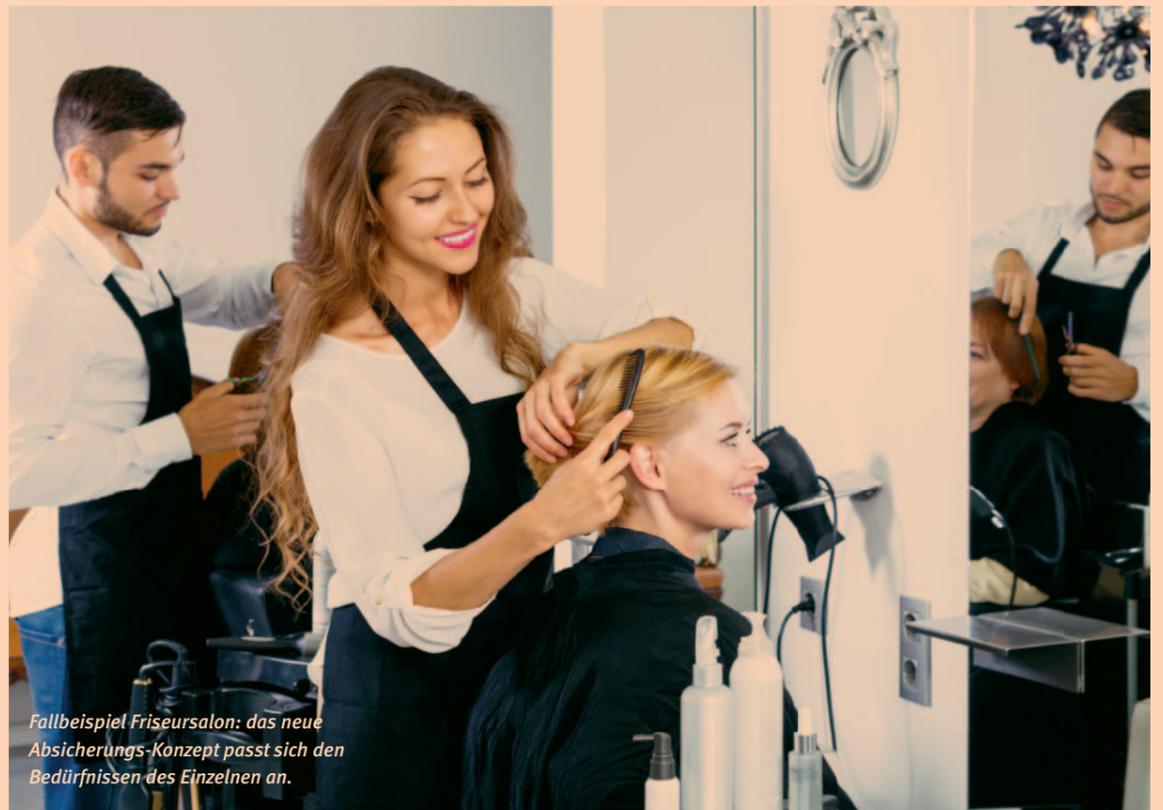
Der Tarifrechner führt durch alle Aktionen zum Neugeschäft und besticht durch eine besonders intuitive Menüführung. Die Eingabe der vom Kunden ausgeübten Tätigkeiten erfolgt selbstverständlich über eine Vollindexsuche. Hier hilft ein einheitliches, spartenübergreifendes Betriebsartenverzeichnis mit rund 3.000 Stichworten. Die Konfiguration des bestmöglichen Versicherungsschutzes geschieht automatisch und mündet in einem individuell abänderbaren Vorschlag. Der Tarifrechner fragt ausschließlich diejenigen Eingaben ab, die je nach Sparte oder Baustein auch wirklich benötigt werden. Je nach Branche und Step by Step. Einmal

gemachte Angaben werden vollautomatisch dort wiederverwendet, wo sie für die Tarifierung benötigt werden. Ändert der Makler Deckungssummen, Selbstbeteiligungen oder PlusBausteine, werden die Auswirkungen direkt sichtbar.

Der Tarifrechner bietet also maximale Transparenz und dem Makler eine direkte Annahmesecheidung beim Kunden vor Ort inklusive anschließender Dunkelverarbeitung. Fazit: Makler können sich ganz komfortabel durch den Antrag führen lassen und sich so umso intensiver ihrem Kunden widmen. Antrag absenden – und fertig.



Neugeschäft leicht gemacht – der neue Tarifrechner hilft dabei.



Fallbeispiel Friseursalon: das neue Absicherungs-Konzept passt sich den Bedürfnissen des Einzelnen an.

wie zum Beispiel Innovations- und Beitragsanpassungsklauseln, einheitliche Betriebsartenverzeichnisse und SB-Stufen sowie ein einheitliches Meldeverfahren und eine Bedingungs-differenzdeckung eingeführt. Viel wichtiger ist aber das clevere Baukastensystem: Durch die modularen Versicherungsbausteine können Gewerbekunden sich mit maximaler Flexibilität auf neue Situationen einstellen, indem einzelne Bausteine jederzeit problemlos angepasst werden können. Der Clou: Der modulare Produktbaukasten setzt sich aus rechtlich selbstständigen Verträgen zusammen, die einzeln abschließbar und wieder kündbar sind.

#### Beispiel Friseursalon: Eine wirklich individuelle Police

Ein Beispiel mit PlusBaustein: Tanja Welle ist Friseurmeisterin und eröffnet einen Salon in Wuppertal. Sie schließt im Rahmen der Gothaer GewerbeProtect eine Betriebshaftpflicht- und eine Inhaltsversicherung ab. Die Geschäfte laufen gut – und Tanja Welle kauft die Immobilie. Daher erweitert sie ihren Gothaer GewerbeProtect-Baukasten um die Gebäudeversicherung. Über den PlusBaustein versichert sie zusätzlich die Ableitungsrohre und Werbeanlagen.

Die Vorteile aus Kundensicht liegen auf der Hand: Neben der Möglichkeit einer wirklich individuellen Absicherung der Risiken bietet die Gothaer GewerbeProtect auch klare Verhältnisse in verwaltungstechnischer Hinsicht: Der Kunde hat nur

einen Versicherungsschein mit einer Hauptfälligkeit und einem Beitrag – und mit seinem Makler nur einen Ansprechpartner.

In Sachen Handhabung durch den Makler erleichtert die Gothaer GewerbeProtect unabhängigen Vertriebspartnern das Beratungsleben

durch modernste Technik und Prozesse. Nur mit Angabe der Betriebsart wird aus zwei Millionen Kombinationsmöglichkeiten der passgenaue

Versicherungsschutz für den Gewerbekunden zusammengestellt. Neue, effiziente und automatisierte Prozesse ermöglichen fallabschließende Entscheidungen durch den Vertrieb.

#### Das Baukastensystem der neuen GewerbeProtect



**PlusBausteine** zu fast jedem Produkt ergänzen den Versicherungsschutz und werden den individuellen Bedürfnissen Ihrer Kunden gerecht.

- Inhaltsversicherung
- Gebäudeversicherung
- Betriebshaftpflichtversicherung
- Werkverkehrsversicherung
- Elektronikversicherung

*GewerbeProtect lässt sich auf jeden Bedarf abstimmen. Sie wählen die Bausteine, die Ihr Kunde gerade benötigt. Und wenn sich der Bedarf ändert, werden einzelne Bausteine angepasst.*

- Photovoltaikversicherung
- Maschinenversicherung stationär
- Maschinenversicherung fahrbar
- Vermögensschadenhaftpflichtversicherung

#### Weniger Bürokratie und kürzere Reaktionszeiten

Während also Gewerbeberatung durch individuelle Risikoprüfungen und Besichtigungen des Unternehmens vor Ort häufig noch sehr zeitaufwändig ist, sorgt die technische Unterstützung der Gothaer GewerbeProtect für eine höhere Qualität der Anfragen und der übermittelten Informationen. Rückfragen können so reduziert werden. Das bedeutet weniger Bürokratie und kürzere Reaktionszeiten. Mehrwert für beide Seiten: Die Gothaer GewerbeProtect bietet vereinfachte Abläufe, damit Makler und Kunden wenig Zeit aufwenden müssen.

#### MaklerTV

Im MaklerTV wird die neue Gothaer GewerbeProtect ausführlich und mit noch mehr Informationen vorgestellt – jetzt anklicken und anschauen!

[www.makler.gothaer.de/maklertv](http://www.makler.gothaer.de/maklertv)



Jetzt Film ansehen und mehr erfahren unter [www.gothaergewerbeprotect.de](http://www.gothaergewerbeprotect.de)



[www.gothaergewerbeprotect.de](http://www.gothaergewerbeprotect.de)

#### UNFALLAKTION

## Preissturz in der Unfallversicherung

Worauf Makler in der Zusammenarbeit mit der Gothaer bauen können.

Die Gothaer macht Markt im Unfall-Segment: Radikal erhöhte Nachlässe für Makler machen die Absicherung des Kunden gegen die finanziellen Folgen eines Unfalls im Kampagnenjahr 2017 noch attraktiver. Ein Unfall kann jeden treffen. Wer rundum abgesichert sein möchte, braucht zusätzlich eine private Unfallversicherung – am besten mit umfassenden Leistungen

wie bei den Produktlinien Top und Top mit PlusDeckung der Gothaer Unfallpolice.

**Worauf Makler bei der Zusammenarbeit mit der Gothaer im Unfall-Segment bauen können:**

- Extrem günstiger Preis für die Produktlinien Gothaer Unfall-Top und Gothaer UnfallTop mit PlusDeckung

- Vereinfachte Gesundheitsprüfung mit Annahmegarantie
- Sicherheit und Stabilität. Die Gothaer ist einer der zehn größten deutschen Unfallversicherer mit einer gesunden Schaden-/Kostenquote und mit stabilen Finanzstärkeratings durch die Ratingagenturen S&P und Fitch.

[www.unfall2017gothaer.de](http://www.unfall2017gothaer.de)

Verletzt trotz Helm – das kann jedem passieren. Wohl dem, der dann eine gute Absicherung hat.





Leben ohne Sorgen: Nur Versicherer können biometrische Risiken und schwere Krankheiten ein Leben lang absichern.

## KOMPETENZ UND TRADITION

# Wir lieben Leben – und das seit fast 200 Jahren

Niedrige Zinsen und Marktgegebenheiten sorgen für einen Wandel in der Versicherungswirtschaft. Dennoch: Wenn es um die Absicherung existenzieller Risiken wie Langlebigkeit oder Berufsunfähigkeit geht, führt an der Lebensversicherung kein Weg vorbei.

**E**s vergeht kaum ein Tag, an dem nicht irgendwo von einem Insurtech zu lesen ist, das antritt, die Versicherungswirtschaft auf den Kopf zu stellen. Beispiel Friendsurance: Hier schließen sich Versicherte zu Gruppen zusammen. Kommt es nur zu wenigen Schäden, gibt es am Ende des Jahres sogar noch Geld zurück. So oder so kann sich der Einzelne sicher sein: Im Fall der Fälle kann er sich aufs Kollektiv verlassen.

Aber ist das wirklich neu? Ist es nicht: Den Einfall zur gegenseitigen Absicherung hatte nämlich bereits 1820 Ernst Wilhelm Arnoldi, Gründer der Gothaer Versicherung. Die Kaufleute, die

er von seiner Idee überzeugen konnte, gewährten sich gegenseitigen Schutz, Peer-to-Peer vor fast 200 Jahren. Heute würde man Arnoldi wohl als Start-up-Pionier bezeichnen.

### Die Kunden sind Mitglieder und somit gleichzeitig Eigentümer

Bis heute trägt der Gothaer Konzern das Prinzip der kollektiven Absicherung existenzieller Risiken im Namen. Über den Sparten thront fast 200 Jahre nach der Gründung die Versicherungsbank als Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit – und bietet handfeste Vorteile: Die Kunden sind Mitglieder und somit gleichzeitig Eigentümer des

Unternehmens. Ihre Interessen stehen im Mittelpunkt. Notwendige unternehmerische Entscheidungen werden schnell getroffen und umgesetzt. Das sichert Marktnähe und Innovationskraft.

Denn in Sachen Fortschritt kommt es auch darauf an zu wissen, wann es Zeit für Veränderung ist. Und wann es auf Beständigkeit ankommt. Die Gothaer Lebensversicherung beweist seit 1827 Gespür fürs richtige Timing und ist aus unruhigen Zeiten stets gestärkt hervorgegangen. Ihre Stärke liegt darin, Veränderungen rechtzeitig aufzuspüren und agil auf sie zu reagieren. Bei der Lebensversicherung wurde deshalb früh der Fokus auf fondsgebundene und biometrische Produkte

gelegt – zum Beispiel hat die Gothaer bereits zu Beginn des 20. Jahrhunderts eine Berufsunfähigkeitsversicherung und Anfang der 1970er Jahre als einer der ersten Anbieter auf dem deutschen Lebensversicherungsmarkt eine fondsgebundene Lebensversicherung angeboten.

### In erster Linie kommt es auf lebenslange Leistung an

Heute ist die Absicherung biometrischer Risiken (z.B. Langlebigkeit oder Berufsunfähigkeit) wichtiger denn je. Keine Bank, kein Fonds sichert diese Risiken ab, nur ein Versicherer garantiert lebenslange Leistungen, bietet

Schutz bei schweren Krankheiten – oder wenn man seine Arbeitskraft verliert. Ein Aspekt, der auch im Bewusstsein der Kunden wieder verstärkt in den Fokus gerückt werden muss. Bei einer Rentenversicherung kommt es vor allem auf die garantiert lebenslange Leistung an, die für den Kunden Sicherheit und Planbarkeit bedeutet: Der Kunde erhält seine Rente – ganz egal, wie lange er lebt. Und eine Berufsunfähigkeitsversicherung ist nicht allein dadurch gut, dass sie günstig ist, sondern wenn sie die wichtige Leistung auch tatsächlich erbringt, wenn es darauf ankommt. Gut, wenn man dann einen starken Partner an seiner Seite weiß – wie die Gothaer Lebensversicherung.

## BERUF SUN FÄ HIG KEIT

# Die Zielgruppe im Fokus

In Sachen Berufsunfähigkeit liegt ein Schlüssel zum Erfolg in der Spezialisierung auf Zielgruppen. Die Gothaer hilft ihren unabhängigen Vertriebspartnern bei der Ansprache – mit Checklisten und zielgruppenrelevanten Zahlen und Fakten.

**E**rfolgsrezept Zielgruppenfokussierung: Makler können ihr Profil schärfen und sich zum Experten für eine spezielle Klientel entwickeln, wenn sie sich auf die individuellen Unterschiede bestimmter Zielgruppen einstellen. Gerade im Bereich Berufsunfähigkeit mit der unüberschaubaren Menge an guten, aber auch sehr divergenten Lösungen stellt sich nicht nur dem Kunden, sondern auch Maklern die Frage: Welcher Versicherer passt eigentlich am besten zu welcher Zielgruppe?

Die Gothaer hat deshalb zur Unterstützung ihrer Vertriebspartner Konzepte und Unterlagen für diejenigen Zielgruppen entwickelt, in denen ihre

Berufsunfähigkeitslösungen besonders stark sind – und mit denen Makler daher bei ihren Kunden punkten können.

Beispiel: der Berufsstarter. Im Bereich der gerade voll durchstartenden Berufsanfänger im Alter von 20 bis 40 Jahren bietet die Gothaer mit ihrer BU Invest eines der absoluten Top-Produkte. Um gleich beim Jobantritt für das wichtige Thema zu sensibilisieren, hat die Gothaer einen visuell und inhaltlich ansprechenden „Türöffner“ erstellt, den der Arbeitgeber zusammen mit dem Arbeitsvertrag aushändigen kann. Zusätzlich zum „Türöffner“ gibt es weitere Materialien, die kostenlos unter [www.zielgruppen-profi.de](http://www.zielgruppen-profi.de) abrufbar sind – und zwar inklusive Personalisierungstool. Der Clou: Der Makler kann alle Unterlagen

mit seinem Namen und Logo personalisieren. Insgesamt steht für vier Zielgruppen ein Endkunden-Anschreiben zur Verfügung, das mit Hilfe des Personalisierungstools im Handumdrehen für eigene Mailingaktionen nutzbar ist.

### Weitere Materialien, die unabhängigen Vertriebspartnern der Gothaer das Leben erleichtern:

- Zielgruppenbroschüre – Neutrale Beratungsunterlage: Ein absolutes Highlight für jede Zielgruppe, die durch Personalisierung so aussieht, als hätte sie der Makler selbst entworfen.
- In 90 Sekunden zum Zielgruppen-Experten: Ein sogenanntes Animoto – eine Präsentations-Slideshow in Videoform informiert über die Bedürfnisse der einzelnen Zielgruppen,

sodass der Makler auf die speziellen Herausforderungen der Branche/Zielgruppe eingehen kann.

- Ein Branchensteckbrief in Checklistenform zeigt den einzelnen Zielgruppen auf, worauf sie bei der Absicherung achten müssen.
- Personalisierbare Pressemitteilungen, die der Makler in seinem Namen lokalen und regionalen Medien anbieten kann
- Angebotsverstärker: Für jede Zielgruppe gibt es ein barrierefreies Vermittlerportal mit Zugriff auf alle relevanten Dokumente wie Produktbroschüren, Filme usw. – in Form einer übersichtlichen PDF-Datei.

Übrigens: Nicht nur für die Berufsstarter, sondern auch für die Zielgruppen „Grüner Daumen“ (Berufe

rund um den Garten), die Familie und die Finanzprofis gibt es unter [www.zielgruppen-profi.de](http://www.zielgruppen-profi.de) zahlreiche Verkaufshilfen.

[www.zielgruppen-profi.de](http://www.zielgruppen-profi.de)

### Leistungen der Gothaer BU Premium

- Individuell vereinbarte Zahlung im Falle der BU
- Gelbe-Schein-Regelung: Absicherung auch bei langer Krankschreibung
- Lebenslange Rentenzahlung im Falle eines frühen Pflegefalls
- Einmalleistung bei schwerer Erkrankung eines eigenen Kindes

# Wie wichtig sind Garantien in heutiger Zeit?

Nichts ist deutschen Anlegern wichtiger als ihre Sicherheit. Deshalb setzen sie bei Lebensversicherungen und Geldanlage in erster Linie auf Garantien statt Rendite. Welche Garantien Lebensversicherer noch abbilden können, erklären drei Experten der Gothaer.

Druck auf den Euro & Co.: Bei der derzeitigen Zinspolitik ist eine Steigerung der Zinsen nicht zu erwarten.



## Die Inflation hängt vom Vollmond ab

Gothaer-Experte erklärt, warum die Zinsen nicht steigen.

**E**igentlich wundert einen Profi wie Dr. Frank Augsten, Chefvolkswirt der Gothaer, so schnell nichts mehr – vor allem, wenn es um Themen wie die Zins- oder Inflationsentwicklung geht. Die medialen Reaktionen auf die zu Jahresbeginn gestiegene Inflation haben den Experten dann aber doch verblüfft. „Wer hier den Beleg für eine Zinswende sieht, setzt wohl eher auf das Prinzip Hoffnung als auf eine sachliche Analyse des Marktes“, findet der Ökonom. So würden teils selbst grundlegendste Marktmechanismen aus der Betrachtung ausgeklammert, wenn es denn der eigenen These dient. Beispiel Basiseffekt: Ein Großteil der Inflationssteigerung zu Jahresbeginn ist auf die gestiegenen Energiepreise zurückzuführen. Dabei kann der Laie schnell übersehen, dass sich aus der Art der Kalkulation eine Verzerrung ergibt. Denn zur Berechnung der Inflationsentwicklung wird das heutige Preisniveau mit dem von vor genau einem Jahr verglichen.

### Eine echte Zinswende ist derzeit unwahrscheinlich

„Wenn wir uns an das Frühjahr 2016 erinnern, fällt auf: Damals war der Ölpreis auf ein fast schon historisches Tief gefallen. Jetzt, wo er sich zum Teil normalisiert hat, wirkt sich das umso deutlicher auf die Inflationsrate aus.“ Betrachte man allerdings nur die Kernrate, sei die Entwicklung deutlich nüchterer zu bewerten. „Ansonsten könnte ich genauso

gut behaupten, die Inflation hänge vom Vollmond ab“, sagt Augsten. „Schließlich kann man in jedem Jahr pünktlich zu Ostern einen Preisanstieg beobachten – genauso wie an Weihnachten.“ Mit dem einzigen Unterschied, dass der Weihnachtstermin eben nicht vom Mondkalender abhängt.

Ein wesentlicher Aspekt, der eine echte Zinswende derzeit unwahrscheinlich macht: das sogenannte Quantitative Easing der EZB, also die Anleihenkäufe durch die europäische Notenbank. „Die EZB ist ein Käufer mit wirklich tiefen Taschen“, so Augsten. „Solange ein solcher



Gothaer Chefvolkswirt Dr. Frank Augsten

Player am Markt aktiv ist, würde ich nicht davon ausgehen, dass die Renditen von Anleihen mit langen Restlaufzeiten nachhaltig steigen.“ Und wer genau zuhört, bemerkt schnell, dass Mario Draghi und Co. bereits nach weiteren Gründen neben der niedrigen Inflation Ausschau halten, um die Anleihenkäufe weiterlaufen zu lassen.

Fazit: Erst wenn die Notenbanken ihre Geldpolitik normalisieren und die Inflation nachhaltig steigt, ist auch mit einer nachhaltigen Steigerung der Zinsen zu rechnen. Dass das so bald geschieht, ist sehr unwahrscheinlich.

Hundertprozentige Garantien werden nicht nur seltener, sie werden auch seltener benötigt. Was heißt das aber für den LV-Markt? „Zunächst einmal gilt auch weiterhin: Die Absicherung des biometrischen Risikos der Langlebigkeit ist nur über Versicherungslösungen möglich“, erklärt Oliver Brüß, Marketing- und Vertriebsvorstand der Gothaer. Ein Aspekt, der dem Kunden auch besonders wichtig ist. So ergab eine Umfrage der Gothaer Asset Management AG im vergangenen Jahr, dass für 54 Prozent der Befragten die Sicherheit an erster Stelle steht und damit deutlich vor der Rendite rangiert. Aber: Je näher der Auszahlungszeitpunkt

## „Unsere älteste Leibrente wird seit mehr als 40 Jahren zuverlässig ausgezahlt“

Lebenslange Rentenleistungen sind wichtiger als hohe Renditen.

psychologisch nachvollziehbar, gehe aber am Kern vorbei. Immerhin handelt es sich bei einer Lebens- oder Rentenversicherung um ein Produkt zur Absicherung eines Risikos – und eben nicht um eine reine Kapitalanlage. „Genau dafür

müssen wir im Vertrieb wieder ein Bewusstsein schaffen“, so Brüß. „Wer sich mit 65 Jahren seinen Sparvertrag auszahlen lässt, kann von dem Geld vielleicht 20 Jahre lang zehren. Aber was passiert dann? Die Gothaer Lebensversicherung

zahlt stattdessen ein Leben lang, egal was sonst passiert. Unsere älteste Leibrente wird inzwischen seit mehr als 40 Jahren zuverlässig ausgezahlt.“

Michael Kurtenbach, Vorstandsvorsitzender der Gothaer Lebensversicherung,

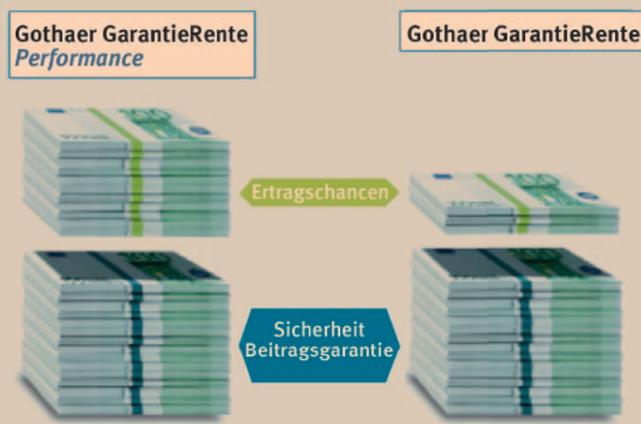
verweist noch auf einen weiteren Aspekt: „Zu hohe Garantien verringern die Ertragschancen erheblich.“ So könnten die Versicherer größere Teile der Kundengelder profitabler anlegen, wenn sie nicht 100 Prozent der gezahlten Beiträge garantieren müssten. „Es ist zu beobachten, dass durch niedrigere Garantien höhere Ablaufleistungen zu erzielen sind. Ein Effekt, der sich seit Beginn der Krise verstärkt.“



Gothaer Leben- und Kranken-Vorstand Michael Kurtenbach

Während die mittlere Ablaufleistung 2008 bei zehn Prozent weniger Garantie noch um rund 4.000 Euro höher lag, konnte der Kunde 2016 mit 14.000 Euro mehr Ertrag rechnen, wenn er auf zehn Prozent Garantie verzichtete. „Dabei ist das Risiko gering, bei 70- bis 90-prozentiger Garantie weniger Geld als die eingezahlten Beiträge zu erhalten“, sagt Kurtenbach.

### Die Gothaer GarantieRente Performance und GarantieRente im Vergleich



Die Gothaer GarantieRenten bieten die Sicherheit einer lebenslangen Rente. Bei der Performance-Variante hat der Kunde zudem die Chance auf noch höhere Leistungen durch verschiedene Beitragsgarantien.

### GarantieRente Performance

- Beitragsgarantie wählbar von 60 bis 100 Prozent
- Attraktive indexbasierte Wertpapieranlage: Anlage Welt Garantie (MSCI World) und Anlage Europa Garantie (Stoxx Europe 600)
- Eingebauter Stabilitätsmechanismus
- Automatische jährliche Renditesicherung wählbar
- Wechsel der Wertpapieranlage monatlich kostenlos möglich
- Optionales Ablaufmanagement fünf Jahre vor Rentenbeginn



Gothaer Marketing- und Vertriebsvorstand Oliver Brüß

rückt, umso mehr interessiert der Kunde sich dann doch dafür, ob sein ‚Investment‘ eine Rendite abwerfen wird. „Besonders wichtig ist dabei die psychologische Hürde“, so Brüß. „Bekomme ich wenigstens das heraus, was ich zuvor eingezahlt habe?“ Das sei zwar

Schneller gesund durch erstklassige Behandlung – die neuen Ergänzungspolicen helfen dabei.



## Fünf Sterne im Krankenhaus durch MediClinic

Bei Ergänzungsversicherungen stehen neue stationäre Tarife zur Verfügung. MediClinic Plus und MediClinic Premium erhalten zum Produktstart ein Top-Ranking.

**H**and aufs Herz: Wer geht schon gern ins Krankenhaus? Doch leider lässt sich dies nicht immer vermeiden. Besonders schlimm trifft es diejenigen, die sich neben der Erkrankung oder Verletzung auch noch mit anderen Stressfaktoren herumärgern müssen. Im Krankenhaus fühlen sich Kunden der gesetzlichen Krankenkassen häufig als Patienten zweiter Klasse. In Mehrbettzimmern untergebracht, sind sie zusätzlichen Stressfaktoren ausgesetzt, was letztlich den Genesungsprozess unnötig verlängern kann.

Stattdessen könnte die Behandlung durch einen Spezialisten, den versierten Chefarzt oder auch eine komfortable Versorgung im Ein- oder Zweibettzimmer entscheidend zur Genesung beitragen. Die Lösung: eine private Ergänzungsversicherung, die den Patienten dabei unterstützt, schnell wieder gesund zu werden. Die neuen Tarife MediClinic Plus und MediClinic Premium ergänzen nicht nur sinnvoll die Grundversorgung, sondern gehen mit ihren Leistungen (Produkt-Highlights siehe Kasten unten) weit über den Marktstandard hinaus. Ein Umstand, den auch die unabhängige Ratingagentur Morgen & Morgen erkannt und mit einem 5-Sterne-Rating honoriert hat – als einen von ganz

wenigen Top-Tarifen am Markt. Besonders überzeugen konnte neben den Leistungen auch die Besonderheit, dass sowohl MediClinic Plus als auch MediClinic Premium ohne Wartezeiten abgeschlossen werden können.

Übrigens: MediClinic gibt es auch weiterhin in einer Basisversion, die ausschließlich nach einem Unfall leistet. Doch egal, ob MediClinic Basis, Plus oder Premium – die stationäre Ergänzungsversicherung ist mit allen weiteren Ergänzungstarifen der Medi-Linie, den Krankenhaustagegeld- und Krankentagegeldtarifen, den Pflegeergänzungstarifen MediPG und P3 sowie der Auslandsreisekrankenversicherung kombinierbar. Darüber hinaus kann eine Kombination mit der Krankheitskostenvollversicherung MediVita sinnvoll sein, deren stationäre Grundleistungen durch MediClinic deutlich aufgewertet werden können.

Die Gothaer hat wie bei allen Tarifinnovationen der letzten Jahre auch wieder an Bestandskunden gedacht. Bis zum 1. September 2017 wird bei einem Wechsel aus den bestehenden in die neuen MediClinic-Tarife auf die Gesundheitsprüfung verzichtet.

[www.makler.gothaer.de/mediclinic](http://www.makler.gothaer.de/mediclinic)

So viel Schutz, wie Ihre Kunden im Krankenhaus brauchen: Die stationäre Zusatzversicherung der Gothaer

### MediClinic Basis

- Leistungen nach einem Unfall
- Unterbringung im Einbettzimmer
- Keine Gesundheitsprüfung

### MediClinic Plus

- Leistungen bei jedem medizinisch notwendigen Krankenhausaufenthalt
- Unterbringung im Zweibettzimmer (nach Unfall im Einbettzimmer)



### MediClinic Premium

- Leistungen bei jedem medizinisch notwendigen Krankenhausaufenthalt
- Unterbringung im Einbettzimmer



- Freie Wahl des Krankenhauses
- Versorgung als Privatpatient
- Rooming-in
- Komfortleistungen, z.B. Bereitstellungskosten für TV, Radio, Telefon und Internet

- Privatärztliche Behandlung
- Übernahme des gesetzlichen Eigenanteils für die ersten 28 Tage
- Kostenerstattung über die Höchstsätze hinaus
- Keine Wartezeiten

# Das Schreckgespenst der Bürgerversicherung ist wieder da

Bereits mehrfach zu Recht vom Tisch, flammt das Thema immer wieder auf – gerade vor Wahlen. Leider klingt nur der Name gut.

**P**ünktlich zur Bundestagswahl ist sie wieder da: die Diskussion um das Thema Bürgerversicherung. Dabei haben sich die Fakten nicht geändert. Fest steht: Eine staatliche Einheitsversicherung, wie sie sich die Befürworter einer Bürgerversicherung in ihren Träumen vorstellen, würde nicht zu einer Verbesserung, sondern eher zu einer Verschlechterung von Gesundheitsleistungen führen. Branchenkenner befürchten, dass beispielsweise medizinische Innovationen ohne den Wettbewerb mit den privaten Krankenversicherungen später als heute Eingang in die Leistungskataloge der Gesetzlichen finden würden. Der Vergleich mit staatlich finanzierten Gesundheitssystemen in anderen europäischen Ländern zeigt darüber hinaus, dass wohl auch die Wartezeiten deutlich steigen würden.

Im Ausland nimmt man die deutsche Diskussion daher verwundert zur Kenntnis. In keinem der Nachbarländer, die auf eine Einheitsversicherung setzen, ist eine ähnlich gute Versorgung zu vergleichbaren Beiträgen wie in Deutschland zu haben. Fakt ist außerdem: Deutschland hat eines der weltweit besten Gesundheitssysteme mit einer flächendeckenden Versorgung und freier Arztwahl – und das gerade wegen seiner Dualität. Die Bürgerversicherung kann also kein Mittel zur Stabilisierung der GKV sein. Zu diesem Ergebnis kommt selbst ein Gutachten der Grünen zur Bürgerversicherung (siehe Kasten).

Fakt ist auch: Nicht zuletzt geht es um eine große Zahl von Arbeitsplätzen. Bereits im November vergangenen Jahres ging die Hans-Böckler-Stiftung des Deutschen Gewerkschaftsbundes in einer Studie davon aus, dass durch die



Wartezimmer beim Arzt: Wie entwickelt sich die Qualität der Behandlung?

Einführung einer Bürgerversicherung in Deutschland je nach Szenario 22.700 bis 51.000 Menschen ihren Job verlieren würden.

## Durchschnittlicher Beitragssatz GKV (heute = 15,7 %)

(14,6% ges. Beitragssatz + Zusatzbeitrag von 1,1 %)

Szenarien	Prognostizierte Auswirkung auf Beitragssatz der GKV	Mögl. Anstieg des GKV-Zusatzbeitrages analog 2016*	Prognostizierter Beitragssatz GKV nach Einführung Bürgerversicherung (Abhängig u.a. von Höhe des Zusatzbeitrages)
Einbezug aller Privatversicherten ohne Bestandschutz (fiktive Schätzung / Quelle:* Bündnis 90/ Die Grünen/Rothgang)	14,95 % (- 0,75 %-Punkte)	+ 0,2 %-Punkte	ca. 15,15 %
Einbezug der Privatversicherten mit Bestandschutz (Prognose/Quelle:* Hans-Böckler-Stiftung)	ca. 15,5 % (- 0,2 %-Punkte nach 10 Jahren)	+ 0,2 %-Punkte	ca. 15,7 %
Wechselrecht des PKV-Bestandes in die Bürgerversicherung (sogenanntes Vorteils-Hopping)	Beitragsanstieg zu erwarten	+ 0,2 %-Punkte	ca. 16 %

\*Um die fehlenden Einnahmen des PKV-Systems zur Finanzierung von Gesundheitsinnovationen zu kompensieren, ist ein weiterer Anstieg der Zusatzbeiträge nicht von der Hand zu weisen.

## TECHNISCHE HILFEN

# Antrag, Gesundheitsprüfung und Unterschrift am Point of Sale

Im Pflegevergleichsrechner Levelnine bietet die Gothaer Krankenversicherung einen vollständig digitalisierten, elektronischen Antragsprozess für das Pflegeprodukt MediPG – inklusive elektronischer Unterschrift und Gesundheitsprüfung.

**D**ie Gothaer setzt im Pflegebereich ab sofort auf einen vollautomatischen Antragsprozess: Im Pflegevergleichsrechner von ObjectiveIT (Levelnine) ist für den Tarif Gothaer MediPG neben der elektronischen Unterschrift nun auch eine elektronische Gesundheitsprüfung möglich. Diese wird dokumentiert und online an den Versicherer versandt. Das bedeutet: Wenn der Antrag online eingereicht wird, führt der

Vergleichsrechner nach Auswahl der Gothaer-Tarife die dafür notwendige Gesundheitsprüfung mit direktem Votum durch – und spart sowohl dem Kunden als auch dem Makler wertvolle Zeit.

Der Pflegevergleichsrechner von Levelnine zeigt im Marktvergleich, wo die genauen Vorteile der Gothaer Pflege-Tarife für den Kunden liegen. Anschließend kann der Antrag elektronisch unterschrieben und ab sofort inklusive dokumentierter

Gesundheitsprüfung online versendet werden. Mehr Informationen zur Bedienung und Funktionsweise des Vergleichsrechners Levelnine findet man unter [www.makler.gothaer.de/medipg.levelnine](http://www.makler.gothaer.de/medipg.levelnine).

Den Vergleichsrechner können Makler nach einmaliger Anmeldung aufrufen und kostenlos nutzen.

[www.gothaer.levelnine.biz](http://www.gothaer.levelnine.biz)

Vom Börsenerfolg profitieren – die vermögensverwaltenden Gothaer Fonds verzeichnen kontinuierliche Erfolge.



## KAPITALANLAGE

# Gothaer stärkt Fondsgeschäft

Die Gothaer stärkt das Geschäft mit Publikumsfonds und stellt sich deshalb in diesem Bereich neu auf. Hintergrund ist, dass in der Vorsorge-, Vermögens- und Ruhestandsplanung fondsgebundene Lösungen mit neuen Garantieförmern immer stärker in den Fokus der Kundenberatung treten.

Die Gothaer hat ihr Investment-Geschäft neu ausgerichtet. Dabei wurde die Fondsvertriebtochter des Konzerns, die Gothaer Invest und Finanzservice GmbH (GIF), in die Ressortverantwortung von Michael Kurtenbach, Vorstandsvorsitzender der Gothaer Lebensversicherung AG, überführt. Ziel ist eine bessere Integration des Publikumsfondsgeschäfts in die Konzernstrukturen und -prozesse sowie die Realisierung von Synergien. „Aus Sicht der Kunden erfüllen Fondslösungen und Altersvorsorgeprodukte sehr ähnliche Ziele, sie werden vor allem zur Vorsorge-, Vermögens- und Ruhestandsplanung genutzt. Zudem baut die Gothaer Leben seit Jahren das Geschäft mit fondsgebundenen Altersvorsorgeprodukten aus und macht mittlerweile 37 Prozent ihres Neugeschäfts in diesem Bereich. Vor diesem Hintergrund ist es nur konsequent, beide Geschäftsbereiche stärker miteinander zu verbinden“, sagt Kurtenbach (siehe auch Interview unten).

Aktuell beläuft sich das Fondsvolumen in fondsgebundenen Produkten auf rund zwei Milliarden Euro. Um der zunehmenden Bedeutung der Gothaer eigenen Publikumsfonds Rechnung zu tragen, wird zugleich das Managementteam der Gothaer Fonds bei der Gothaer Asset Management AG (GoAM) personell verstärkt, insbesondere im Bereich Research und Risikomanagement.

Die GIF bleibt weiterhin hundertprozentige Tochter der Gothaer Finanzholding, lediglich die Ressortzuordnung wechselt von Finanzvorstand Harald Epple zu Kurtenbach. „Wir sind überzeugt, dass wir mit dieser Neuausrichtung des Publikumsfondsgeschäfts unseren Marktzugang noch verbessern und vor allem eine ganzheitliche Beratung unserer Kunden sicherstellen“, sind sich die Gothaer Vorstände Epple und Kurtenbach einig.

Die vermögensverwaltenden Gothaer Comfort Fonds wurden 2008 aufgelegt und verzeichnen kontinuierliche Mittelzuflüsse. Mit dem Angebot von drei verschiedenen Risikoprofilen

berücksichtigt die GoAM die unterschiedlichen Präferenzen der Anleger.

Der rund 148 Millionen schwere flexible Mischfonds Gothaer Comfort Balance, der eine ausgewogene Anlagestrategie verfolgt, hat seit Auflegung eine Rendite von 42,59 Prozent erzielt. Der Gothaer Comfort Dynamik, der langfristig überdurchschnittliche Ertragschancen bietet und etwa 108 Millionen Euro umfasst, hat eine Rendite von 44,26 Prozent erreicht. Die defensive Mischfonds-Variante für wachstumsorientierte Anleger Gothaer Comfort Ertrag umfasst 146 Millionen Euro, die Rendite seit Auflegung liegt bei 27,04 Prozent.

Ergänzt wird das Fonds-Portfolio durch den Rentenfonds Gothaer Euro-Rent, der seit Auflegung im Jahr 1980 im Durchschnitt eine jährliche Rendite von 5,14 Prozent (Stand 30.04.2017) erzielen konnte, sowie den Gothaer Global und den Geldmarktfonds Gothaer Euro-Cash Typ-A. Insgesamt beträgt das Volumen in den Gothaer eigenen Fonds rund 500 Millionen Euro.

## EXPERTEN IM GESPRÄCH

## „Nur jeder fünfte Deutsche würde bei der Geldanlage für höhere Renditen ein höheres Risiko in Kauf nehmen“

Gothaer Vorstand Michael Kurtenbach (Foto rechts) über Veränderungen auf dem Altersvorsorge-Markt, die Bedeutung der Lebensversicherung für Vermittler und den Wunsch der Kunden nach Sicherheit.



**GoNews:** Die Gothaer hat sich im Fondsbereich neu aufgestellt. Warum?

**Kurtenbach:** Der Altersvorsorgemarkt hat sich in den letzten Jahren stark verändert und tut dies vor dem Hintergrund anhaltend niedriger Zinsen mit immer größerer Geschwindigkeit. In der Kundenberatung treten bei der Vorsorge-, Vermögens- und Ruhestandsplanung fondsgebundene Lösungen mit neuen Garantieförmern immer stärker in den Fokus. Denn aus Sicht der Kunden erfüllen Fondslösungen und Altersvorsorgeprodukte sehr ähnliche Ziele, sie werden vor allem zum Aufbau von Vermögen genutzt. Das kann dann beispielsweise eine Kombination aus fondsgebundener Rentenversicherung zur Absicherung des Langlebigkeitsrisikos und einem Fondssparplan für den flexiblen Vermögensaufbau sein.

**GoNews:** Welche Bedeutung hat das Fondsgeschäft für die Gothaer?

**Kurtenbach:** Die Gothaer hat schon vor vielen Jahren ihren Schwerpunkt hin zu biometrischen und fondsgebundenen Produkten verlagert. Mittlerweile macht die fondsgebundene Altersvorsorge fast 40 Prozent unseres Neugeschäfts aus. Das Jahr 2016 war für uns in diesem Segment ein sehr erfolgreiches Jahr, was vor allem auf die Einführung der neuen Produktlinie Gothaer GarantieRente zurückzuführen ist. Für den Direktvertrieb von Investmentfonds zeichnet seit mehr als einem

Jahrzehnt die Gothaer Invest- und Finanzservice GmbH verantwortlich und bringt ihr Know-how auch in die Produktentwicklung der fondsgebundenen Versicherungen des Konzerns ein.

**GoNews:** Welche Vorteile bietet die Gothaer den Kunden und den Beratern gegenüber dem Wettbewerb mit dem Fondsangebot?

**Kurtenbach:** Unsere Flaggschiffe im Fondsbereich sind die vermögensverwaltenden Gothaer Comfort Fonds. Diese wurden 2008 aufgelegt und berücksichtigen mit dem Angebot von drei verschiedenen Risikoprofilen die unterschiedlichen Präferenzen der

Anleger. Ein weiterer Wettbewerbsvorteil ist mit der Neuaufstellung verbunden, denn nun kann der Berater seinem Kunden ein ganzheitliches Angebot machen, das von klassischen Altersvorsorgeprodukten über fondsgebundene Lösungen bis hin zu reinen Fonds reicht.

**GoNews:** Und wie würden Sie Ihre Anlagephilosophie beschreiben?

**Kurtenbach:** Wir sind ein langfristig orientierter Anleger. In der Kapitalanlage für den Gesamtkonzern und auch in den Fonds setzen wir auf eine breite Diversifikation. Im Gesamtkonzern streben wir vor allem einen hohen

laufenden Ertrag an und im Vergleich zu anderen Häusern investieren wir dabei stärker in Immobilien, Credits und Erneuerbare Energien. Wo immer es möglich ist, übertragen wir diesen Ansatz auch auf unsere Comfort Fonds.

**GoNews:** Die Deutschen setzen bei der Geldanlage vor allem auf Sicherheit. Wie wollen Sie Anleger von Ihren Produkten überzeugen?

**Kurtenbach:** Dem begegnen wir mit unserem ganzheitlichen Beratungsansatz und bieten eben auch Altersvorsorgeprodukte mit Garantien. Menschen, die in Fonds anlegen, diversifizieren immer stärker. Sie haben offensichtlich

die Bedeutung der Diversifizierung erkannt und streuen Chancen und Risiken breiter. In der Niedrigzinsphase können gerade Mischfonds die Schwankungen des Börsenmarktes über eine breite Diversifikation ausgleichen, ohne auf Rendite zu verzichten. Ihr großer Vorteil ist, dass sie sich durch ihre vielen Standbeine an das wechselhafte Marktgeschehen erheblich besser anpassen können als reine Aktienfonds – durch die Streuung sinkt das Risiko.

**GoNews:** Welche Zielgruppen sprechen Sie mit Ihren Fonds an?

**Kurtenbach:** Über unsere Comfort Fonds bieten wir Privatanlegern auch schon bei kleineren Vermögen eine professionelle Vermögensverwaltung durch unsere Experten. Aber auch schon bei kleineren Anlagebeträgen, etwa über einen Fondssparplan, können die Gothaer Comfort Fonds ein sinnvoller Baustein im Vermögensaufbau und in der Ruhestandsplanung sein. Doch es ist vor allem die Aufgabe des Beraters, zu analysieren, welchen Bedarf der Kunde hat und ob andere Bausteine wie zum Beispiel eine Rentenversicherung benötigt werden. Im Vertrieb setzen wir dabei neben Maklern vor allem auf unseren selbstständigen Außendienst, der in diesen Fragen laufend geschult wird.

### Die Gothaer Fonds-Familie – für jeden das Richtige

#### Gothaer Comfort Ertrag

(0 bis 30 Prozent Aktienanteil) eignet sich für den sicherheitsorientierten Anleger, der Wert auf Wachstumschancen legt und sich kurzfristiger Marktschwankungen bewusst ist. Der Aktienanteil kann je nach Marktphase auch vollständig abgebaut werden.  
**ISIN: DE000DWSORW5**

→ [www.makler.gothaer.de/comfortfonds](http://www.makler.gothaer.de/comfortfonds)

#### Gothaer Comfort Balance

(20 bis 70 Prozent Aktienanteil) eignet sich, wenn Marktchancen stärker wahrgenommen werden sollen und der Anleger Wert auf Ausgewogenheit legt. Mit einem Aktienanteil zwischen 20 bis 70 Prozent partizipiert man stärker an den Chancen der Kapitalmärkte. Dafür nimmt der Kunde mäßige Marktschwankungen und Verlustrisiken in Kauf. Das Fondsmanagement hat aber dennoch die Risiken im Blick.  
**ISIN: DE000DWSORX3**

#### Gothaer Comfort Dynamik

(40 bis 100 Prozent Aktienanteil) eignet sich bei einem Anlagehorizont von mehr als zehn Jahren oder wenn überdurchschnittliche Marktchancen langfristig wahrgenommen werden sollen. Mit seinem Aktienanteil von 40 bis 100 Prozent können langfristig überdurchschnittliche Ertragschancen wahrgenommen werden. Über höhere Marktschwankungen und Verlustrisiken ist sich der Anleger dabei im Klaren.  
**ISIN: DE000DWSORY1**

→ [www.makler.gothaer.de/gif](http://www.makler.gothaer.de/gif)

Coach, Redner und Autor: Hans-Uwe Köhler gehört zu den renommiertesten Erfolgsberatern in Deutschland.



## VERKAUFS-STRATEGIEN

# LoveSelling: Wer sich verlieben kann, kann auch verkaufen!

Seit fast 40 Jahren zieht Hans-Uwe L. Köhler Zuhörer mit Vorträgen in seinen Bann – und macht sie so zu besseren Verkäufern. Sein Rezept: Die Beziehung zwischen Kunden und Verkäufern muss so positiv wie möglich gestaltet werden. Dann klappt's auch mit dem Abschluss.

**H**alb zog sie ihn, halb sank er hin: Wer kennt nicht Goethes Vers vom Fischer, der sich den Reizen der Nixe nicht entziehen kann – und das ja auch überhaupt nicht will. „Genau so muss es sein“, findet Hans-Uwe L. Köhler. Bloß: Bei Köhler ist die Rede nicht vom Gang ins Wasser („Was dachten Sie denn, worum es bei Goethe geht?“). Bei Köhler ist die Rede vom – Verkaufsgespräch. „Die beiden Begriffe Liebe und Verkaufen durften lange nicht in

einen Zusammenhang gebracht werden. Das war absolut tabu“, sagt Köhler. Er fand das ungerecht und dachte sich deshalb seine Metapher aus, die zu einer wunderschönen und herzlichen Geschichte führt: LoveSelling. In seinen Vorträgen wird Verkaufen zu einer der liebenswertesten Tätigkeiten der Wirtschaft – eine unglaubliche Geschichte, bei der schließlich zusammenfindet, was zusammengehört: Der Makler und sein Kunde.

Kaum ein Redner spielt so gekonnt auf der Klaviatur der rhetorischen Möglichkeiten wie Hans-Uwe L. Köhler. In einem Mix aus Storytelling und Entertainment entwickelt er seine Ideen für Erfolg und Motivation und reißt sein Publikum mit einer Mischung aus Anekdoten und Denkanstößen mit. Sein Credo: „Man muss nicht gut verkaufen können.

Es reicht, wenn man das Einkaufen nicht verhindert.“ Wie in der Liebe gilt auch beim Verkaufen: Der Mensch ist nicht rational – und die knappste Ressource ist Zeit. Umso wichtiger ist für den Verkäufer, die Zeit, die der Kunde ihm schenkt, bestmöglich zu nutzen. Wie das geht? Indem er sich wirklich für seinen Kunden interessiert

und sich vollkommen auf ihn einlässt. „LoveSeller wollen einen Kunden für ihre Ideen, Produkte oder Dienstleistungen finden und begeistern“, sagt Köhler. „LoveSeller sagen ihren Kunden, dass sie sie mögen. LoveSeller sind fähig, immer wieder etwas Interessantes in der Beziehung zu ihrem Kunden zu entdecken. Und: LoveSeller bereiten ihrem Kunden

Freude, auch noch weit nach dem Abschluss.“

Bei all den kuriosen Parallelen zwischen Liebesleben und Verkaufsgespräch ist es kein Wunder, wenn im Plenum kein Auge trocken bleibt. Köhler weiß um die Wirkung seines unterhaltsamen Ansatzes. „Ist doch

klar: Menschen wollen andere Menschen für ihre Liebe finden und begeistern“, erklärt er. „Im Idealfall ist es zwischen Maklern und ihren Kunden genauso: Sie bestätigen sich ständig gegenseitig ihre Liebe – und malen sich gemeinsam eine glückliche Zukunft aus!“ Und die Moral von der Geschichte? Wer sich verlieben kann, der kann auch verkaufen.

→ [www.hans-uwe-koehler.de](http://www.hans-uwe-koehler.de)

## NEUES INFORMATIONSGEBOT

# Vertriebsradio bietet Know-how zum Zuhören

Die Gothaer geht in Sachen Kommunikation neue Wege: Das Vertriebsradio für Makler bietet eine schnelle, kompakte und leicht abrufbare Informationsquelle. Die erste Ausgabe bietet detaillierte Informationen zum Thema Pflegeberatung – vom Profi für Profis.

**D**ie Beratung zur privaten Pflegevorsorge ist anspruchsvoll und erfordert ein durchdachtes Konzept. Zu Jahresbeginn hat das Pflegeversicherungsgesetz II weitreichende Änderungen für gesetzlich Versicherte gebracht. Das Problem: Unkomplizierter ist das Thema dadurch eher nicht geworden. Der Bedarf an qualifizierter Beratung zur privaten Pflegeversicherung ist stattdessen sogar weiter gewachsen. Gut, wenn man dann einen Partner wie die Gothaer an seiner Seite hat, der nicht nur mit guten

Produktlösungen, sondern auch durch Informationen und fachliches Know-how seine unabhängigen Vertriebspartner zu unterstützen weiß. Und das auf moderne Art und Weise: „Die Welt wird immer digitaler und damit immer schneller“, sagt Ulrich Neumann, Leiter des Maklervertriebs der Gothaer. „Die Erfüllung des Informationsbedarfes der Makler und nachgelagert unserer Kunden muss sich diesem Tempo anpassen.“

Das neueste Informationsangebot der Gothaer: Ein Vertriebsradio bzw. Podcast, den unabhängige Vertriebspartner der Gothaer hören können, um sich bei

aktuellen Vertriebsthemen auf den neuesten Stand bringen zu lassen. Und das quasi überall: Zum Beispiel unterwegs auf dem Weg zum Kunden, am PC im Büro oder über die Musikanlage zu Hause. Die Themen sind leicht verständlich und kurzweilig aufbereitet.

So erhalten Makler die neuesten Informationen und aktuelles Fachwissen präsentiert. In der ersten Ausgabe kommt Peter Schallenberg, Gothaer Maklerbetreuer und Experte in Sachen PSG II, zu Wort. Er erklärt, worauf es bei der Pflegeberatung ankommt. „Mit dem neuen Medium möchte die

Gothaer dazu beitragen, dass der Makler seine Kunden optimal betreuen kann und sie so gerne zu ihm zurückkommen“, so Schallenberg. Das Vertriebsradio wird in Zusammenarbeit mit dem Alsterspree-Verlag realisiert und als mp3-Datei über die Maklerdirektionen verteilt. Es kann auf allen gängigen Geräten abgespielt werden. Die erste Ausgabe ist unter <http://www.procontra-online.de/gothaer-maklerblog> abspielbar.

→ [www.procontra-online.de/gothaer-maklerblog](http://www.procontra-online.de/gothaer-maklerblog)



Mikrofon auf, Lautsprecher an: Die Gothaer informiert auch übers Radio.

## EXPERTEN IM GESPRÄCH

# „Der Kunde kommt immer an erster Stelle. Und Kunde schließt Makler mit ein.“

Interview mit Dr. Christopher Lohmann, dem neuen Vorstandsvorsitzenden der Gothaer Allgemeine, über die Bedeutung des Maklervertriebs, Digitalisierung und Cyber-Risiken sowie Erwartungen an Produkte und Services.

**GoNews:** Herr Lohmann, seit dem 1. April sind Sie bei der Gothaer. Anfang Mai haben Sie den Vorstandsvorsitz der Gothaer Allgemeine übernommen. Was hat Sie in den ersten Wochen bewegt?

**Dr. Christopher Lohmann:** Erinnern Sie sich noch an „WannaCry“? Weltweit wurden über 200.000 Computer mit Schadsoftware infiziert, die Daten verschlüsselt und dann ein Lösegeld gefordert. Renault musste die Produktion herunterfahren, in England war vorübergehend die medizinische Versorgung der Bevölkerung nicht mehr gesichert. Dann wurde die Attacke zwar gestoppt, aber nur durch das Glück eines Hobbyprogrammierers. Aus meiner Sicht war das ein Weckruf, auch für uns als Branche: Cyber-Gefahren sind keine Modeerscheinung. Das sind existenzielle Risiken unserer Kunden, die wir absichern müssen.

**GoNews:** Die Frage zielte eher auf Ihre ersten Eindrücke beim neuen Arbeitgeber – und Sie reden von den Risiken Ihrer Kunden.

**Lohmann:** Als Versicherungs- und Marketingmann denke ich natürlich immer vom Kunden aus – und daran, wie wir sein Leben besser machen können. Ich glaube, dass ich hier gemeinsam mit meinem neuen Team viel gestalten kann. Mein Vorgänger Thomas Leicht hat einen großartigen Stand hinterlassen, außerdem ist ein eher mittelständisch geprägtes Haus wie die Gothaer viel beweglicher als die ganz Großen am Markt. Das – kombiniert mit einer von jeher starken Marke – ermöglicht uns, unsere Marktposition in der Sachversicherung und bei Zukunftsthemen wie Erneuerbare Energien auszubauen. Im Risk-Management und in der Begleitung anspruchsvoller Risiken sind wir Kompetenzführer. Zum Beispiel versichern wir gewerbliche Gebäude sogar in ZÜRS-Zone 4. Aber es gibt auch Bereiche, die noch Entwicklungspotenzial haben.

**GoNews:** An welche Bereiche denken Sie?

**Lohmann:** Mit unserer Absicherung von Cyber-Risiken sind wir sehr erfolgreich im Bestand gestartet, das wollen wir auch aufs Neugeschäft ausweiten. Wir werden das Retail-Geschäft stark ausbauen. Einen Schwerpunkt werden wir dabei auf unsere Bündelprodukte im Privatkundenbereich wie Heim&Haus und Wohnung&Wert legen. Im internationalen Geschäft arbeiten wir in einem großartigen Netzwerk und sind hervorragend aufgestellt. Nur: Der Markt sieht das zu wenig. Hier müssen wir einfach sichtbarer werden. Das größte Entwicklungspotenzial steckt aber definitiv in dem großen technischen Umbruch, den wir derzeit vollziehen. So wird aktuell mit der Neuausrichtung des Gewerbegegeschäfts ein neues Verarbeitungs-, Bestandsführungs- und Angebotssystem eingeführt, das



Neu als Vorstand der Gothaer Allgemeine: Dr. Christopher Lohmann.

„Wir machen heute schon mehr als 60 Prozent unseres Gewerbegegeschäfts mit Maklern, und der Trend zeigt klar nach oben.“

**GoNews:** Was macht die Gothaer denn Besonderes?

**Lohmann:** Nehmen Sie die Medienbörse für Makler. Damit stellen wir Maklern kostenlos Bildmaterial und kurze Texte ohne Bezug zu Gothaer Produkten zur Verfügung. Diese Inhalte können Makler dann im eigenen Namen verwenden, wenn sie bei Facebook oder auf ihrer Homepage etwas posten möchten, aber keine Zeit haben, sich das selbst auszudenken. Im Ausschließlichkeits-Vertrieb kennt man diese Art von Support schon länger, da machen das viele Versicherer. Für Makler gibt es diesen Service bisher nur bei uns.

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

**Lohmann:** Auf jeden Fall. Wir machen heute schon mehr als 60 Prozent unseres Gewerbegegeschäfts mit Maklern, und der Trend zeigt klar nach oben. Die Breite des Marktes können wir nur gemeinsam mit hochqualifizierten, unabhängigen Vertriebspartnern erreichen.

**GoNews:** Abschließende Frage: Haben Sie ein Leitmotiv?

**Lohmann:** Auch für mich gilt, was ich oben schon über die Gothaer gesagt habe: Der Kunde kommt immer an erster Stelle. Und Kunde schließt

Innovationen wie die neu gestartete Produktlandschaft Gothaer GewerbeProtect überhaupt erst ermöglicht.

**GoNews:** Was meinen Sie damit?

**Lohmann:** Unser spartenübergreifendes Baukastensystem bietet mehr als zwei Millionen Kombinationsmöglichkeiten. Das klingt erst einmal super, aber: Wer soll da als Vertriebspartner den Überblick behalten – ganz zu schweigen vom

**Lohmann:** Für uns ist das Wichtigste, dass wir die Schnittstellen gut managen. Wir setzen hier voll auf die BiPRO-Standards. Außerdem verlagern wir die Underwriting-Entscheidungen in den Vertrieb – steigern also die schon jetzt große Nähe zum Makler noch weiter. Bereits heute nehmen uns viele Makler als schnell und pragmatisch wahr, wie mir zurückgespiegelt wird. Und da werden wir noch besser. Die Innovationen bleiben dabei nicht auf das Gewerbe-Segment beschränkt: Wir weiten das sukzessive auf die anderen Felder im Unternehmerkundengeschäft und auch aufs PK-Segment aus.

**GoNews:** Welchen Einfluss haben InsurTechs aus Ihrer Sicht auf den Maklervertrieb?

**Lohmann:** Über den Effekt hinaus, Impulse in den Markt zu geben, erleben wir gerade einen interessanten Schwenk der InsurTechs. Sie schalten von Konfrontation auf Kooperation, weil sie die Chancen erkannt haben, die sich aus einer Zusammenarbeit mit Versicherern, aber vor allem auch mit Maklern ergeben – gerade auch im Gewerbe-Segment.

**GoNews:** Die Gothaer kann das nicht kalt lassen, wenn InsurTechs jetzt statt der Schnittstelle zum Kunden die zum Vertriebspartner besetzen wollen.

„InsurTechs schalten von Konfrontation auf Kooperation, weil sie die Chancen erkannt haben, die sich aus einer Zusammenarbeit ergeben.“



Kunden? Der technische Support ist also essentiell. Bei der Gothaer GewerbeProtect ist bereits jetzt der größte Teil der zu versichernden Betriebe maschinell abbildbar, das heißt, bereits während der Angebotsphase profitiert der Vermittler von einer betriebsartenabhängigen, automatischen Vorauswahl der Risiken, im weiteren Prozess dann von der hohen Quote dunkelverarbeitbarer Anträge bis hin zur Police usw.

**GoNews:** Wo machen sich die Neuerungen in der Zusammenarbeit zwischen der Gothaer und Vertriebspartnern noch bemerkbar?

**Lohmann:** Wir haben vor neuer Konkurrenz keine Angst. Für die Gothaer ist der Makler schon immer auch zuerst Kunde, das steckt in unserer DNA. Um unsere Position zu behaupten, müssen wir aber noch einen Schritt weiter gehen und die Erwartungen an Produkte und Services übertreffen. Mit der Gothaer GewerbeProtect haben wir dahingehend noch einiges vor, zum Beispiel wird es individuelle Angebotsvideos geben, die von Herbst an das Angebot erweitern und visualisieren. Wir machen das alles, um die Vermittler zu stärken. Einen weiteren Weg dorthin sehen wir in den Mehrwerten für Makler, mit denen wir unsere Vertriebspartner auch abseits der unmittelbaren Vertriebssituation unterstützen – ein echtes Alleinstellungsmerkmal am Markt.



„Makler sind unsere wertvollsten Feedback- und Impulsgeber bei der Optimierung unseres Tagesgeschäfts.“

Makler mit ein. Aus meiner Sicht können wir langfristig nur erfolgreich sein, wenn wir die Anforderungen und Wünsche unserer Kunden kennen und erfüllen. Makler sind in ihrer Doppelrolle quasi unsere wertvollsten Feedback- und Impulsgeber bei der Optimierung unseres Tagesgeschäfts. Viele unserer Vertriebspartner kenne ich bereits – und ich freue mich darauf, bald viele neue Makler kennenzulernen.

## Zur Person

Dr. Christopher Lohmann, 48, ist seit 1. Mai 2017 Vorstandsvorsitzender der Gothaer Allgemeine. Zuvor war der Betriebswirt Geschäftsführer der Allianz Global Corporate & Specialty SE.



## Tipps &amp; Termine

## Zum Informieren



Andreas Eckstein, Axel Liebetau, Anja Funk-Münchmeyer

### Insurance & Innovation 2017

Die Digitalisierung macht auch vor der Versicherungs-Branche keinen Halt. Das wirkt sich neben der Abwicklung vor allem auch auf die Ansprache der Kunden aus, denn diese sind nicht nur besser informiert, sondern stellen auch höhere Erwartungen. Welche das sind, und wie Makler darauf reagieren können, beschreibt das E-Book „Insurance & Innovation 2017“ an Praxisbeispielen. Es soll ermutigen zu Veränderungen und ist daher ein idealer Begleiter auf dem Weg in eine digitale Zukunft.

**188 Seiten; ISBN: 978-3-86298-436-7; 34,99 Euro, Verlag Versicherungswirtschaft**

## Zum Lernen



Philipp Furtwängler  
**Die Berufsunfähigkeitsversicherung**

Die Absicherung im Fall einer Berufsunfähigkeit wird für Arbeitnehmer immer wichtiger – und damit auch für Versicherer. Philipp Furtwängler fasst zusammen, worauf es ankommt.

**184 Seiten; ISBN: 978-3-86298-431-2; 39,99 Euro, Verlag Versicherungswirtschaft**

## Impressum

### GoNews

Exklusive Zeitung der Gothaer für Vertriebspartner  
Ausgabe Januar 2017

**Herausgeber:**  
Gothaer Versicherungsbank VVaG  
Arnoldiplatz 1, 50969 Köln

**Verantwortlich für den Herausgeber:**  
Ulrich Neumann, Leiter 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, Oliver Hardt (Fotoredaktion),  
Nina Schwarz, Malte Säger, Alexander Siebert

**Gestaltung:**  
Stephan Kuhlmann

**Fotos und Grafiken:** istock, FDP, Privat, Gothaer  
**Druck:** Melter Druck, Mühlacker

## Ihr Kontakt zur Gothaer:

[www.makler.gothaer.de](http://www.makler.gothaer.de)



Beratung auf Augenhöhe: FiNet-Partner sind vornehmlich Makler, die ihren Schwerpunkt bei Medizinern und anderen Akademikern haben.

## PORTRÄT

# FiNet – Mehrwert statt Mainstream

**Klein aber fein: Die FiNet AG ist kein Pool für jedermann. Sie bietet Versicherungs- und Finanzmaklern umfassende Services – und das sehr erfolgreich: Mit einer durchschnittlichen Jahrescourtage von 50.000 Euro pro angeschlossenem Vertriebspartner liegt FiNet im Marktvergleich klar vorn.**

**M**ainstream ist ja im Grunde genommen erst einmal nichts Schlimmes. Und doch ist er eben auch nicht für jeden das Richtige. „Mit FiNet haben wir uns bewusst dagegen entschieden, ein Pool für jedermann zu sein“, sagt Markus Neudecker. Das ist gar nicht überheblich gemeint vom Vorstand des Marburger Pools, „sondern eher eine Frage der Zielgruppenausrichtung“. Die Zahlen geben dann auch Aufschluss darüber, was er meint: Nur rund 500 Makler statt mehrere zehntausend sind bei FiNet angeschossen. Aber: Es gibt eben kaum Karteileichen – und mehr als 50.000 Euro Pro-Kopf-Umsatz bedeuten einen Spitzenplatz unter allen Maklerpools auf dem deutschen Markt. Man könnte also schon sagen: Klasse statt Masse.

### Die Mehrheit der Partner hat einen Hochschulabschluss

Der Fokus von FiNet liegt klar auf dem Segment der gehobenen Privatkunden. Mit ihren Dienstleistungen unterstützt die AG Makler, die ihren Schwerpunkt zum Beispiel in der Medizinerberatung, Akademikerberatung oder Investmentberatung sehen. „In diesem Segment ist Beratung auch immer eine Frage der Augenhöhe“, so Neudecker. „Deshalb ist es kein Zufall, dass die Mehrheit unserer Partner selbst über einen Hochschulabschluss verfügt.“ Grundsätzliche Voraussetzung zur Anbindung: Der Makler muss mindestens drei Jahre Markterfahrung nachweisen. Für Vertriebspartner, die sich fit für die Zielgruppe Heilwesen machen möchten, wurde im vergangenen Jahr eine IHK-zertifizierte Fortbildungsmöglichkeit zum „Berater Heilwesen (IHK)“

geschaffen – gemeinsam mit der Genossenschaft Heilwesennetzwerk RM eG, der IHK Bonn/Rhein-Sieg und dem Bildungsanbieter Perspectivum. „Gerade in der Gesundheitsbranche Tätige sind oft falsch versichert. Beispiel Zahnarzt: Erhält der nach einem Schaden für einen Behandlungsstuhl von der Versicherung nur den Zeitwert erstattet und nicht den Neuwert, dann ist das ein herber finanzieller Schlag. Apotheken werden hingegen häufig fälschlicherweise mit normalen Gewerbeversicherungen versorgt. Wenn diese Absicherungskonzepte dann im Schadensfall mit dem Apothekenrecht kollidieren, muss der Apotheker letztlich die Kosten tragen.“ Auch wenn es um Branchenthemen und eine Meinung dazu geht, weicht Neudecker häufig vom Mainstream ab. FinTechs? In ihrer bisherigen Form keine ernstzunehmende Gefahr. „Wer will schon wirklich mit einer App seine Verträge verwalten?“ Die meisten Kunden der FiNet-Partner setzten jedenfalls vor allem auf den persönlichen Kontakt. Selbst wenn Knip und Co. nun so manches Maklermandat einsammeln: „Das vielbeschriebene ‚disruptive‘ Element für die Branche kann ich trotzdem nicht erkennen.“ Auch die Aufregung um das über der Branche schwebende Damoklesschwert des Honorarannahmeverbots für Makler kann Neudecker

nicht nachvollziehen. Ob Honorarberater oder Makler – für FiNet ist das keine Gretchenfrage. „Unsere Aufgabe ist nicht zu beurteilen, welcher Weg der richtige ist. Für uns ist vor allem wichtig: Können wir beide Modelle unterstützen? Und das ist bei FiNet definitiv der Fall.“ Die Einschätzung vieler Branchenexperten, dass sowieso kaum jemand aus dem Maklersegment ins Beraterlager überlaufen werde, teilt Neudecker indes nicht. „Ich glaube, dass das durchaus für eine ganze Reihe Kollegen eine Option werden wird. Sie sichern sich

**FiNet**  
MEHRWERT IM NETZWERK



FiNet-Vorstand Markus Neudecker

ihre Bestandscourtage, und gleichzeitig gehen sie im Neugeschäft mit einer Monatsgebühr oder Ähnlichem an den Start. Das Ganze machen sie dem Kunden dann mit einer direkten Rückvergütung schmackhaft. „Möglich würde das durch die ebenfalls geplante Maßgabe des Gesetzgebers, dass in den Tarif einkalkulierte Abschlussprovisionen zu 80 Prozent an den Kunden durchzuleiten sind. Und was bietet FiNet sonst so? Zum Beispiel ein umfassendes Produkt- und Dienstleistungsangebot in allen Versicherungssparten, im Bereich Finanzierungen und Bausparen sowie im Investment- und Beteiligungsgeschäft. „Wir sind ganz klar kein Vertrieb, sondern Dienstleister unserer Makler“,

sagt Neudecker. „Als Back Office halten wir unseren Partnern den Rücken frei – und richten uns dabei ganz nach ihnen. Beispiel: Im Gegensatz zu vielen anderen Pools haben wir fast alle Vergleicher, die es am deutschen Markt gibt, verschnittstellt. Das kostet zwar etwas mehr Geld, spart unserem Partner, der schon immer auf Vergleichsanbieter X gesetzt hat, unterm Strich aber jede Menge Zeit und Ärger.“ Über die Tochtergesellschaft FiNet Asset Management AG steht den Partnern außerdem ein unabhängiges Haftungsdach zur Verfügung.

### Eigentümerstruktur ermöglicht aktive Mitbestimmung

Apropos Partner: Seit der Unternehmensgründung befindet sich der Marburger Maklerpool im Besitz eines Großteils seiner angeschlossenen Versicherungs- und Finanzmakler sowie einem Teil der Mitarbeiter. Diese Eigentümerstruktur ermöglicht aktive Mitbestimmung und Einfluss auf strategische Unternehmensentscheidungen – und sichert so die langfristige Unabhängigkeit der FiNet AG. Weitere Vorteile gibt es auch. „Salopp könnte man sagen: FiNet muss selbst kein Geld verdienen – sondern vor allem einen guten Job machen“, sagt Neudecker. „Wenn der ‚Kunde‘ gleichzeitig der Eigentümer ist, spielt der Courtage-Druck bei der Maklerbetreuung nur noch eine untergeordnete Rolle.“ Sogar bei Bestandsübertragungen unterstützt FiNet seine Partner ganz ohne eigene finanzielle Interessen. Und das ist nun wirklich nicht Mainstream.