

GoNews

Exklusive Zeitung der Gothaer für ihre Vertriebspartner

Top-Themen

WIRTSCHAFT

Leitzins-Senkung:
Folgen für Konsumenten
und Versicherungen

Seite 3



INTERVIEW

Neuer CEO Dr. Eichmann
über Ziele und Strategien

Seite 11

PFLEGEREFORM

Neues Gesetz bringt
Besserung, dennoch
Lücken im Pflegefall

Seite 8

Außerdem

POLITIK & WIRTSCHAFT

Interview: Japanische Verhältnisse? 3

PRODUKT NEWS

Unfallrente: Airbag fürs Einkommen 4

Hausrat für Studenten 4

Kfz: Herbstzeit ist Wechselzeit 4

MultiRisk: Neue Herbstoffensive 5

Vermögensschadenhaftpflicht 5

ReFlex: Neues Wertsicherungsprinzip ... 7

BU: Geschenk für Arbeitnehmer 7

MediP schließt Lücken im Pflegefall 8

Kranken: Moderate BAPs 9

INVESTMENT & FINANZEN

Gemanagte Fonds: Makler als Investberater 6

Event: Einblick in Vermögensverwaltung 6

NEWS & SERVICE

Broschüren: Neutrale Vertriebsinfo 9

MehrWerte: Die besten Themen 2014 ... 10

PORTRÄT

IT-Partner BSI: Passgenaue Lösung 12

LEBENSVERSICHERUNG

Lebensversicherungsreformgesetz –
das ändert sich für die Branche

Das Lebensversicherungsreformgesetz bringt viele Änderungen mit sich.
Eine davon ist die Absenkung des Rechnungszinses, die dem Jahresendgeschäft noch
einmal einen richtigen Schub gibt.

Selten zuvor gab es im Vorfeld der Beschlussfassung über ein neues Gesetz derart viele Diskussionen wie beim kürzlich verabschiedeten Lebensversicherungsreformgesetz (LVRG). Im Fokus standen die Bewertungsreserven und die Beteiligung der Kunden daran, aber auch die Befürchtungen vieler Makler und ihrer Verbände, es könne zu tiefen Einschnitten in der Vergütung kommen. Im Hinblick auf die Bewertungsreserven hatten etliche Verbraucherschützer, aber auch Medien, zu Unrecht von einem einseitigen Rettungspaket für die Lebensversicherer gesprochen. Dabei hat der Gesetzgeber nun lediglich ein realitätsfernes Urteil des Bundesgerichtshofes zurechtgerückt: Dieses ja nur fiktiv in den Büchern ausgewiesene Geld steht nun wieder dem gesamten Versichertenkollektiv zur Verfügung.

Es verändert sich außerdem die Beteiligung der Kunden am Risikoergebnis. Statt der bisherigen Mindestbeteiligung von 75 Prozent stehen den Kunden nunmehr ab dem kommenden Jahr mindestens 90 Prozent der Beteiligung am Risikoergebnis zu. Bereits in der Vergangenheit war es Versicherern möglich, ihre Versicherungsnehmer oberhalb der bisherigen Mindestgrenzen von 75 Prozent am Risikoergebnis zu beteiligen. Den – von vielen Kritikern geforderten – Provisionsausweis der Makler gegenüber ihren Kunden wird es nicht geben. Dieser Gedanke ist zugunsten



Entscheidung korrigiert –
das Urteil der Richter am
Bundesgerichtshof wird durch
das LVRG „zurechtgerückt“.

einer Effektivkostenquote eines jeden Vertrages fallengelassen worden. Jedoch wird die Absenkung des Höchstzillmersatzes für die Abschlusskosten zu einem Umdenken bei allen Marktteilnehmern führen. Am Markt wird es neue Vergütungsmodelle geben, die laufenden Vergütungen werden ten-

denziell an Gewicht gewinnen. Die Absenkung des Höchstrechnungszinses ist keine Überraschung, bedeutet für die Makler jedenfalls ein großes Geschäftspotenzial noch rechtzeitig zum Jahreswechsel. Warum das LVRG den Turbo für das Jahresendgeschäft bedeutet, lesen Sie bitte auf Seite 2.

EDITORIAL

Lieber Vertriebspartner,

freuen Sie sich auf die DKM und einen Besuch bei der Gothaer. Es lohnt sich. Neben der Vorstellung intelligenter neuer Produktlösungen und einigen echten Überraschungen, die ich noch nicht verraten möchte (sonst wären es ja keine Überraschungen!), gestaltet die Gothaer als eines von sechs Unternehmen den „DKM-Kongress Pflege“ mit. Dort informieren Experten zu einem der wichtigsten aktuellen Themen: der Pflege.

Das Thema ist ja nicht ganz unkompliziert, deshalb sind gute Informationen so wichtig. Dies gilt übrigens auch in der Unternehmenskommunikation.

Eine interessante Zahl habe ich dazu in einer Schweizer Studie gefunden: Fast 80 Prozent aller Unternehmen sind der Meinung, es sei wirksamer, über neutrale Inhalte zu kommunizieren als über klassische Werbot-schaften.

Mit den **GoNews** tun wir das seit Jahren, auch mit dieser Ausgabe und dem darauf abgestimmten MaklerTV. Jetzt ist noch ein weiterer Infokanal hinzugekommen: Unsere neuen Vertriebsbroschüren zu den Themen BU, Altersvorsorge und Pflege sind ein Renner. Sie sind bewusst neutral gehalten und verzichten auf Produktinformationen. Schon jetzt sind tausende im Umlauf – wieder ein toller Mehrwert für Makler.

Ich freue mich, Sie auf der DKM zu sehen, Ihr

Ulrich Neumann, Leiter Maklervertrieb



Im emag hier klicken und Ulrich
Neumann sehen und hören!

DKM 2014 IN DORTMUND

Auftanken und Anschluss bekommen –
Überraschungen am Gothaer Stand

MehrWerte für Makler plus Entscheider im Dialog



Unter dem etablierten Motto „MehrWerte für Makler“ bietet die Gothaer während der DKM am 29. und 30. Oktober 2014 (Halle 4, Stand C 09) wieder interessante Anregungen und Informationen. In diesem Jahr sollen die Gäste spezielle MehrWerte auch unmittelbar auf der Messe erleben. Sie können während ihres Besuchs

bei der Gothaer „auftanken“ und den richtigen „Anschluss“ bekommen. Was sich dahinter verbirgt – das wird noch nicht verraten.

Neben der Vorstellung intelligenter Produktlösungen gehören Themen wie das papierlose Büro oder die mobile Abfrage von Kundendaten zum Programm. Professionelle Anlagestrategien der Gothaer Asset Management AG

runden das Angebot ab. Auf der Info-Seite zur DKM im Gothaer Makler-Portal können sich Makler unter www.makler.gothaer.de/dkm2014 eine kostenfreie Eintrittskarte sichern. Dort haben Besucher auch die Möglichkeit, sich für Gesprächstermine am Stand mit Gothaer Experten und Entscheidern zu registrieren. Darüber hinaus nimmt die Gothaer am

„DKM-Kongress Pflege“ teil. Dieser findet am 29. Oktober statt und wird von sechs Gesellschaften mit Vorträgen gestaltet. Die Gothaer ist von 11 Uhr bis 12 Uhr mit dem Thema „Schema P statt Schema F – die professionelle Pflegeberatung“ dabei.



www.makler.gothaer.de/dkm2014

Impressum
GoNews

Das Vertriebsmagazin des Gothaer Konzerns
Ausgabe Oktober 2014

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 (Lit.); Harald Czychohl, Oliver Hardt
(Fotoredaktion), Nina Schwarz, Malte Säger

Gestaltung:
Raphaella Schröder

Fotos und Grafiken: Corbis, Fotolia, Gothaer, privat
Druck: Melter Druck, Mühlackner

LVRG UND JAHRESENDGESCHÄFT

Stärkung der Lebensversicherung – Turbo für das Jahresendgeschäft

Im Sommer hat die Bundesregierung das Lebensversicherungsreformgesetz beschlossen. Damit sollen faire Leistungen für Lebensversicherte auch in Niedrigzinsphasen gesichert werden. Beschlossen wurden Änderungen bei der Beteiligung an Bewertungsreserven oder die Absenkung des Rechnungszinses. Letzteres ist positiv für das Jahresendgeschäft. Vermittler können für Kunden den noch gültigen hohen Rechnungszins sichern.

Ziel der Bundesregierung ist es, die Risikotragfähigkeit der Lebensversicherer im anhaltenden Niedrigzinsumfeld nachhaltig zu stärken, um so stabile und faire Leistungen für Lebensversicherte bieten zu können.

Eine Neuerung trat sofort mit Verkündung des Gesetzes in Kraft. Künftig kann die Beteiligung an Bewertungsreserven auf bestimmte Kapitalanlagen (festverzinsliche Wertpapiere) entfallen. Lebensversicherer dürfen ab sofort ausscheidende Kunden nur an dem Teil der Bewertungsreserven auf festverzinsliche Wertpapiere zur Hälfte beteiligen, der den sogenannten Sicherungsbedarf übersteigt. Dies ist der Betrag, der im jeweils aktuellen Zinsumfeld erforderlich ist, um die zugesagten Leistungen und Garantien zu sichern. Das stärkt zum einen die Risikotragfähigkeit von Lebensversicherern, zum anderen profitiert von einer Anpassung der Bewertungsreservenbeteiligung vor allem die Versicherungsgemeinschaft, denn mit der bisherigen gesetzlichen Regelung gingen der Versichertengemeinschaft und somit dem Großteil der Versicherten durch die Ausschüttungen dauerhaft Mittel verloren. An den Bewertungsreserven von Aktien und Immobilien bleiben ausscheidende Kunden uneingeschränkt zur Hälfte beteiligt.

Weiterhin wird von Januar 2015 an der Höchstzillmersatz von 40 auf 25 Promille abgesenkt. Das bedeutet, dass die Unternehmen in den ersten fünf Jahren der Vertragslaufzeit die Abschlusskosten nur in Höhe von bis zu 25 Promille der Beitragssumme eines Lebensversicherungsvertrages bilanziell anrechnen können. Die Bundesregierung verspricht sich davon einen stärkeren Druck auf die Abschlusskosten. Alle Marktteilnehmer sind nun aufgefordert, sich an der Intention des Gesetzgebers zu orientieren. Wichtig ist es deshalb, unter Berücksichtigung der Marktentwicklung eine entsprechende Lösung für alle Beteiligten zu finden. Experten gehen davon aus, dass das Niveau der einmaligen Abschlussvergütung aller Voraussicht nach sukzessive branchenweit sinken wird. Es ist am Markt bereits heute ein Trend hin zu einer verstärkten laufenden Vergütung zu erkennen.

Attraktive Altersvorsorge auch bei niedrigerem Garantiezins

Vom Tisch ist auch die ebenfalls in Erwägung gezogene Offenlegung der Provisionen in Euro und Cent. Stattdessen wird nun ab Anfang 2015 die Effektivkostenquote eines jeden Vertrages ausgewiesen. Diese gibt die Minderung der Wertentwicklung des Vertrages durch alle einkalkulierten Kosten in Prozent an. Einbezogen werden dabei alle Kosten rund um den Versicherungsvertrag, wie zum Beispiel

Rettungspaket in der Lebensversicherung: faire Verteilung von Bewertungsreserven, Provisionsoffenlegung ad acta gelegt und im Jahresendgeschäft noch den höheren Rechnungszins sichern.



Abschluss- und Vertriebskosten sowie bei fondsgebundenen Produkten die Kosten der gewählten Fonds. Damit schafft sie eine umfassende Transparenz im Sinne der Verbraucher.

Darüber hinaus steigt ab 2015 die Mindestbeteiligung der Bestands- und Neukunden an den sogenannten Risikoüberschüssen von derzeit 75 auf 90 Prozent. Risikoüberschüsse entstehen, wenn weniger Versicherungsfälle eingetreten sind, als kalkuliert wurden, wenn beispielsweise in der Risikolebensversicherung mehr Vertragsnehmer den Ablauftermin erleben als angenommen. Die Risikoüberschüsse zählen neben den Kostenüberschüssen und den Überschüssen aus Kapitalerträgen zu den drei Quellen der Überschussbeteiligung.

Ebenfalls zum 1. Januar 2015 wird der Höchstrechnungszins (Garantiezins) für Lebensversicherungen von 1,75 Prozent auf 1,25 Prozent abge-

senkt. Seit dem Jahr 2000 wurde der Höchstrechnungszins sukzessive abgesenkt und wird ab 2015 mit 1,25 Prozent den vorläufig niedrigsten Wert erreichen. Die Absenkung des Höchstrechnungszinses betrifft nur die Lebensversicherungsverträge, die ab dem Zeitpunkt des Inkrafttretens dieser Regelung – also ab 1. Januar 2015 – neu abgeschlossen werden. Wird der Höchstrechnungszins gesenkt, fällt die garantierte Leistung für künftige Kunden niedriger aus. Allerdings ist der Höchstrechnungszins nur eine Komponente der Gesamtverzinsung einer Lebensversicherung: Hinzu kommen laufende Überschüsse sowie Schlussüberschüsse. Das heißt, auch Kunden mit einem niedrigeren Garantiezins haben die vollen Renditechancen hinsichtlich ihrer möglichen Ablaufleistungen. Dennoch lohnt es sich insbesondere für all diejenigen, die noch nicht fürs Alter vorgesorgt haben,

über einen Abschluss nachzudenken. Denn wer noch in diesem Jahr zum Garantiezins von 1,75 Prozent abschließt, sichert sich eine höhere garantierte Leistung zum Vertragsablauf. Ein 35-jähriger beispielsweise, der eine private Rentenversicherung mit Ablauf zur Vollendung des 67. Lebensjahres kauft, erzielt eine um etwa acht bis 20 Prozent höhere garantierte Ablaufleistung, als wenn er erst nach dem Jahreswechsel zu den dann gültigen Konditionen aktiv würde. Die Absenkung des Höchstrechnungszinses liefert Maklern deshalb beste Argumente für Neuabschlüsse in der privaten Altersvorsorge noch in diesem Jahr.



Bewertung aus aktuarieller und vertrieblicher Sicht

GoNews: Wie bewerten Sie das LVRG?

Dr. Rafael Knop, Leiter mathematisches Produktdesign der Gothaer Leben: Wir begrüßen das Ziel der Bundesregierung, die Risikotragfähigkeit der Lebensversicherer im anhaltenden Niedrigzinsumfeld zu stärken. Denn davon profitiert langfristig auch die Versicherungsgemeinschaft. Einige Themen wie etwa die Modifikation der Beteiligung an Bewertungsreserven sind sinnvolle erste Schritte, dieses Ziel zu erreichen.

Ulrich Neumann, Leiter Maklervetrieb der Gothaer: Das Gesetz als vertrauensbildende Maßnahme ist gut. Es greift aber massiv in die Kalkulationen ein und wird so auf Produkte und Vertrieb ganz unterschiedliche Auswirkungen haben. Wachsende Komplexität führt zu mehr Bürokratie und massiven Investitionen in IT und Prozesse statt in Produkte und Effizienzsteigerung.

GoNews: Was hat die Rechnungsabsenkung für Auswirkungen?

Dr. Knop: Wird der Höchstrechnungszins gesenkt, ist die garantierte Leistung für künftige Kunden niedriger. Somit ist der Abschluss noch im Jahr 2014 besonders für Kunden, die noch keine Lebensversicherung haben oder ihren Schutz erweitern wollen, von Vorteil. Die Gothaer bietet mit der Produktlinie Reflex eine gute Kombination aus Rendite und Garantie an.

GoNews: Wie werden sich die Provisionsmodelle entwickeln?

Neumann: Es wird bunt, breit und undurchsichtiger. Am Ende wird es alles geben: Stornohaftung bis zu zehn Jahren bei etwa alter Vergütungshöhe, Absenkungen bei der Abschlussprovisionen, Umverteilung auf die Bestands- oder eine befristete Folgeprovision und Nettotarife als Basis für Honorarberatung oder -vermittlung. Das Ganze unterschieden nach Biometrieprodukten, bAV und kapitalbildenden Angeboten. Versicherer können kaum alle Systeme kostengünstig verwalten, sodass sich der Markt diversifiziert und stärker verteilt. Dass der Kunde das alles versteht, glaube ich nicht. Deshalb werden Versicherungen auch morgen noch aktiv verkauft werden müssen.

DIE FOLGEN DER EZB-ENTSCHEIDUNGEN ZUM LEITZINS

Niedrige Zinsen als Folge der Senkung des Leitzinses durch die Europäische Zentralbank (EZB) haben für Privatpersonen wie für Versicherungsunternehmen teilweise drastische Auswirkungen. Die GoNews analysieren, welche Auswirkungen die Lage für Privatpersonen, aber auch für die Kapitalanlage von Lebens-, Kranken- und Sachversicherungen hat.

Zeiten ändern sich. Bis zum Beginn der Eurokrise lag der Leitzins der Europäischen Zentralbank (EZB) noch bei rund vier Prozent, in Großbritannien und den USA sogar noch deutlich darüber. Kreditnehmer fanden das nicht lustig, Sparer und Lebensversicherungskunden jedoch durften sich freuen. Danach kehrte für Sparer immer mehr Tristesse ein.

Die Pleite der Investmentbank Lehman und das Platzen der Immobilienblase in Spanien und Irland brachte Banken in eine Schieflage. Die einsetzende Rezession und die Rettungsmaßnahmen für Banken wiederum bedrohte die Solvenz von Schuldnern wie Griechenland, Irland, Portugal und Zypern. Um den Euroraum vor einem Auseinanderbrechen zu bewahren, griff die EZB massiv ein und senkte den Leitzins ein ums andere Mal – zuletzt im September auf historisch niedrige 0,05 Prozent.

Die Banken können sich somit bei der Zentralbank zu historisch günstigen Konditionen refinanzieren, zumal die EZB die Nachfrage der Banken stets vollständig bedient. In der Folge sind sie weniger denn je auf die Spargelder der Bürger angewiesen. Und das lassen sie diese über schlechte Konditionen auch spüren. Für diejenigen unter Deutschlands Sparern, die zuvorderst auf Sicherheit und Verlässlichkeit setzen, kommt dies einer Vernichtung ihres Vermögens gleich. Sie müssen häufig mit Renditen rechnen, die unterhalb der Inflationsrate liegen. Selbst wer sein Geld über drei Jahre fest anlegen möchte, wird viel Mühe aufwenden müssen, um eine Bank zu finden, die mehr als 1,5 Prozent Zinsen anbietet.

Wer bauen möchte, dürfte hingegen von den niedrigen Zinsen angetan sein. Wenngleich dieser Aspekt nicht der einzig wichtige bei einer Immobilienentscheidung sein darf. Anleihekäufer werden ebenfalls nicht nur auf die künftige Zinsentwicklung schauen, sollten sie doch auch das Emittentenrisiko im Blick behalten. Deutschland als Schuldner gilt nach wie vor als eine sichere Bank. Spanien oder Portugal werden hingegen als risiko-

reicher angesehen und müssen ihre Anleihekäufer für dieses Risiko mit einem höheren Zins im Vergleich zu Bundesanleihen entlohnen.

Vom immer niedrigeren Leitzins haben in der Vergangenheit hingegen Aktiensparer profitiert – und auch Versicherungsnehmer mit fondsgebundenen Policen. Rund ein Drittel des zuletzt erlebten Börsenbooms schreiben Analysten der Politik des billigen Geldes und der niedrigen Zinsen seitens der Notenbanken zu.

Immerhin bleibt diese nicht ohne deutliche Kritik. Schließlich hätten niedrige Zinsen noch nie Wachstumsimpulse ausgelöst, moniert etwa der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV). Viel wichtiger sei es, durch Strukturreformen Europa wettbewerbsfähiger zu machen und auf den Wachstumskurs zurückzuführen. Und Michael Hüther, Direktor des Instituts der deutschen Wirtschaft Köln (IW), sagt gar: „Das Problem (der mangelnden Kreditvergabe in den Südländern der Eurozone, d. Red.) liegt bei den Banken, deren Unrat in den Bilanzen neue Kredite an Mittelständler verhindert.“ Hinzu kommt, dass die Konjunkturprognosen – auch für Deutschland – nicht ungeschmälert rosig ausfallen. Statt von einem Wachstum von 1,7 Prozent in der Eurozone geht die EU-Kommission mittlerweile nur noch von 1,2 Prozent aus.

Schwer getroffen von der Zinspolitik der EZB wird jedenfalls die so dringend erforderliche private Altersvorsorge der Bundesbürger. Allein im Jahr 2012 meldet die Versicherungswirtschaft in diesem Kontext zinsbedingt vier Milliarden Euro weniger Einnahmen für die Kunden. Ifo-Präsident Hans-Werner Sinn kommentiert deshalb sachgerecht: „Die Zeche zahlen jetzt all jene, die Geld langfristig anlegen, also die Sparer und die Besitzer von Lebensversicherungen.“

Die Versicherer ihrerseits müssen neue Wege finden, um ansehnliche Renditen einzufahren. Und sie tun dies augenscheinlich mit einigem Erfolg. So beteiligt sich die Gothaer beispielsweise an gewinnträchtigeren Infrastrukturprogrammen im Bereich Windenergie, erwirbt Immobilien und

auch Unternehmensanleihen in aufstrebenden Ländern. Marktweit kann sich der Erfolg solcher Investments – abseits von Staatsanleihen – sehen lassen. Fünf Prozent sind keine Seltenheit, und das spüren auch die Kunden. Die durchschnittliche laufende Verzinsung liegt bei mehr als respektablen 3,6 Prozent, die Gesamtverzinsung bei über vier Prozent. Derartiges gibt es bei keiner anderen konventionellen Sparform.

Neue Anlagemodelle sind aber nicht nur bei der Altersvorsorge gefragt, auch die privaten Krankenversicherer oder die Anbieter von Kfz-Policen müssen umdenken. Denn für die Beitragsstabilität in der PKV sind ebenfalls vernünftige Kapitalerträge erforderlich – nicht nur eine ausgewogene Risikopolitik oder die Entwicklung von Pharmapreisen oder Arzthonoraren. Abgewandelt gilt dies für den gesamten Versicherungsbereich. Und so stehen auch Schaden- und Unfallversicherer vor einer Herausforderung: Schließlich müssen sie gerade in Sparten mit langer Schadenabwicklung, wie etwa in der Haftpflichtversicherung, ausreichende Rückstellungen bilden. Diese werden am Kapitalmarkt angelegt und teilweise über Jahrzehnte hinweg ausgezahlt. Die Leitzinssenkung verringert nun die Kapitalerträge. Dennoch müssen die Schaden- und Unfallversicherer nicht kurzfristig die Prämien anheben, da sie sich bei vielen Produkten darauf verlassen dürfen, dass mit einer Leitzinssenkung auch eine Absenkung der Inflationsrate einhergeht. Dieser Effekt entlastet die Schadenaufwendungen und wirkt so den verringerten Kapitalerträgen entgegen. Vor zwei Jahren hat EZB-Präsident Mario Draghi die Rettung des Euro mit den Worten „Whatever it takes“ gestartet – und die Märkte beruhigt. Geschaffen hat er damit aber andere Probleme. Doch die bewältigt die Assekuranz bislang bravourös.



Europa im Fokus: Um den Euro zu stärken, senkte die EZB bereits mehrfach den Leitzins.

„Ähnliche Entwicklung wie in Japan befürchtet“

Dr. Frank Augsten, Chefvolkswirt im Gothaer Konzern



GoNews: Herr Dr. Augsten, bei zahlreichen Analysten geht die Angst um. Mehr als 20 Jahre lang kämpfte die japanische Wirtschaft gegen eine Deflation. Jetzt gibt es Finanzexperten, die eine solche Entwicklung auch in Deutschland befürchten. Ist diese Furcht berechtigt?

Dr. Augsten: Wenn wir uns die Entwicklungen der Renditen zehnjähriger Staatsanleihen in Deutschland und Japan ansehen, ist eine frappierende Ähnlichkeit festzustellen. Auf einem etwas niedrigeren Niveau liegen sie in ihrer zyklischen Abwärtsbewegung nahezu deckungsgleich. Finanzexperten berufen sich unter anderem auf diese Beobachtung, wenn sie ähnliche Entwicklungen wie in Japan auch für Deutschland befürchten.

GoNews: Also ist eine Krise in Deutschland unausweichlich?

Dr. Augsten: Nein. Das alles muss nicht heißen, dass Deutschland tatsächlich eine vergleichbare Entwicklung bevorsteht. Zum einen lassen sich auch Unterschiede zu Japan feststellen. So hat die Europäische Zentralbank immer wieder betont, dass der Rückgang der Inflationsrate vorwiegend auf die Entwicklung der Energiepreise zurückzuführen ist. In Japan war hingegen ein Preisverfall bei zahlreichen Gütern und Dienstleistungen festzustellen. Zum anderen wird die Europäische Zentralbank alles in ihrer Macht Stehende tun, um eine solche Entwicklung zu verhindern.

GoNews: Wie konnte es in Japan zu diesem Horrorszenario überhaupt kommen?

Dr. Augsten: Ihren Ursprung hatte die Japan-Krise im Platzen der Immobilienblase und einem Crash am Aktienmarkt Ende der 1980er, Anfang der 1990er Jahre. Der Rückgang

der Vermögenswerte veranlasste die privaten Haushalte, die Sparquote zu erhöhen. Die Nachfrage nach Gütern und Dienstleistungen brach ein, die Preise fielen und die deflationären gesamtwirtschaftlichen Tendenzen verfestigten sich, da in diesem Umfeld Investitionen unattraktiv erschienen und die Unternehmen ihre Nachfrage nach Investitionsgütern einschränkten. Erst seitdem die japanische Notenbank Ende 2012 mit massiven Wertpapierkäufen dagegensteuert, scheint die Deflation überwunden. Die Folgen sind trotzdem noch heute zu spüren. Die Menschen in der noch immer drittgrößten Volkswirtschaft der Welt und wirtschaftlichen Großmacht des 20. Jahrhunderts müssen erkennen, dass ihre Wirtschaft nur mäßig wächst, während gleichzeitig andere asiatische Staaten boomen. So liegt beispielsweise die Industrieproduktion gegenwärtig auf dem Niveau von vor 20 Jahren.

GoNews: Viele Deutsche wollen ihr Geld derzeit in einer eigenen Immobilie zu niedrigen Zinsen anlegen. Könnte es auch in Deutschland eine Immobilienblase geben mit der Gefahr, dass diese – wie in Japan in den 90er Jahren – platzt und eine Wirtschaftskrise auslöst?

Dr. Augsten: Die Bundesbank geht derzeit nicht von einer Blasenbildung auf dem Immobilienmarkt in ganz Deutschland aus. Gleichwohl lassen sich nach ihrer Einschätzung in einzelnen Ballungszentren blasenähnliche Entwicklungen feststellen. Wir sollten aber auch bei starken Preisanstiegen nicht sofort an eine Blasenbildung denken. Steigende Preise signalisieren in einer Marktwirtschaft Knappheit. Erst wenn die Preissteigerungen einen Bauboom auslösen, der langfristig die Nachfrage übersteigt, sollten wir uns Sorgen machen.



Beruhigend: Die UnfallrentePlus federt finanzielle Lücken durch einschneidende Ereignisse ab.

UNFALLRENTEPLUS

Perfekter Einkommens-Airbag für finanzielle Lücken

Wer eine Berufsunfähigkeitsversicherung abschließen möchte, aber aus Berufs-, Gesundheits- oder Altersgründen abgelehnt wird, muss oft auf eine Absicherung ganz verzichten. Nicht so bei der Gothaer. Mit UnfallrentePlus können Makler eine Alternative präsentieren.

Die selbstständige Berufsunfähigkeitsversicherung (SBU) ist sicher der Königsweg bei der Absicherung des Berufsunfähigkeitsrisikos nach einem Unfall oder einer schweren Erkrankung. Doch nicht jeder kann ihn gehen. Manchmal stehen dem Abschluss einer solchen Police Hinderungsgründe im Weg – wie etwa bereits vorhandene Erkrankungen, ein besonders risikobehafteter Beruf oder aber auch nur eine fehlende Berufstätigkeit. Mancher Makler wirft dann vorschnell das Handtuch, dabei heißt es: am Ball bleiben. Die Gothaer bietet für alle, die aus irgendwelchen Gründen keine SBU abschließen können oder wollen, eine andere sehr gute Lösung: die Gothaer UnfallrentePlus. Sie ist der perfekte

Einkommens-Airbag für finanzielle Lücken durch schwere Erkrankungen, einschneidende Ereignisse (etwa einen Schlaganfall) oder Unfälle. Egal, ob daraus eine Pflegebedürftigkeit entsteht oder sonstige körperliche Beeinträchtigungen verbleiben.

Die Statistik zeigt, wie groß die Gefahr ist, in eine Existenz bedrohende Lage zu geraten. Alle vier Sekunden kommt es in Deutschland zu einem Unfall, mehr als eine Million Menschen verletzen sich dabei schwer. Jeder dritte Mann ab 35 Jahren wird noch vor Beginn des Rentenalters an Krebs erkranken. Zu den häufigsten einschneidenden Ereignissen zählen der Herzinfarkt und der Schlaganfall. Daraus resultierende Einkommensverluste, auch dauerhafte,

sind ohne finanzielle Hilfe durch einen Versicherer aber oft kaum zu schultern. Die UnfallrentePlus bietet diese Sicherheit – und zwar gleich mehrfach. Sie leistet:

- beim Verlust von körperlichen Grundfähigkeiten, wie beispielsweise Sehen, Hören, Gehen oder Sprechen, eine Grundfähigkeitenrente;
- bei unumkehrbarer Schädigung von Organen etwa durch Herz-, Nieren- oder Lungenerkrankungen eine Organrente;
- bei einer Krebserkrankung ab Stadium oder Grad 2 eine Krebsrente;
- bei Pflegebedürftigkeit ab der Pflegestufe I eine Pflegerente;
- ab einem Invaliditätsgrad von 50 Prozent nach einem Unfall eine Unfallrente.



QR-Code scannen und alles über die UnfallrentePlus erfahren.

Bei all dem ist ein professionelles Reha-Management bereits inklusive. Die Beratung und aktive Begleitung beginnt also im Krankenhaus. Für zusätzliche therapeutische

Maßnahmen steht eine sofortige finanzielle Unterstützung von bis zu 15.000 Euro zur Verfügung, hinzu kommen medizinische und zahnmedizinische Beihilfen. Die monatliche Rente der UnfallrentePlus wird unabhängig von einer bestehenden Erwerbs- oder Berufsunfähigkeitsversicherung gezahlt. So stellt die Police auch eine sinnvolle Ergänzung zu den genannten Versicherungslösungen dar. Denn die vereinbarte Rente wird auch dann gezahlt, wenn Versicherte ihren Beruf nach einer schweren Krankheit oder einem Unfall weiter ausüben können. Die Rente kann je nach Wunsch lebenslang oder bis zur Vollendung des 60. Lebensjahres gezahlt werden. Und damit die versicherte Leistung mit dem Anstieg der Lebenshaltungskosten Schritt halten kann, ist eine 1,5-prozentige Dynamik wählbar.

Der Beitrag für dieses umfassende Gesamtpaket ist extrem günstig. Für nur 1,50 Euro Prämie am Tag leistet die Gothaer eine Rente von monatlich 1.000 Euro, inklusive Dynamik von 1,5 Prozent, bis zu 100.000 Euro Invaliditätskapitalleistung (abhängig von der Höhe des durch einen Unfall entstehenden Invaliditätsgrads) und bis zu 15.000 Euro finanzielle Beihilfe im Rahmen des Reha-Managements. Dafür zahlt man nicht einmal 50 Euro im Monat – da ist ein Vergleich geboten.

Würde ein 45-jähriger Angestellter alternativ eine Erwerbsminderungs- oder Berufsunfähigkeitsrente, eine Pflegerente und eine Dread Disease-Versicherung abschließen, käme er bei 1.000 Euro Monatsrente in BU und Pflege und 100.000 Euro Entschädigung aus der Dread Disease-Absicherung auf einen Monatsbeitrag von 362 Euro.

Hausrat-Police für Studenten

Das erste Semester, die erste eigene Wohnung: Mit dem Auszug bei den Eltern ändert sich nicht nur die Adresse. Auch finanziell stellt sich der Nachwuchs mehr und mehr auf die eigenen Beine. Das Problem: Meist bleibt bei der ersten Haushaltsgründung der Kinder nur wenig Geld für den Versicherungsschutz übrig. Gerade der Hausratschutz wird deshalb häufig erst einmal auf spätere Zeiten verlegt. Die Gothaer schließt diese Absicherungslücke: Mit der Gothaer HausratTop ist der Hausrat der Kinder in den ersten sechs Monaten nach Gründung des eigenen Haushalts über die Police der Eltern mit abgesichert – und zwar bis zu 20 Prozent der Versicherungssumme des elterlichen Hausratvertrags. Bei der PlusDeckung ist der Schutz sogar noch umfassender: Dann ist der Hausrat der Kinder auch während des Umzugs gegen Schäden versichert, die bei Transportmittelunfällen entstehen.

www.makler.gothaer.de/hausrat

So teuer kann es für den Kunden nach einem Unfall oder einer Krankheit werden	in Euro
Zwei Monate spezielle Reha	10.000
Mietfortzahlungen	8.600
Haushaltshilfe	12.000
Laufende Raten für Kredite, Versicherungen etc.	3.000
Erstes Jahr Privatkindergarten mit verlängerten Betreuungszeiten	12.000

www.makler.gothaer.de/unfallrenteplus

Im emag hier klicken und Film zur UnfallrentePlus ansehen!

MULTIRISK

Start frei für die Herbstoffensive im Gewerbebereich

Viele Neuregelungen – die aktuellen Veränderungen im Kompositgeschäft mit Unternehmerkunden bieten noch bessere Konditionen.

Das Kompositgeschäft bringt Maklern über die Bestandsprovision grundsätzlich schon gute laufende Einnahmen. Umso interessanter dürfte für sie deshalb die große Herbst-Gewerbeoffensive sein, zu der die Gothaer den Startschuss gibt. Bereits zum 1. Juli ist die neue Multirisk-Police (GMP) mit umfangreichen Leistungserweiterungen im Sach- und Haftpflichtschutz auf den Markt gekommen. Doch jetzt geht es weiter. Von Oktober an werden den Maklern für ihre Kunden viele Neuerungen und beitragsfreie Klauseln in der gewerblichen Inhalts- und Gebäudeversicherung zur Verfügung stehen (neues GoTas-Release). Diese lassen sich sowohl im Neugeschäft als auch für Neuordnungen im Bestand nutzen; und für eine gute Marktposition.



Fleischer, Mechaniker, Bäcker: Die Gothaer bietet für zahlreiche Betriebsarten noch einmal verbesserte Konditionen.



der Innovationsklausel auch ohne Vertragsumstellung neue Bedingungen und die damit verbundenen Vorteile. Im Klartext bedeutet dies für alle Verträge ab AVB 08 (Stand 01.2011), dass neue Bedingungen, die ausschließlich zum Vorteil der Versicherungsnehmer und ohne Mehrbeitrag geändert werden, ab dem Zeitpunkt der Änderung auch für alle Verträge gelten, die vor

der Änderung abgeschlossen wurden. In der Inhaltsversicherung verzichtet die Gothaer darüber hinaus künftig bei Schäden bis zu 25.000 Euro darauf, eine Unterversicherung anzurechnen. In der Gebäudeversicherung gilt dies sogar bis zu 100.000 Euro. Beitragsfrei kann schließlich auch eine Terrorklausel eingeschlossen werden. Dies gilt für Risiken in einer Bandbreite

zwischen zehn und 25 Millionen Euro. Neben diesen beitragsfreien Leistungsverbesserungen führt die Gothaer zum Oktober noch weitere Updates ein. So verdoppelt sich die Entschädigungsgrenze bei Zulieferer-Rückwirkungsschäden auf 100.000 Euro, während Beitrag und Regelungsinhalt gleich bleiben. Zudem gibt es eine neue Klausel zum Thema „Unbenann-

te Gefahren“. Von Oktober an sind deren Einschluss und die Tarifierung problemlos über GoTas möglich. Last, but not least wurden die veralteten Bedingungen zur Betriebsschließungsversicherung überarbeitet und auf einen aktuellen Stand gebracht.

Bevorzugte Zielgruppen für diese Leistungsverbesserungen sind die über den KMU-Rechner100 angebotenen Betriebsarten. Schon jetzt steht Maklern ein zusätzliches Wertermittlungsprogramm für gewerblich genutzte Gebäude bis 2,5 Millionen Euro Versicherungssumme zur Verfügung, entwickelt von der Gothaer Risk Management GmbH (GRM). Es wurde deutlich vereinfacht und somit nutzerfreundlicher gestaltet. Insgesamt acht neue Gebäudetypen wurden zusätzlich aufgenommen und alle Wertansätze noch einmal überprüft und teilweise überarbeitet. Damit Makler hiermit beim Kunden ein noch besseres Entree haben, gewährt die Gothaer bei der Anwendung des Programms auf alle darüber abgeschlossenen Verträge einen Unterversicherungsverzicht.

www.makler.gothaer.de/multirisk

PFLICHTVERSICHERUNGEN FÜR KAMMERBERUFE

Vermögensschadenhaftpflicht – Gutes wird jetzt noch besser

Ab sofort bietet die Gothaer über neue Bedingungen ein Deckungskonzept, das weit über die gesetzlichen Anforderungen hinausgeht.

Seit mehr als 20 Jahren bietet die Gothaer Versicherungsschutz für das Spezialsegment Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung an. Bereits ebenso lange bilden die Pflichtversicherungen für Rechtsanwälte, Steuerberater und Wirtschaftsprüfer darin einen Schwerpunkt. Die Regulierung der komplexen Schadenfälle erfolgt durch ein eigenes Schadenteam aus Volljuristen mit langjähriger

Erfahrung. Auf diesem Weg kann auch für interprofessionelle Kanzleien inklusive Wirtschaftsprüfer Versicherungsschutz aus einer Hand geboten werden.

Doch auch Gutes kann noch besser werden. Ab sofort bietet die Gothaer ein noch umfassenderes Deckungskonzept, das weit über die gesetzlichen Anforderungen hinausgeht. Besonderes Highlight dabei: Beim Wechsel einer Kanzlei von

einem anderen Versicherer zur Gothaer gelten alle Deckungserweiterungen im Vergleich zur bisherigen Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung auch für die zwei davor liegenden Jahre.

Hierzu gehören beispielsweise:

- **Versicherungsschutz für immaterielle Schäden**, insbesondere Schmerzensgeld oder auch für Schäden durch Freiheitsentzug

(Straf- oder Untersuchungshaft, Unterbringung)

- **Vorsorgeversicherung**, die weltweiten Versicherungsschutz inklusive möglicher Niederlassungen im Ausland umfasst
- **zusätzliche Kostenübernahme**, sofern der Haftpflichtanspruch die vereinbarte Deckungssumme übersteigt
- **Versicherungsschutz bei Verletzung von Datenschutzbestimmungen** inklusive der erlaubten Nebentätigkeit als Datenschutzbeauftragter in Drittunternehmen
- **verlängerte Schadenmeldefrist**
- **Abwehrschutz** beim Vorwurf wesentlicher Pflichtverletzung
- **Mitversicherung von Ansprüchen aus Diskriminierungen**, auch als Dienstherr
- **Mitversicherung von Verstößen gegen Geheimhaltungspflichten**
- **Versicherungsschutz für erlaubte Nebentätigkeiten**, beispielsweise als Hausverwalter, Mediator, Autor, Gutachter oder Dozent
- **umfassender Versicherungsschutz für Tätigkeiten in Verbindung mit der Insolvenzordnung** inklusive der Fortführung von Unternehmen,

Ansprüchen aus §§ 34 und 69 der Abgabenordnung (AO) sowie der Fehler bei nicht oder nicht ordnungsgemäß abgeschlossenen, erfüllten oder fortgeführten Versicherungsverträgen. Dies gilt gleichermaßen für Fehl- oder Doppelüberweisungen sowie Fehler bei der Auszahlung der Insolvenzquote und der Abrechnung des Insolvenzgeldes

- **Anderkontendeckung für fahrlässige fehlerhafte Verfügungen** über Beträge, die im Zusammenhang mit der versicherten Tätigkeit auf ein Anderkonto eingezahlt sind
- **reduzierte Selbstbeteiligungen** – wahlweise fest oder prozentual
- **Verzicht auf eine Selbstbeteiligung** für Verstöße in den ersten drei Berufsjahren

Die Gothaer zeichnet in diesem Risikosegment Grunddeckungen, Exzedenten- und objektbezogene Deckungen zu marktgerechten Beiträgen. Neben dieser verbesserten VSH-Deckung bietet die Gothaer ab sofort auch eine D&O-Versicherung für Kanzlei-Manager an.



QR-Code scannen und alles über MultiRisk erfahren.

GoTHAER AuTOMOBIL

Herbstzeit ist Wechselzeit

Aufwind für die Kfz-Angebote der Gothaer: Mit leistungsstarken Tarifen positioniert sich das Unternehmen weiterhin sehr gut.

Bis zum 30. November müssen sich Autofahrer entscheiden, ob sie ihre Autoversicherung weiter laufen lassen oder wechseln möchten. Dann läuft für viele die Kündigungsfrist ab. Deshalb ist der Herbst traditionell Wechselzeit. Die Gothaer Kfz-Versicherung ist dabei auf Erfolgskurs. Der AutoMobil-Tarif bietet zahlreiche erstklassige Leistungsmerkmale, die andere Produkte nicht beinhalten. Dazu gehören der beitragsfreie Rabatttrotter ab der Schadensfreiheitsklasse 36, das freiwillige Werkstattservice-Angebot mit kostenfreiem Ersatzwagen und dem Hol- und Bringservice sowie 18 Prozent Beitragsersparnis in der Kasko. Wenn das kein Grund ist, über einen Wechsel nachzudenken.

www.makler.gothaer.de/kfz



QR-Code scannen und mehr über den Gothaer AutoMobil-Tarif erfahren.

Mit diesen Argumenten punkten Makler beim Kunden

- Zehn Prozent Kombi-Bonus bei weiteren privaten Gothaer Sachversicherungen (zum Beispiel Haftpflicht, Hausrat, Unfall)
- Zusätzlich fünf Prozent VGV-Nachlass, wenn das Wohngebäude bei der Gothaer versichert ist
- Zusätzlich fünf Prozent Nachlass bei einer bestehenden Gothaer Kinderunfallversicherung
- Besonderer Schutz für Leasingfahrzeuge und auch für kreditfinanzierte Fahrzeuge durch GAP-Deckung
- Schutzbrief für nur sieben Euro im Jahr
- Teilnehmer am begleiteten Fahren („Führerschein mit 17“) sind beitragsfrei mitversichert und erhalten im Anschluss günstigere Beiträge als Fahranfänger
- Besondere Ersteinstufungs-Regelungen sind möglich

Die Highlights des Gothaer AutoMobil-Tarifs mit Topschutz	
Leistungs-Highlights	AutoMobil-Topschutz
Mitversichertes Fahrzeugzubehör und Elektronikpaket	Je 10.000 Euro
Neuwertentschädigung	Bis 24 Monate (Entwendung: 12 Monate)
Kaufpreischädigung	Bis 24 Monate (Entwendung: 12 Monate)
Zusammenstoß mit Tieren	Alle Tiere
Tierbiss und Folgeschäden	Alle Tierbisse am gesamten Fahrzeug (ausgenommen Schäden in Fahrgastzelle, im Koffer- oder im Laderaum) und Folgeschäden bis 3.000 Euro
Schäden durch Lawinen, Muren und Dachlawinen	Ja
Mobile Navis	Ja
Zulassungskosten für wieder bei der Gothaer versichertes Folgefahrzeug	Ja
Einschluss GAP-Deckung (VK)	Möglich
Einschluss Rabattschutz (VK)	Möglich
Rabatttrotter	Ja (ab SF 36)
Verzicht auf die Einrede der groben Fahrlässigkeit (außer in besonders schweren Fällen wie Straftaten, Drogenkonsum usw.)	Ja
Verzicht auf Abzug Neu für Alt	Ja



SICHERE GELDANLAGE

Vermögensverwaltende Fonds – Erträge auch in Niedrigzinszeiten

Der Makler als Investmentberater: Der Einsatz vermögensverwaltender Fonds in der Beratung hat Vorteile für den Berater und den Kunden. Aber wie funktionieren eigentlich vermögensverwaltende Fonds, und warum sind sie eine gute Empfehlung für die Anlage des Vermögens?

Für Sparer ist die Situation fatal, die Aussichten für die Zukunft düster. Eine nachhaltige Zinswende und damit ein Ende der Niedrigzinsphase in Deutschland ist nicht abzusehen. Die Europäische Zentralbank (EZB) hat zugunsten europäischer Schuldenstaaten einen Kurs des billigen Geldes eingeschlagen.

Wer sein Geld auf dem Sparbuch liegen hat oder in Tagesgeld oder Festgeld investiert, erwirtschaftet nach Abzug von Steuern und Inflation einen negativen Ertrag. Das heißt: Er verliert jeden Tag Geld. Es findet eine schleichende Enteignung statt, vom Gläubiger zum Schuldner. Gleichzeitig sind die Bundesbürger risikoscheu, obwohl die einzige Möglichkeit, einem negativen Realzins zu entgehen, im kontrollierbaren Risiko liegt. Nie zuvor hatte das geblühte Wort „Wer nicht wagt, der nicht gewinnt“ derart viel Substanz wie in diesen Zeiten. Dabei muss das Wagnis gar nicht so groß sein,

wenn der Berater sich zusammen mit seinem Kunden in die Hände erfahrener Investmentmanager begibt: Die Lösung bieten vermögensverwaltende Fonds.

Von ihrem Grundprinzip her betrachtet, handelt es sich schlicht und einfach um Investmentfonds. Als eine besondere Variante darin verwirklichen sie im Mantel eines Misch- oder Dachfonds einen sogenannten Multi-Asset-Ansatz – beispielsweise aus Rentenpapieren, Aktien, Immobilieninvestments oder Rohstoffen – mit dem Ziel, das Vermögen des Anlegers zu erhalten und zu mehren. Je nach Situation an den weltweiten Märkten können vermögensverwaltende Fonds ihren Fokus auf aussichtsreiche Anlageklassen legen und ihre Anlageausrichtung von risikounterbewichtet über neutral bis hin zu risikoubergewichtet verändern.

Das beste Risikomanagement, das ein erfahrener Vermögensberater seinem Kunden empfehlen kann, ist die

Streuung von Chancen und Risiken. Denn genau darauf sollte ein solides und langfristig tragfähiges Vermögensmanagement beruhen. Vermögensverwaltende Fonds zeichnen sich in diesem Zusammenhang heutzutage durch verschiedene Stile und Methoden aus. Die Gothaer mit den vermögensverwaltenden Gothaer Comfort Fonds steht für die Kernkompetenz der Asset Allokation, also der Verteilung auf verschiedene Anlageklassen wie Staatsanleihen, Unternehmensanleihen, hochverzinsliche Anleihen, Renten, Emerging Markets, Aktien, Rohstoffe, Immobilien-Investments und alternativen Investments.

Mit einem vermögensverwaltenden Fonds der Gothaer weiß der Berater das Geld seines Kunden in professionellen Händen. Allerdings muss die jeweilige Ausrichtung hinsichtlich Chancen und Risiken zum individuellen Anlegerprofil und Anlagehorizont passen. Aus diesem Grund bietet die

Gothaer mit drei verschiedenen Produkten für nahezu jeden Anleger und nahezu jedes Bedürfnis das passende Investment. „Gothaer Comfort Ertrag“ eignet sich bei einer empfohlenen Mindesthaltedauer von drei Jahren für den konservativen, sicherheitsorientierten Anleger. „Gothaer Comfort Balance“ spricht den ausgewogenen Anleger an. Die Gothaer empfiehlt hier eine Mindestanlagedauer von fünf Jahren. Und der „Gothaer Comfort Dynamik“ schließlich ist genau das richtige für den chancenorientierten Anleger, der sein Depot zudem mindestens sieben Jahre lang halten will oder ratierlich langfristig etwas für seine Altersvorsorge anlegen möchte.

Mit der Erfahrung von mehr als 190 Jahren steht die Gothaer für Kontinuität, Solidität und Nachhaltigkeit. Mit einem Anlagenvolumen von rund 26 Milliarden Euro managt die Gothaer Asset Management AG das Vermögen der Ri-

sikoträger. Mit dieser Expertise eines auf Versicherungen spezialisierten Asset-Managers werden auch die vermögensverwaltenden Fonds im Hause gemanagt. Ein hohes Risikobewusstsein und stringente Prozesse sind dabei das Markenzeichen. Für den Makler und seinen Kunden bedeutet dies, dass er beim Thema Geldanlage – sei es direkt oder im Rahmen einer Fondspolice – Lösungen findet, bei denen er sich bequem zurücklehnen und dabei auf ein aktives Management über alle wesentlichen Anlageklassen hinweg vertrauen kann. Das befreit den Makler auch davon, Anlageentscheidungen sowohl im Hinblick auf passende Zielinvestments als auch auf strategischer und taktischer Seite fällen zu müssen. Nicht zuletzt unter den aktuellen Haftungsverschärfungen ein enormer Vorteil.

➔ www.makler.gothaer.de/gif



VERANSTALTUNG

Am Pulsschlag der Zeit – ein Blick hinter die Kulissen einer modernen Vermögensverwaltung

Im November findet wieder eine exklusive Veranstaltung für finanzberatende Makler statt – Teilnahme dringend empfohlen.



eines modernen, institutionellen Vermögensverwalters erhalten. Natürlich gibt es auch Bildungspunkte der „gut beraten“-Initiative für die Teilnahme an der Veranstaltung.

Diese Themen stehen im Fokus

- Welche Lösungen gibt es für welchen Kundenwunsch angesichts der anhaltenden Niedrigzinsphase?
- Aktienmärkte: ein aktueller Marktausblick
- Welche Chancen und Risiken sind in der aktuellen Marktsituation zu beachten?
- Wie beurteilt die GoAM diese Entwicklungen, und welche Anlageentscheidungen resultieren daraus?
- Wo liegen die Kernkompetenzen und Stärken der GoAM und deren Lösungskonzepte?
- Wichtige Entscheidungsträger der GoAM geben vertiefte Einblicke in die Anlageentscheidungen und Prozesse der GoAM.

Anmeldungen bitte direkt an: christian_wirtz@gothaer.de

ALTERSVORSORGE

Entspannt zurücklehnen mit neuem Gothaer Wertsicherungskonzept

Die ReFlex-Familie der Gothaer verbindet in Form des Drei-Topf-Hybridmodells sicheres Sparen mit Börsenerträgen und ist somit bereits seit 2010 das perfekte Gespann für die Altersvorsorge. Neu ist ein spezielles Gothaer Wertsicherungskonzept im zweiten Topf, welches einen vermögensverwaltenden Ansatz verfolgt und es ermöglicht, ReFlex mit den Vorteilen der Vermögensverwaltung der Gothaer Comfort Fonds zu kombinieren.

Die Aussichten für Ruhestandler sind nicht gerade rosig. Das Bruttorenteniveau wird bis zum Jahr 2030 auf rund 40 Prozent sinken. Die gesetzliche Rente wird also keinesfalls ausreichen. Ohne aus eigenen finanziellen Mitteln fürs Alter vorzusorgen, ist ein böses Erwachen nach dem aktiven Berufsleben vorprogrammiert. Allerdings stehen die Menschen mehr denn je vor der Frage, wie der Königsweg aussieht. Wählt man eine klassische Rentenversicherung, die allen Kritiken von außen zum Trotz noch immer ordentliche Renditen bringt? Oder kommt am Ende eher eine fondsgebundene Variante in Frage? Dabei sind die Renditechancen zwar weit besser, doch trägt

man gleichzeitig das Risiko, dass die Börsen sich nicht wie erhofft entwickeln. Die Antwort der Gothaer ist eindeutig: Man wählt eine Kombination aus Chance und Sicherheit.

Dieses Ziel lässt sich durch die Wahl eines dynamischen Drei-Topf-Hybrides erreichen, die moderne Form der Altersvorsorge. Dabei handelt es sich um eine fondsgebundene Versicherung mit Garantien. Die Gothaer hat dieses Konzept über alle drei Schichten in ihrer ReFlex-Produktfamilie umgesetzt. Wie der Name sagt, baut das Modell auf drei Töpfen: Deckungsstock (Topf 1), Garantiefonds/ Wertsicherungskonzepte (Topf 2) und freie Fondsanlage (Topf 3). Je nach individueller Vertragskonstellation und

Börsenlage werden die Beiträge und das Vertragsguthaben auf diese drei Töpfe verteilt. Läuft es gut an der Börse, wird tendenziell im zweiten und dritten Topf investiert. Tendieren die Kurse eher nach unten, steht das Thema Sicherheit im Vordergrund. Dann sind die Töpfe eins und zwei gefragt. Da sich durch die Veränderung der individuellen Vertragskonstellation sowie der Entwicklung an den Kapitalmärkten das Bild aber stetig verändern kann, wird das Vertragsguthaben monatlich neu bewertet und wenn nötig umgeschichtet.

Eine besondere Rolle in diesem Produktmodell spielen Garantiefonds/ Wertsicherungskonzepte (Topf 2), weil diese während der Vertragslaufzeit

durchschnittlich am meisten bespart werden. Kunden der Gothaer sind dabei besonders gut aufgehoben. Denn die Gothaer verfügt über das größte Angebot an Garantiefonds/ Wertsicherungskonzepten auf dem deutschen Versicherungsmarkt. Diese decken nahezu alle Anlageschwerpunkte ab.

Nur ein Ansatz hat bislang gefehlt, wird aber jetzt eingeführt: Die Gothaer nutzt ihre Expertise als Asset-Manager und Vermögensverwalter und führt ein Wertsicherungskonzept auf Basis ihres renditeorientierten Gothaer Comfort Dynamik Fonds ein.

Entspannte Altersvorsorge mit ReFlex Comfort

Seit jeher managt die GoAM (Gothaer Asset Management) die Kapitalanlage der Gothaer und damit auch den 1. Topf von ReFlex, den Deckungsstock. Die Gothaer Comfort Fonds sind seit Produkteinführung von ReFlex in der freien Fondsanlage wählbar. Neu ist jetzt die Lösung im zweiten Topf, welche genau diesen vermögensverwaltenden Ansatz verfolgt. So kann der Makler die hervorragende Expertise der Gothaer Asset Management für seinen Kunden in allen drei Töpfen von ReFlex nutzen. Diese vermögensverwaltende Variante von ReFlex trägt den Namen ReFlex Comfort. Der Vorteil: Die Gothaer Comfort Fonds werden in jeder Marktphase aktiv gemanagt – und das von professionellen Portfolio-Managern. Je nach Marktlage und -einschätzung werden die Fonds auf Chancennutzung oder Risikobegrenzung hin umgestaltet. Makler und Kunde müssen sich in Sachen Portfolio-Zusammenstellung keine Gedanken mehr machen.

Der Vermittler kann seinem Kun-

den mit ReFlex Comfort eine moderne Altersvorsorge anbieten, dessen Garantien und Vermögensmanagement die Gothaer übernimmt und die gesamthaft auf das Konzept der Vermögensverwaltung baut. Entspannung pur, denn um die Zusammensetzung des Portfolios muss man sich nicht mehr selbst kümmern.

Wer nicht allein auf die Gothaer setzen will, kann neben dem neuen Gothaer Wertsicherungskonzept aus weiteren Garantiefonds/ Wertsicherungskonzepten wählen oder das Gothaer Wertsicherungskonzept mit vielen anderen Fonds renommierter Kapitalverwaltungsgesellschaften der freien Fondsanlage kombinieren. Zudem kann der Kunde die Garantiefonds/ Wertsicherungskonzepte und Fonds wechseln, ohne dafür Gebühren zahlen zu müssen – und das, so oft er will.

Diese Neuerung bietet Vertriebspartnern der Gothaer die Chance, die Vorteile einer professionellen Vermögensverwaltung für den Aufbau einer Altersvorsorge für ihre Kunden zu nutzen. Ob in der Comfort-Variante über alle drei Töpfe oder die gezielte Auswahl – die Vermögensverwaltung ist ein Mehrwert für Makler und Kunde.

Gothaer

Mehr Werte für Makler:

- Aktive Vermögensverwaltung der Gothaer jetzt auch als Wertsicherungskonzept
- Zusätzliche Absicherung durch zwei starke Garantien
- Jetzt noch Rechnungszins sichern

BERUFSUNFÄHIGKEIT

Ein attraktives Geschenk für jeden Arbeitnehmer

Die Gothaer optimiert ihre Annahmerichtlinien für das BU-Kollektivgeschäft. Damit kann der Vermittler seinem Unternehmerkunden das perfekte Angebot einer Zusatzleistung für seine Angestellten an die Hand geben.

Exakt 74 Prozent der Bundesbürger verlassen sich für den Fall einer Berufsunfähigkeit (BU) auf die gesetzliche Sozialversicherung. Das hat die aktuelle Biometrie-Studie der Gothaer ergeben. Dass es hieraus aber nur noch bei einer Erwerbsminderung Geld gibt, wissen viele nicht. Rund zwei Drittel aller Befragten verfügen vielleicht gerade deshalb nicht über eine private Berufsunfähigkeits-Absicherung. Dabei wird statistisch gesehen jeder vierte Arbeitnehmer im Laufe seines Berufslebens berufsunfähig.

Jetzt gilt es, dieses Marktpotenzial zu erschließen. Aufgrund der demografischen Entwicklung wird es für Unternehmen immer wichtiger, sich in dem „War for talents“ bei fachlich qualifizierten Mitarbeitern attraktiv aufzustellen. Dabei kommt es darauf an, zusätzliche Leistungen anzubieten. Mit einer im Firmenkollektiv angebotenen BU-Absicherung kann sich ein Unternehmen positiv am Markt positionieren. Im Übrigen können so auch bisher nicht versicherte Mitarbeiter für das Thema Arbeitskraftabsicherung sensibilisiert und begeistert werden.

Kollektive BU-Absicherungen sind aus mehreren Gründen sehr attraktiv:

Ab einer bestimmten Anzahl kollektiv versicherter Beschäftigter entfällt eine umfangreiche Gesundheitsprüfung. Und der Beitrag liegt deutlich unter dem von Einzelpolice.

Um die Akzeptanz weiter zu steigern und Maklern noch mehr Argumente an die Hand zu geben, hat die Gothaer sowohl im Bereich der Annahmerichtlinien als auch des Antragsprozesses umfangreiche Verbesserungen vorgenommen. Für den unkomplizierten Abschluss einer BU-Rente ohne Gesundheitsfragen reicht nun eine Dienstobliegenheitsklärung (DOE) oder eine erweiterte DOE. Die DOE kann bei der arbeitge-

berfinanzierten BU im Rahmen der bAV schon ab fünf Mitarbeitern abgegeben werden. Darüber hinaus wurden die in diesem Rahmen versicherbaren BU-Renten deutlich auf bis zu 1.500 Euro im Monat je versichertem Beschäftigten angehoben. Dafür müssen mindestens 50 Versicherte zusammenkommen und 90 Prozent der Belegschaft ausmachen. In leicht modifizierter Form gibt es auch vereinfachte Annahmbedingungen im Rahmen einer erweiterten DOE bei arbeitnehmerfinanzierter BU im Rahmen der bAV sowie bei kollektivem Belegschaftsgeschäft. Bei der Frage der Verwendung der erweiterten DOE

wird auf das Alter des Arbeitnehmers abgestellt.

Lösungen, die gleichermaßen interessant für Arbeitgeber und Arbeitnehmer sind. Die eigene Arbeitskraft ist wertvoll und der BU-Schutz aus diesem Grund besonders wichtig. Warum diesen dann nicht über den eigenen Arbeitgeber absichern?

Gothaer

Mehr Werte für Makler:

- Schneller und unkomplizierter Vertragsabschluss durch DOE
- Deutliche Erweiterung der versicherbaren BU-Rente
- Im Belegschaftsgeschäft: Kurzantrag unabhängig von der Dauer des Kollektivvertrages

REFORMGESETZ

Gut, besser, Pflege

Am 1. Januar 2015 kommt das neue Pflegereformgesetz mit zahlreichen Änderungen und Auswirkungen – Pflegebedürftige sollen künftig möglichst passgenau Unterstützung abrufen können.



Individuelle Unterstützung: Wer Hilfe benötigt, soll künftig eine bessere Pflege erhalten als bisher.

PFLEGEVERSICHERUNG

Gothaer MediP – ein Produkt Hand in Hand mit der Zukunft

MediP geht über die geplanten gesetzlichen Verbesserungen der Pflegeversicherung hinaus – und ist damit die passgenaue Lösung für den tatsächlichen Bedarf.

Die Gothaer Krankenversicherung hat Anfang 2014 das innovative Pflegetagegeld MediP auf den Markt gebracht. Dessen Ausrichtung geht Hand in Hand mit den neuen Zielen des Gesundheitsministers – und weit darüber hinaus. Denn auch wenn der Gesetzgeber mit seinen insgesamt

lobenswerten Reformen die Qualität der Pflege in Deutschland grundsätzlich verbessern und bezahlbar machen möchte, bleiben leider

auch künftig für viele Menschen im Fall einer Pflegebedürftigkeit große Lücken im Budget. Der neue Tarif MediP schließt diese Lücken in der gesetzlichen Pflegeversicherung.

Der größte Wunsch vieler Menschen ist es, im Falle einer Pflegebedürftigkeit nicht ins Heim zu müssen, sondern zu Hause gepflegt zu werden. Tritt der Worst Case ein, und man muss doch ins Pflegeheim, sichert MediP die hohen Kosten hierfür ab.

MediP leistet Unterstützung für ambulante Pflege bei allen Pflegestufen. Die Leistungen für häusliche Pflege können individuell ausgerichtet über die Tarife MediP3, MediP2 und MediP1 vereinbart werden, sodass eine hohe Pflegequalität zu Hause gewährleistet werden kann. Darüber hinaus leistet

alleine der Tarif MediP 3 für Pflege im Heim über alle Pflegestufen verlässlich gleich hoch und für die besonders teure Pflegestufe III auch zu Hause.

Zusätzlich zahlt MediP 3 zu 100 Prozent für „vorübergehende vollstationäre Kurzzeitpflege“ in allen Pflegestufen, um eine Stärkung von „Deutschlands größtem ‚Pflegedienst‘: die Angehörigen“ zu gewährleisten. So können diese sich eine Auszeit vom Pflegealltag nehmen und etwa einen Urlaub zur Erholung gönnen.

Der Tarif MediP 0 bietet über Marktstandard hohe monatliche Leistungen von bis zu 1.500 Euro, um die Pflegequalität von an Demenz erkrankten Personen zu verbessern und deren Angehörigen zu stärken. Darüber hinaus lässt sich mit MediP 0

Gute Pflege: Darauf kommt es an.“ Dieser Slogan soll prägnant deutlich machen, was sich das Bundesgesundheitsministerium (BMG) für die nächsten Jahre mit zwei Pflegestärkungsgesetzen zum Ziel gesetzt hat. Mit dem Ende Mai vom Kabinett beschlossenen „Pflegestärkungsgesetz 1“ sollen die Pflegebedürftigen in Deutschland von 2015 an von Leistungsverbesserungen in der gesetzlichen Pflegepflichtversicherung (SPV und PPV) profitieren. Für den Gesetzgeber bedeutet gute Pflege, dass Pflegebedürftige möglichst passgenau Unterstützung abrufen können, die ihren besonderen Bedürfnissen entsprechen.

Pflegende Angehörige müssen entlastet werden

Um dieses Ziel erreichen zu können, werden Maßnahmen zur Stärkung der Pflegequalität zu Hause ergriffen. Denn viele Menschen wollen so lange wie möglich in ihrer vertrauten Umgebung bleiben. Auch im stationären Bereich kommt es zu Leistungsverbesserungen. So soll die Anzahl der Betreuer an den Bedarf der pflegebedürftigen Personen angepasst werden. Darüber hinaus hat die Politik erkannt, dass pflegende

Angehörige in ihrem Alltag entlastet werden müssen, beispielsweise über eine vollstationäre Kurzzeitpflege. Und schließlich können Maßnahmen zur Verbesserung des Wohnumfeldes vom kommenden Jahr an mit bis zu 4.000 Euro (bisher 2.556 Euro) bezuschusst werden. Außerdem werden die meisten Pflegeleistungen an die Preisentwicklung angepasst und deshalb um etwa vier Prozent erhöht.

Damit die Finanzierung der Pflege auch für die nächste Generation sichergestellt wird, geht ein Drittel des 2015 vorgesehenen Beitragsanstiegs um 0,3 Prozentpunkte in eine von der Bundesbank verwaltete Rücklage, den Vorsorgefonds. Er ist für einen Zeitraum von 20 Jahren gedacht und soll dafür sorgen, dass der Beitragssatz von 2035 bis 2055 stabil bleibt.

Voraussichtlich für 2017 sind über das „Pflegestärkungsgesetz 2“ die Entwicklung eines neuen Pflegebedürftigkeitsbegriffs, weitere Leistungsanpassungen sowie eine bezahlte berufliche Auszeit zur Organisation von Pflege in Planung. Ein besonderes Augenmerk bei der Entwicklung des neuen Pflegebedürftigkeitsbegriffs soll darauf gerichtet werden, geistige Beeinträchtigungen (etwa durch Demenz) gleichwertig mit körperlichen Beeinträchtigungen zu berücksichtigen.

sogar eine kurze Pflegedauer absichern: die Soforthilfe für Pflege nach einem Unfall. Denn kurzzeitig zum Pflegefall werden – das kann sogar jungen Menschen passieren. Als Soforthilfe steht ein Pflegetagegeld aus dem MediP 0 bis zu 28 Tage im Jahr zur Verfügung. Die gesetzliche Pflegeversicherung leistet erst nach mehr als sechs Monaten. Des Weiteren kann über MediP EZ eine Einmalzahlung vereinbart werden. Wer zum Pflegefall wird und zu Hause wohnen bleiben möchte, muss oft sein Haus umbauen lassen.

Mit MediP ist man zukunftsfest aufgestellt. Sollte der Pflegebedürftigkeits-Begriff 2017 angepasst werden, können sich die MediP-Kunden auf finanzielle Unterstützung verlassen. Nach den Allgemeinen Versicherungsbedingungen dürfen sie ohne neue Gesundheitsprüfung in einen aktuellen Pflegetagegeldtarif umsteigen.

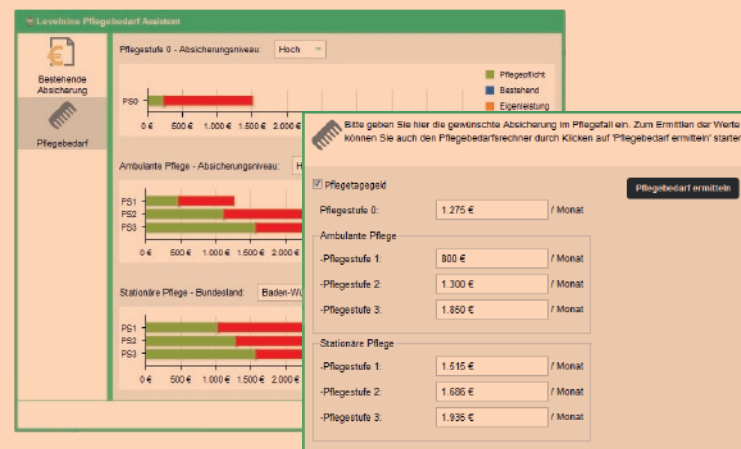
www.makler.gothaer.de/mediP

Im emag hier klicken und Film zu MediP ansehen!

Revolution in der Beratung: der neue Pflege-Vergleichsrechner

Der Aufklärungs- und Beratungsbedarf zum Thema Pflege ist nach wie vor groß. Immer häufiger fragen auch Vermittler nach Hilfestellungen, um die komplexen Informationen standardisiert und hoch frequentiert bei ihrem Kunden ansprechen zu können. Die Antwort ist der neue Pflegebedarfs- und Produktrechner.

In Kooperation mit dem Vergleichsrechner-Spezialisten Objective IT und der Krankenversicherungs-Vergleichssoftware LevelNine bietet die Gothaer diese neue revolutionäre Lösung, die alle gängigen Tarife aller Anbieter auswertet. Dabei wurde bewusst auf Objektivität, Neutralität und sachliche Information Wert gelegt und weniger darauf, Produkte der Gothaer in den Vordergrund zu stellen. Der neue Pflegerechner ist übrigens so einfach konstruiert, dass nicht nur Vermittler mit speziellem Wissen zum Thema Pflege, sondern auch Pflegeeinlinge damit sicher, effizient und auf die Wünsche des Kunden eingehend beraten können.



<http://gothaer.levelnine.biz/>

DEBATTE

Mit Beitragskonstanz beim Kunden punkten

Die Marktstudie KUBUS PKV zeigt: Kunden reagieren positiver auf häufigere, aber moderatere BAPs als auf hohe, sprunghafte Preissteigerungen.

Beitragskonstanz statt Ausreißerjahre: Die Gothaer sieht in einer transparenten, schrittweisen Weitergabe der Kostenentwicklung an den Kunden den faireren Weg. Mit Einführung der Unisex-Tarifwelt wurden deshalb die auslösenden Indikatoren für Beitragserhöhungen heruntergesetzt. Seitdem müssen die Beiträge überprüft werden, wenn die erforderlichen Versicherungsleistungen die zuvor kalkulierten um fünf Prozent übersteigen. Zuvor konnte eine Anpassung bei fünf Prozent noch unterbleiben und war – wie immer noch marktüblich – erst bei zehn Prozent verpflichtend. So war es beispielsweise möglich, zunächst auf eine BAP zu verzichten, um eine gute Beitragspositionierung beizubehalten, mit dem Risiko einer späteren, sprunghaften Beitragssteigerung.

Damit trägt die Gothaer dem Wunsch ihrer Vertriebspartner nach größerer Konstanz bei der Beitragsentwicklung Rechnung – sprunghafte Beitragsanpassungen lassen sich so besser vermeiden. Dass diese Konstanz vom Kunden positiv wahrgenommen wird, zu diesem Ergebnis kommen auch aktuelle Untersuchungen wie die vielbeachtete Marktstudie KUBUS PKV von MSR Consulting. Sie zeigt, dass sich häufigere Beitragsanpassungen mit einem in der Kundenwahrnehmung geringen Anstieg weniger negativ auswirken als seltener, aber sehr hohe Anpassungen.

Gerade auch vor dem Hintergrund einer 60-monatigen Stornohaftung profitieren Makler von dieser Umstellung auf kleinere, niedrigere Beitragsanpassungen. Im Gegensatz zu den sprunghaften, teilweise nur schwer dem Kunden zu vermittelnden Beitragssteigerungen der Vergangenheit lassen sich moderate Erhöhungen plausibler erklären. Stichwort medizinische

Inflation: Mit der Qualität der medizinischen Versorgung steigen natürlich auch die Kosten, im Schnitt der vergangenen Jahrzehnte immerhin um circa 4,7 Prozent pro Jahr. Was viele aber nicht wissen: Diese medizinische Inflation darf in den Beitragskalkulationen der Versicherer nicht vorweggenommen werden – und muss somit zwangsläufig zu Beitragsanpassungen führen. Dieser Anpassungsbedarf wird bei Bestandskunden jedoch über die Beteiligung an den Überschüssen (etwa aus Überzinsen) zum Teil abgedeckt.

Hagen Engelhard, Krankenversicherungsspezialist aus Iserlohn, sieht deshalb in den Verbesserungen der Gothaer-AVB auch eine Chance für ehrlichere Kommunikation: „Allein aufgrund der medizinischen Inflation und steigender Lebenserwartung ist eine regelmäßige Beitragsanpassung in der Krankenversicherung völlig normal. Vermittler sollten dies offen sagen und die Krankenversicherer dafür Sorge tragen, dass lieber regelmäßig moderatere BAPs durchgeführt werden und so Ausreißerjahre verhindert werden können.“ Beitragsgarantien hält er meist für Augenwischerei.

Fazit: Beitragsanpassungen in der privaten Krankenversicherung sind immer eine Herausforderung für Makler. Umso wichtiger ist es, dass sie Energie in plausible Begründungen der Anpassungen stecken. Bei regelmäßigen, moderaten Anpassungen ist dies durchaus möglich. Ein Aufwand, der sich lohnt, denn Kunden, die mit der eigenen Beitragsentwicklung zufrieden sind, sprechen auch eher Weiterempfehlungen aus.

Gothaer
Mehr Werte für Makler.

Die Krankenvollversicherung MediVita bietet Kunden, die viel Wert auf ihre Gesundheit legen, eine Lösung, ihren Versicherungsschutz auf ihre Bedürfnisse abzustimmen. Mit einem günstigen Grundtarif und verschiedenen Leistungsbausteinen, die flexibel miteinander kombiniert werden können, kann der persönliche Bedarf optimal abgedeckt werden.



QR-Code scannen und alles über MediVita erfahren.

Die Vorteile von Gothaer MediVita im Überblick:

- Individueller Schutz durch flexible Leistungsbausteine
- Familienfreundliche Krankenversicherung: Kinder solo versicherbar, nur halbe Selbstbeteiligung und Kindernachversicherung durch „Früchchenregelung“
- Leistungen über dem Niveau der gesetzlichen Krankenkassen
- Garantierte Beitragsrückerstattung (BRE) bei Leistungsfreiheit und zusätzlich eine erfolgsabhängige BRE
- Aus- und Abwahl der Leistungsbausteine auch während der Vertragslaufzeit möglich

www.makler.gothaer.de/medivita

Im emag hier klicken und den Film über MediVita sehen!

VERTRIEBSINFORMATIONSBROSCHÜREN

Neu: Neutrale Broschüren als Beratungshilfe

Die Gothaer hat Beratungshilfen entwickelt, die sich von üblicher Verkaufsliteratur abheben. Sie informieren neutral über wichtige Themen wie Altersvorsorge, Berufsunfähigkeit und Pflege, ohne Produkte in den Vordergrund zu stellen.

Neue Broschüren: Schon jetzt sind Tausende von ihnen im Umlauf.



Anschaulich, informativ, neutral – das sind die neuen Vertriebsinformationsbroschüren – kurz: VIBs – der Gothaer. Mit ihnen können Makler ihre Kunden noch einfacher und besser beraten. Insgesamt drei Broschüren wurden aufgelegt, die jeweils ein großes Themengebiet beschreiben: Die Ausgabe „Ruhestand braucht Absicherung“ befasst sich mit der privaten Altersvorsorge, „Arbeitskraft absichern“ mit der Berufsunfähigkeit und die Broschüre „Pflege braucht Vorsorge“ mit dem Thema der Pflegefallsicherung.

Allen Broschüren gemein ist, dass sie inhaltlich neutral über die wichtigen Versicherungsthemen informieren, ohne auf bestimmte Produkte abzuweisen. So hat der Makler ein Hilfsmittel an der Hand, das seinen Kunden einen unabhängigen und fairen Überblick ermöglicht und welches hilft, sich leicht verständlich über das jeweilige Thema zu informieren. Dem Makler dienen die Broschüren als äußerst nützliches Instrument bei der Kundenberatung und bieten einen echten Mehrwert bei seiner täglichen Arbeit. Der besondere Clou: Die Broschüren enthalten interaktive Elemente. So können persönliche Berechnungen angestellt werden, die etwaige Lücken in der Absicherung aufzeigen, und anhand derer der individuelle Bedarf bestimmt werden kann. Darüber hinaus verhehlen Checklisten für branchenweite Qualitätsstandards zu einem besseren Überblick über die einzelnen Lösungen.

oder die Verteilung von Renditen und Risiken bei unterschiedlichen Produktkonzepten. Zudem gibt es eine grafisch ansprechende und einfache Erklärung, wie die gesetzliche Renteninformation zu verstehen ist, eine Übersichtstabelle, welches Produkt für wen geeignet ist, und Erläuterungen zum 3-Schichten-Modell der Altersvorsorge. Am Ende steht die Zusammenfassung: Schritt für Schritt zum perfekten Produkt. Dann die Checkliste ausfüllen – und schon kann der Kunde zusammen mit seinem Berater selbstbewusst eine Entscheidung treffen.

Berufsunfähigkeit:
„Arbeitskraft absichern“

Ob psychische Erkrankung, Krebs oder Herzinfarkt – viele Menschen werden plötzlich arbeitsunfähig. Dadurch verfallen Checklisten für branchenweite Qualitätsstandards zu einem besseren Überblick über die einzelnen Lösungen. Das Rentenniveau sinkt, private Altersvorsorge ist heutzutage essenziell. Doch wie hoch ist der Versorgungsbedarf im Alter wirklich? Und welche Art der Vorsorge lohnt sich für den Einzelnen? Die Vertriebsinformationsbroschüre zum Thema Altersvorsorge beantwortet diese wichtigen Fragen und klärt auf, mit welchen intelligenten Lösungen jeder seinen Ruhestand bestmöglich absichern kann. Grafiken und Tabellen veranschaulichen abstrakte Aspekte wie steueroptimierte Auszahlungen, Finanzbedarf im Ruhestand

Die neuen Broschüren im Überblick

Altersvorsorge:

„Ruhestand braucht Absicherung“

Das Rentenniveau sinkt, private Altersvorsorge ist heutzutage essenziell. Doch wie hoch ist der Versorgungsbedarf im Alter wirklich? Und welche Art der Vorsorge lohnt sich für den Einzelnen? Die Vertriebsinformationsbroschüre zum Thema Altersvorsorge beantwortet diese wichtigen Fragen und klärt auf, mit welchen intelligenten Lösungen jeder seinen Ruhestand bestmöglich absichern kann. Grafiken und Tabellen veranschaulichen abstrakte Aspekte wie steueroptimierte Auszahlungen, Finanzbedarf im Ruhestand

www.makler.gothaer.de/viblebenav

www.makler.gothaer.de/viblebenbu

www.makler.gothaer.de/vibpflege

MaklerTV

Im emag hier klicken und im MaklerTV mehr sehen!

Neutral informieren statt werben: Mit den neuen Broschüren punkten Vermittler auch im Beratungsgespräch.



¹ Dementer Patient o. Angehörige mit „unkontrollierter Weglaufendenz“

² Abhängig vom Bundesland, von patientenspezifischen Gegebenheiten und einzelvertraglichen Regelungen in den Ländern

³ Abhängig von Pflegestufe, aber nur Pflege durch Fachkräfte

⁴ Abhängig von Pflegestufe (aufsteigend)

⁵ Tarifleistung MediP individuell einstellbar



Mehr wissen, erfolgreicher arbeiten: Mit den MehrWerte-Veranstaltungen der Gothaer bleiben Makler stets am Ball.

VERANSTALTUNGEN

MehrWerte für Makler – punkten für die Weiterbildung

Die Resonanz ist enorm: Die MehrWerte-Veranstaltungen der Gothaer informieren regelmäßig über aktuelle Maklerthemen und erfreuen sich immer größerer Beliebtheit. In Zusammenarbeit mit der Horos Consulting GmbH fanden bereits zahlreiche Veranstaltungen zu spannenden Inhalten statt. Jetzt neu: Für jede Veranstaltung erhalten die Teilnehmer wertvolle Weiterbildungspunkte.

Seit vier Jahren bietet die Gothaer ihren unabhängigen Vertriebspartnern ganz besondere MehrWerte in Form von Informationsveranstaltungen zu aktuellen Maklerthemen. Diese regelmäßig stattfindenden Workshops mit spannenden Themen stießen bislang auf beste Resonanz und erfreuen sich immer größer werdender Beliebtheit.

Alle Veranstaltungen sind auf die Bedürfnisse von Maklern zugeschnitten und bieten neben guter Unterhaltung einen wertvollen Weiterbildungseffekt. In Zusammenarbeit mit der Horos Consulting GmbH wurden bereits zahlreiche Veranstaltungen durchgeführt, auf denen sich hundert Vertriebspartner inspirieren ließen.

Auch wer nicht dabei sein konnte, kann von den Veranstaltungen noch heute profitieren. Sämtliche Themen sind umfassend im Makler-Portal auszuführen. Darüber hinaus lockt seit Kurzem ein weiterer attraktiver Vorteil: Seit diesem Jahr gibt es für die Teilnahme an einer MehrWerte-Veranstaltung Weiterbildungspunkte. Aufgrund des großen Erfolgs der Veranstaltungsreihe wird die Gothaer diese auch in Zukunft weiterführen.



www.makler.gothaer.de/mehrwerte

1. Klar schreiben – besser kommunizieren

Wirkungsvolle und klare Kommunikation ist im Geschäftsleben entscheidend für den Erfolg. Die Kommunikationsagentur innoreal erklärt in ihrem Vortrag, wie Makler in sieben Schritten zu einem wirkungsvolleren Text und damit zu einer optimalen Korrespondenz mit den Kunden gelangen. „Das Ziel muss klar sein“, ist eine der Vorgaben. Dazu gibt es Tipps zum besseren Schreiben und zur Storytelling-Methode. Beispiele veranschaulichen die Vorgehensweisen und bieten Maklern damit effektives Kommunikationsmaterial.

www.innoreal.de

2. Erklärvideos – mehr Umsatz online generieren

Das Medium Internet wächst zum mächtigen Verkaufsinstrument unserer Zeit. Eine moderne und ansprechende Internetpräsenz ist essenziell. Mit einem eigenen Video auf der Website, das Leistungen und Vorteile präsentiert, können Makler ihre Kunden begeistern und überzeugen. Sven Junglas von der MeinUnternehmensfilm GmbH erklärt, wie ein Video die Conversion Rate steigert, die Absprungrate verringert und mehr Umsatz generiert. Maklern bietet das Unternehmen ein Paket zur Platzierung und Promotion des eigenen Videos.

www.meinunternehmensfilm.de

3. Anwalt als Akquisiteur – vom Gegner zum Partner

Makler und Anwälte stehen sich oft distanziert gegenüber. Denn viele Anwälte verdienen ihr Geld mit Klagen auf Schadenersatz wegen Falschberatung eines Mandanten. Doch die Beziehung dieser beiden Berufsstände befindet sich derzeit im Wandel – von der Konfrontation zur Kooperation. Grund dafür ist eine veränderte Gesetzgebung in der Rechtsprechung. Welche Formen der Zusammenarbeit es geben kann, darüber berichtet Dr. Timo Gansel, Rechtsanwalt und Inhaber der Kanzlei Gansel Rechtsanwälte.

www.gansel-rechtsanwaelte.de

4. Von Musikern lernen – den siebten Sinn fördern

Ihre Aufführungen sind meist störungsfrei und im Idealfall tief berührend und mitreißend. Musiker bringen stets Höchstleistungen. Wie schaffen sie das? Und was kann man von Ihnen lernen? Magdalena Zabanoff, Präsidentin der Deutschen Gesellschaft für Musikpsychologie, nennt acht psychomentele Kernkompetenzen professioneller Musiker. Außerdem erklärt sie, wie jeder Mensch seinen siebten Sinn selbst fördern und gewinnbringend einsetzen kann – um so auch im Berufsleben noch erfolgreicher zu sein.

www.musikerpsychologie.de

5. Knigge 2.0 – mit guten Sitten zum Erfolg

Gute Sitten tragen viel zum verkäuferischen Erfolg bei. Ulrike Kieseewetter, Geschäftsführerin von Mundgold Knigge & Kommunikation, weiß, worauf man bei geschäftlichen Beziehungen achten sollte und wie man sich geschickt durch heikle Situationen manövriert. Wem reichen Sie zuerst die Hand – Assistentin oder Vorgesetztem? Gibt es beim Überreichen von Visitenkarten Tabus? Und wie gelingt ein perfekter Smalltalk? Mit ihrem Knigge-Wissen hilft Kieseewetter Maklern und Unternehmern, in jeder Situation sicher aufzutreten.

www.mundgold.de

6. Unternehmensnachfolge – rechtzeitig regeln

Das Thema Unternehmensnachfolge ist kompliziert, und es gibt viele Dinge zu beachten. Niemand will einen Besuch des Finanzamts, das Erbschafts- oder Schenkungssteuer kassieren will. Oder die Situation, dass ein Gesellschafter erkrankt, keine Regelung im Betrieb geschaffen wurde und sich das Betreuungsgericht einschaltet. Wie Makler professionell die Unternehmensnachfolge regeln, ohne Streitigkeiten zu riskieren, darüber informiert Heike Albrecht, Geschäftsführerin der HA Berliner Nachfolgeplanung GmbH.

www.ha-nachfolgeplanung.de

7. GoConference – Software für Web-Konferenzen

Online-Konferenzen erleichtern den Kundenkontakt. Oft ist ein Gespräch vor Ort nicht unbedingt nötig und die Termine kosten lediglich unnötige Fahrtzeit, Benzin und Arbeitsstunden. Die GoConference GmbH hat eine gleichnamige Software entwickelt, mit der Online-Konferenzen einfach und effektiv durchgeführt werden können. Einzige Voraussetzung: Internetanschluss und ein Telefon. Sie kann standortunabhängig und branchenübergreifend für Online-Beratung und -Meetings eingesetzt werden und ist sogar TÜV-geprüft.

www.go-conference.de

8. eburo – kostengünstiger Sekretariatsservice

Viele Kunden erwarten von ihrem Makler ständige Erreichbarkeit. Doch was tun bei Krankheit, Urlaub, Kundengesprächen oder Meetings? Eine Lösung bietet die eburo AG mit ihrem Sekretariatsservice ab 39 Euro im Monat. Das Prinzip: Wer nicht gestört werden will, leitet Anrufe von eburo weiter, wo sich eine Sekretärin mit Firmennamen meldet. Weitere Leistungen: Online-Faxversand und -empfang, SMS und Briefe verschicken. Makler, die mit der Gothaer zusammenarbeiten, erhalten ein spezielles Einstiegsangebot.

www.eburo.de/Versicherungsprofis

INTERVIEW

„Der Vertriebsweg Makler ist für die Gothaer ein unverzichtbares Standbein“

Dr. Karsten Eichmann, neuer Vorstandsvorsitzender des Gothaer Konzerns, im Interview mit den GoNews über seine Pläne für die Zukunft, die Bedeutung einer schnellen Digitalisierung und sein uneingeschränktes Bekenntnis zum Maklervetrieb.



Dr. Karsten Eichmann, 53, ist seit 2014 Vorstandsvorsitzender des Gothaer Konzerns.

Dr. Eichmann: Es gibt in der Tat vielfältige Herausforderungen. Da sind zum einen die Auswirkungen des Niedrigzins auf die Personenversicherung. In diesem Zusammenhang gilt es natürlich auch, das Kostengefüge auf den Prüfstand zu stellen. Zum zweiten müssen wir mit dem veränderten Kundenverhalten Schritt halten. Und drittens steht das Thema Digitalisierung unseres Geschäftsmodells ganz oben auf der Agenda.

„Der Bedarf der Menschen an verlässlicher Vorsorge steigt stetig. Es ist auch genügend Geld vorhanden, um ausreichend fürs Alter oder den Pflegefall vorzusorgen.“

GoNews: Das Lebensversicherungsreformgesetz (LVRG) soll der Lebensversicherung größere Standfestigkeit in Zeiten des Niedrigzins bringen. Da stellt sich die Frage, ob das klassische Modell überhaupt noch eine Zukunft hat.

Dr. Eichmann: Darauf antworte ich mit einem deutlichen „Absolut“. Als ehemaliger Vertriebsvorstand denke ich stets vom Kunden her. Und da sehe ich, dass nicht nur der Bedarf der Menschen an verlässlicher Vorsorge stetig steigt, auch getrieben durch die demografische Entwicklung. Es ist auch genügend Geld vorhanden, um ausreichend – beispielsweise fürs Alter oder den Pflegefall – vorzusorgen.

GoNews: Wie lange werden Policen mit fester Garantie noch angeboten?

Dr. Eichmann: Es wird sie in der Zukunft nach wie vor geben. Aber auch bei der Gothaer denken wir darüber hinaus und machen uns Gedanken über neue Garantieförmlichkeiten. Mit unserer Reflex-Linie, also modernen Hybridprodukten, sind wir schon gut aufgestellt. Endfällige Garantien oder Abschnittsgarantien, so wie sie zuletzt auf den Markt gekommen sind, erscheinen mir jedoch noch als zu unflexibel. Ganz wichtig ist auch eine vernünftige Transparenz der Produkte. Nicht nur der Vermittler muss sie verstehen können, sondern auch der Kunde.

GoNews: Was muss vertrieblich getan werden, um den Altersvorsorgemarkt wieder zu beleben?

Dr. Eichmann: Die Probleme liegen auf der Hand. Einerseits wäre angesichts der Entwicklung des Rentenniveaus eine viel weiter gefasste private Altersvorsorge dringend erforderlich, andererseits sind viele Vermittler mit einer auch medial geprägten Abneigung in der Öffentlichkeit gegen Lebensversicherungen konfrontiert. Hier ist auch der Staat gefordert. Etwa indem er analog zum Vermögensbildungsge-

setz etwas Ähnliches für die private Vorsorge schafft, etwa in der Form „altersvorsorgewirksamer Leistungen“. Eine andere Möglichkeit wäre eine obligatorische bAV mit einem Opting-Out-Modell.

GoNews: Ein heikles Thema ist die Absicherung von Berufsunfähigkeit. Wird die stärkere Abgabe von Risikogewinnen an die Kunden ab 2015 dazu führen, dass Versicherer weniger risikobereit sein und mehr Kunden ablehnen werden?

Dr. Eichmann: Das sehe ich nicht so. Natürlich müssen wir uns jedes Risiko genau ansehen, bevor wir es versichern. Daran wird sich nichts ändern. Einen Zusammenhang mit der neuen Verteilung der Risikogewinne entsprechend dem LVRG kann ich jedoch nicht erkennen. Schon heute weisen wir unseren Kunden 89 Prozent der Risikogewinne zu, erfüllen also die neue Anforderung bereits fast vollständig. Möglicherweise tun wir uns als Gegenseitigkeitsverein damit auch leichter. Im Übrigen darf ich daran erinnern, dass die Gothaer mit ihrem Familienbonus in der Berufsunfähigkeitsversicherung ein hervorragendes Merkmal der Risikoselektion eingeführt hat – und zwar jenseits aller Berufsspezifika. Damit stehen wir einzigartig am Markt da, und der Vertrieb weiß dies zu schätzen.

GoNews: Wie gehen Sie mit der Kritik um, dass die Beitragsspreizung in den Berufsgruppen gerade jene Menschen benachteiligt, die am dringendsten Versicherungsschutz benötigen?

Dr. Eichmann: Als Gegenseitigkeitsversicherer sind wir dem Solidargedanken besonders verpflichtet. Dies

enbindet uns aber – im Interesse aller Kunden – nicht davon, eine ausgewogene Risikopolitik zu betreiben. Ich kann verstehen, dass manchem dann die Prämie am Ende zu hoch ist. Aber er hat ja bei uns auch die Möglichkeit, einen abgespeckten Berufsunfähigkeitsschutz zu versichern.

GoNews: Ähnlich problematisch sieht es in der Pflegeversicherung aus. In Deutschland gibt es eine völlige Unterversorgung der Menschen mit privatem Zusatzschutz. Liegt das auch an den Angeboten, oder müsste sich der Vertrieb hier stärker engagieren?

Dr. Eichmann: Es mangelt nach wie vor an ausreichendem Risikobewusstsein in der Bevölkerung. Aufklärungskampagnen seitens des Bundessozialministeriums könnten hier sicher eine Menge bewegen. Der Pflege-Bahr jedenfalls ist nicht die richtige Lösung. Die Kunden wiegt er in einer trügerischen Sicherheit, obwohl die Leistungen unzureichend sind. Und für die Versicherer stellt er unter Solvency II Gesichtspunkten ein erhebliches Risiko dar, weil es einen Annahmehzwang gibt.

GoNews: Mit Ihren MediP-Tarifen haben Sie eine umfassende Pflegeabsicherung auf den Markt gebracht. Aber das Modell erscheint erheblich erklärungsbedürftig. Ist es zuletzt nicht auch dies, was Kunden zurückschrecken lässt?

Dr. Eichmann: So ist es ja nicht. Wenn dieses für den Markt wirklich vorbildliche Konzept gut erklärt wird, wird es auch verstanden. Unser Vertrieb agiert damit sehr erfolgreich, und die Kunden erhalten wirklich maßgeschneiderten Rundumschutz.

GoNews: Die Gothaer will stark im Kompositbereich wachsen. Wo setzen Sie hier die Schwerpunkte?

Dr. Eichmann: Die Gothaer verfügt über eine anerkannt hohe Kompetenz im Gewerbegebiet. Wir sind Marktführer bei der Versicherung regenerativer Energieanlagen und gefühlt Kompetenzführer im Risk-Management und der Begleitung anspruchsvoller Risiken. In der Combined Ratio bei Kfz-Flotten beispielsweise liegen wir deutlich unter der 100-Prozent-Marke, der Markt jedoch spürbar darüber. Natürlich werden wir den Schwerpunkt Gewerbe weiter stärken.

Dr. Eichmann: Es erinnert nur daran, dass die Gothaer beispielsweise über ihr ausgefeiltes Risk-Management gewerbliche Gebäude selbst in der ZÜRS-Zone 4 versichert. Das ist mit Fug und Recht vorbildlich. Etwa die Hälfte unseres Geschäfts soll aber auch künftig aus dem Retail-Geschäft kommen. Ein Schwerpunkt dabei werden sicherlich Schutzbriefe sein, wie beispielsweise unser sehr erfolgreicher Haus- und Wohnungs-Schutzbrief. Aber wir wollen natürlich auch in der Wohngebäudeversicherung Flagge zeigen – jedenfalls solange die Risikoselektion stimmt.

GoNews: Sie verschmelzen jetzt die Asstel mit der Gothaer mit dem Ziel einer Multikanalstrategie. Welche Auswirkungen hat dies für Ihr Maklergeschäft?

Dr. Eichmann: Damit erweitert sich die Erreichbarkeit der Gothaer ungemein – unsere Kunden können uns künftig über alle Kommunikationskanäle erreichen und erhalten einen schnellen und umfassenden Service. Einher geht dies mit einer

Umstrukturierung der Maklerbetreuung hin zu breiterem Service für die Makler. In diesem Zusammenhang sollen die Vollmachten ausgeweitet und die Underwriting-Kapazitäten gestärkt werden.

GoNews: Ein heikles Thema sind Provisionen. Wie wollen Sie die Neuregelung zum Höchstzillmersatz anwenden?

Dr. Eichmann: Hierzu können wir noch nichts verkünden. Es finden jedoch intensive Gespräche statt. Allerdings sehe ich vor dem Hintergrund des anhaltenden Niedrigzins die Notwendigkeit, zu niedrigeren Abschlusskosten zu kommen. Das kommuniziere ich auch offen – und treffe damit auch bei Maklern durchaus auf Verständnis. Natürlich sehe ich, dass der Vertrieb auskömmliche Einnahmen benötigt. Ein Teil der Lösung wird aber sicher sein, diese aus einem Produktivitätsfortschritt zu generieren.

GoNews: Der BVK befürchtet, dass die Versicherer durch die Hintertür über die Kalkulation der Abschlusskosten für zehn statt bisher fünf Jahre eine entsprechend längere Stornohaftung einführen wollen. Ist dies tatsächlich das Ziel?

Dr. Eichmann: Hierzu möchte ich etwas Grundsätzliches sagen. Zurzeit werden die Abschlussprovisionen auf die Beitragssumme während der gesamten Laufzeit eines Vertrages berechnet. Viele Policen werden jedoch gar nicht bis zum Ende gehalten. Die ursprünglich gezahlte Abschlussprovision entspricht dann nicht mehr der tatsächlichen Beitragszahlung. Diesen Knoten müssen wir dringend lösen. Ich gehe davon aus, dass wir künftig eine Vielzahl unterschiedlicher Provisionsmodelle sehen werden.

GoNews: Mit der Ausschließlichkeitsorganisation und dem Maklervetrieb besetzen Sie die zwei Hauptvertriebskanäle gleichwertig. Halten Sie daran fest?

Dr. Eichmann: Aber natürlich. Der Vertriebsweg über Makler ist für die Gothaer ein unverzichtbares und auch sehr produktives Standbein. Warum sollten wir dies ändern wollen? Ganz im Gegenteil wird das Maklergeschäft durch die von mir genannten besseren Services, wie etwa eine umfangreichere Betreuung, gestärkt werden.

GoNews: Wie wird denn künftig die Mischung Ihrer Vertriebswege aussehen?

Dr. Eichmann: Wir richten nicht den Fokus darauf, einen Vertriebsweg dem anderen vorzuziehen, vielmehr will und wird die Gothaer ihren Kunden an allen Kontaktpunkten alles ermöglichen. Dazu gehören auch das Online-Geschäft und der Bankenvertrieb, der in der jüngeren Vergangenheit sehr erfreulich deutlich zugelegt hat.

Tipps & Termine

Zum Lernen



Andreas Glotz, Tanja Brüggemann, Martin Kramer

Geldwäscheprävention in der Versicherungsvermittlung

Auch Versicherungsvermittler sind nach dem geltenden Geldwäschegesetz verpflichtet, betriebsorganisatorische Maßnahmen zu ergreifen, um nicht zur Geldwäsche missbraucht zu werden. Die Autoren geben praktische Tipps und Lösungen.

252 Seiten; ISBN: 978-3-89952-779-7; 49 Euro; Verlag Versicherungswirtschaft



Herausgeber: Manfred Wandt, Peter Reiff, Dirk Looscheiders, Walter Bayer

Versicherungsrecht, Haftungs- und Schadensrecht

Lektüre für Praktiker: In einer Festschrift für Prof. Dr. Egon Lorenz erschienen Beiträge von 50 Experten, unter anderem zu aktuellen Themen des Versicherungsrechts und des Haftungs- und Schadensrechts.

944 Seiten; ISBN: 978-3-89952-785-8; 148 Euro; Verlag Versicherungswirtschaft

Zum Informieren



Andreas Eckstein, Axel Liebetrau, Marcel Seidelt

Insurance & Innovation 2014

In 18 Beiträgen wird aufgezeigt, wie sich Agenturen inspirieren lassen, Trends aufzugreifen, neue Ideen zu entwickeln und alles in marktfähige Lösungen umzusetzen.

248 Seiten; ISBN: 978-3-89952-795-7; 148 Euro; Verlag Versicherungswirtschaft

Zum Archivieren



Zeitschrift Versicherungsrecht

Kompletter Datensatz seit 1970 auf CD-Rom

Die elektronische Ausgabe der Zeitschrift „Versicherungsrecht“ erfasst auf einer CD-Rom alle seit 1970 erschienenen Hefte mit 43.000 Entscheidungen und mehr als 3.500 Fachbeiträgen.

Bestellnummer: 3103_39; 682 Euro; Verlag Versicherungswirtschaft; ein Update (Februar und August) kostet jeweils 260 Euro

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

Direktion Mustermann,
Musterstraße 12,
12314 Musterstadt,
Tel. 012345 56789
info@mustermann.de



Auf den Punkt gebracht: Je genauer man die Gedanken und Wünsche seines Kunden kennt, desto besser kann man ihm helfen.

IT-DIENSTLEISTER BSI

Eine Lösung, die exakt an die Wünsche des Kunden angepasst ist

In Zeiten, in denen Kunden über unterschiedlichste Kanäle Kontakt zu ihren Versicherungspartnern suchen, ist ein funktionierendes, technologiegestütztes Kundenbeziehungsmanagement (CRM) unverzichtbar. Auch die Gothaer arbeitet an der Einführung eines neuen Tools.

Überall spricht man über CRM – aber was ist das überhaupt genau? Und wie kann eine Software dabei helfen? Hinter der Abkürzung CRM steht der Begriff „Customer Relationship Management“, zu gut Deutsch: Kundenbeziehungsmanagement. Ein CRM-System liefert die technologische Basis für eine 360-Grad-Sicht auf den Kunden. Dadurch wird einer gewichtigen gesellschaftlichen Veränderung Rechnung getragen: Der Kunde hat sein Verhalten in den vergangenen Jahren grundlegend geändert. Er sucht den Kontakt zu seiner Versicherung nicht mehr ausschließlich über seinen Vermittler, sondern je nach Produkt und Anliegen auch über andere Kanäle – egal, ob telefonisch, per E-Mail oder übers Internet. Diesem Multikanalanspruch gerecht zu werden, gelingt durch den Einsatz eines CRM-Systems.

Eine Kundenanfrage kommt also beim Makler an – und nun? „Mit unserer Lösung lassen sich komplette Prozesse abdecken“, führt Christian Rusche, Geschäftsführer der Schweizer BSI Business Systems Integration AG, aus. Seine Firma bietet umfassende Softwarelösungen im Bereich Customer Relationship Management. Mit Erfolg: Rund 70.000 Anwender in aller Welt setzen bereits auf die CRM-Lösung der Schweizer Spezialisten, fast die Hälfte seines Umsatzes macht das Unternehmen dabei in Deutschland. Fragt man Christian Rusche nach den Kernwerten von BSI, dann kommt schnell der Vergleich mit dem Handwerk. „Für uns bei BSI ist die Lust am

Arbeiten entscheidend. Die Begeisterung für unsere Software und dafür, sie stetig weiterzuentwickeln, macht uns so erfolgreich“, erklärt der Geschäftsführer der inhabergeführten AG. „Wir sehen uns dabei ein bisschen wie ein Schreiner, der – genau an die Anforderungen und Wünsche des Kunden angepasst – sein Werkstück bearbeitet. Nur dass unser Produkt nicht aus Holz besteht.“

Auch die Gothaer arbeitet an der Einführung eines solchen Tools und setzt dabei auf die handwerklichen Fähigkeiten der Schweizer: Bis 2016 sollen mithilfe der BSI AG alle Kunden- und Vertragsdaten, die bisher in mehreren Systemen parallel verwaltet wurden, spartenübergreifend gebündelt und tagesaktuell in dem Tool gespeichert werden. Ziel: Alle verfügbaren Informationen, die datenschutzrechtlich gesammelt werden dürfen, transparent an einem zentralen Ort einsehbar zu machen. Daraus ergeben sich viele Vorteile: Statt wie bislang viel Zeit und Mühe für das Zusammentragen von Kundeninformationen aus verschiedenen Systemen aufzuwenden, lassen sich Bedürfnisse direkt auf einen Blick erkennen.

Ein weiteres, wesentliches Ziel eines CRM-Systems ist dabei auch, den Anwender durch standardisierte, geführte Prozesse zu entlasten. „Nehmen wir einen klassischen Geschäftsvorfall: Ein Kunde ist umgezogen und möchte seine

Adressangabe ändern“, führt Rusche aus. „Der angerufene Makler öffnet noch während des Telefonats die dafür vorgesehene Maske und pflegt die Änderungen ein.“ Für eventuelle Rückfragen wird gleichzeitig eine Historie angelegt, sodass bei späteren Kontakten klar ist, wer mit wem wann bereits gesprochen hat – gerade für größere Maklerfirmen mit mehreren Betreuern von großem Nutzen. Stößt heute ein Kollege einen Geschäftsvorfall an, kann diesen morgen ein anderer weiterbearbeiten. Der Status quo ist stets im System erfasst. So kann es beispielsweise auch auf noch offene Geschäftsvorfälle aufmerksam machen, die vielleicht sonst vergessen würden.

Nicht zuletzt stecken in der systematischen Erfassung der Kundenkontakte aber auch erhebliche Vertriebschancen, die sonst vielleicht unerkannt blieben. Vielleicht ergibt sich durch den Umzug ja Beratungsbedarf, die Hausratversicherung muss angepasst werden. Vielleicht hat der Kunde aber auch geheiratet und muss nun eine ganze Reihe Policen überprüfen lassen.

„Das System kann auf solche Vertriebspotenziale hinweisen, die dann durch den Makler direkt beim Kunden adressiert werden können“, so Rusche. Es folgt eventuell eine Tarifierung, der Makler erstellt ein Angebot, schließlich kommt es zur Vertragsunterzeichnung. Aus dem ursprünglichen

Kontakt zum Zweck der Adressänderung ist ein Verkaufsansatz geworden. Diesen Weg als einen zusammengefassten Geschäftsvorfall technisch zu ermöglichen – das ist die Leistung eines guten CRM-Systems.

Oder um es wie Christian Rusche zu sagen: das Handwerk der BSI.

BIPRO-Services: Das bietet die Gothaer schon heute für Makler

Authentifizierung (Norm 410)

Authentifizierung via VDG-Ticket und Zertifikat (x509 Token)

TAA SHU (Norm 421)

Entgegennahme elektronischer Antragsdaten inklusive Überführung in die Dunkelverarbeitung SHU (Haftpflichtsparten, Hausrat, Unfall)

„Deep Link“, externe Navigation in Extranetze (Norm 440)

Direkteinstieg in die Online-Bestandsauskunft des Gothaer Makler-Portals

Automatisierter Transfer von Geschäftsvorfällen (Norm 430.1 und 430.2)

- tagesaktuelle Bereitstellung von Geschäftsvorfallinformationen inklusive der dazugehörigen Druckstücke in PDF-Form (z.B. Police, Mahnung, Kündigung, Schadenmeldung ...)
- parallel die Möglichkeit, Papierpost abzuschalten

