

emag lesen
und Filme ansehen
www.makler.gothaer.de/gonews

GoNews

Exklusive Zeitung der Gothaer für ihre Vertriebspartner

Top-Themen

GEBÄUDEPOLICEN

Neue Bedingungen: jetzt aktualisieren



Seite 4

DIGITALISIERUNG

Technische Anbindung für Makler

Seite 6

FOTO-AKTION

Sorgenfreie Momente teilen und Gutes tun

Seite 11

Außerdem

POLITIK & WIRTSCHAFT

Serie Gesundheitsmarkt: Schweiz 2
Interview mit Marc C. Glissmann 3

PRODUKT NEWS

Tipps für ein sicheres Zuhause 4
Betrieb absichern, Lieferketten prüfen . 5
Unwetter: Schadenmanagement..... 5
Überschwemmung in der Tanzschule... 5
E-Antrag: Schnell ohne Papier 7
Zukunftsvorsorge lebenslang 8
Leben: Schluss-Spurt zum Jahresende . 9
MediVita: Besser als die Konkurrenz..... 10

NEWS & SERVICE

Ordnung mit System..... 11
Die Gothaer auf der DKM 12

PORTRÄT

Hamburger Phönix maxpool Gruppe .. 12

Neue Folge von MaklerTV

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

MaklerTV

Im emag hier klicken und im MaklerTV mehr sehen!

www.makler.gothaer.de/maklertv



Ein Foto mit Symbolcharakter: die Sorgen sind hinter Gitter, den Schlüssel behält der Kunde – lebenslang.

ZUKUNFTSVORSORGE

Alle Sorgen hinter Gitter – lebenslang!

Die Deutschen träumen von Reisen und Immobilien. Aber ein Drittel will auch in Altersvorsorge investieren. Was heißt das für die Zukunft der Lebensversicherung?

Träume sind Schäume? Ganz im Gegenteil. Die Deutschen haben sehr konkrete Vorstellungen, wie sie ihre Lebensträume und -ziele realisieren möchten. Reisen, eine Immobilie und Altersvorsorge stehen auf der Prioritätenliste ganz oben, wenn das nötige Kapital dafür vorhanden wäre. Eine Studie der Gothaer ergibt, dass für 41 Prozent der Bundesbürger ein längerer Urlaub und der Kauf einer Immobilie oberstes Ziel wären. Aber ein Drittel der Befragten würde auch Geld für die Altersvorsorge zurücklegen.

Das Thema Zukunftssicherung, das zeigt die Untersuchung, kommt offenbar mehr und mehr an in der deutschen Bevölkerung. Zu Recht: Die Deutschen leben länger als gedacht

– im Schnitt sieben Jahre. Gleichzeitig sinken die Chancen, allein mit der gesetzlichen Rente seinen Lebensstandard halten zu können. Die geringen Zinsen nagen zunehmend an den Erträgen. Die einzige Lösung liegt weiterhin in der privaten oder betrieblichen Absicherung des Langlebkeitsrisikos. Und hier kann nur die Versicherungswirtschaft eine passende Lösung bieten.

Auch wenn sich derzeit viele Mitarbeiter aus dem Geschäft verabschieden: Die Gothaer bleibt in Sachen Lebensversicherung dennoch am Ball – nicht ohne dabei den nötigen Perspektivwechsel zu vollziehen: Sie denkt Altersvorsorge neu und bietet unter dem Schlagwort Zukunftsvorsorge eine neue, zeitgemäße Produktlinie an. Bei der Gothaer GarantieRente Performance

liegt der Fokus klar auf lebenslangen Leistungen – und der Absicherung der biometrischen Risiken.

Die Gothaer GarantieRente Performance garantiert zum Rentenbeginn mindestens die eingezahlten Beiträge in gewünschter Höhe. Zudem sichert der Tarif die wichtigsten biometrischen Risiken ab: Die Rente wird garantiert ein Leben lang gezahlt, der Todesfallschutz ist vor und nach Rentenbeginn gegeben und eine Option auf eine erhöhte Altersrente bei Pflegebedürftigkeit ist integriert.

Es lohnt sich also, in echte Qualität zu investieren. Darüber spricht Marc C. Glissmann, Mitbegründer des infinma Instituts für Finanz-Markt-Analyse und ausgewiesener Whisky-Experte, im großen Interview auf Seite 3.

EDITORIAL

Lieber Vertriebspartner,

die Gleichung ist einfach: weniger Aufwand bei der Verwaltung, mehr Zeit für die Beratung. Administrative Arbeit bremst das Tagesgeschäft, doch durch die Digitalisierung ergeben sich ganz neue Möglichkeiten. Technische Hilfsmittel erleichtern die Arbeit – wenn wir sie richtig einsetzen.

In den GoNews geben wir Ihnen einen Überblick, welche digitale Unterstützung es gibt und wie Sie diese effizient anwenden. Ob digitaler Postversand oder schnelle Policierung dank elektronischem Antragsversand direkt aus den Vergleichsprogrammen – die Brancheninitiative BiPRO erleichtert Maklern die Arbeit.

Eine Gleichung, die nicht aufgeht, findet sich bei Gebäudepolice: Beim Blick auf die Schaden-Kosten-Quoten der vergangenen zehn Jahre fällt auf, dass die Branche für jeden eingenommenen Prämien-Euro etwa 1,20 Euro für die Schadenregulierung ausgegeben hat. Nur ein Aspekt, der beschreibt, wie es um dieses Geschäft steht. Aber wir als Gothaer haben hierfür eine Lösung, von der auch Ihre Kunden profitieren.

Darüber hinaus möchte ich Ihnen unsere Foto-Aktion #deinMoment ans Herz legen: Teilen Sie sorgenfreie Momente, um sorgenfreie Momente zu ermöglichen.

Und haben Sie viel Spaß beim Lesen, Ihr

Ulrich Neumann

Ulrich Neumann, Leiter Maklervertrieb



Im emag hier klicken und Ulrich Neumann sehen und hören!

LESER-UMFRAGE

GoNews – jetzt mitgestalten und tolle Preise gewinnen

Die Gothaer legt Wert auf die Wünsche und Bedürfnisse ihrer Vertriebspartner. Das gilt auch für die GoNews. Mit der Teilnahme an der aktuellen Online-Umfrage können Sie jetzt Inhalte und Schwerpunkte künftiger Ausgaben mitbestimmen.

Wie gefällt Ihnen die Maklerzeitung GoNews? Wie viele Kollegen nutzen ein Exemplar? Welche Themen sind besonders nützlich für Ihre Arbeit? Und worüber würden Sie gern mehr lesen? Ihre Wünsche sind der beste Initiator für die Entwicklung der GoNews in der Zukunft. Deshalb bittet die Gothaer Sie um Unterstützung. Sagen Sie uns Ihre Meinung und gestalten Sie die Zukunft Ihrer GoNews mit!

Die Teilnahme an der Online-Befragung hat zwei Vorteile: Zum einen können Sie auf diese Weise aktiv über die Inhalte der Maklerzeitung mitentscheiden. Zum anderen haben Sie die Chance, attraktive Preise zu gewinnen. Denn als Dankeschön verlost die Gothaer unter allen Teilnehmern zwei Apple iPad-Air.

Mitmachen ist ganz einfach und geht per Computer oder mit dem Smartphone: Einfach den unten stehenden Link aufrufen oder den

QR-Code scannen – beide Wege führen direkt zum Fragebogen. Dann ausfüllen, absenden – und fertig! Eine Barauszahlung ist nicht möglich. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen.

QR-Code scannen und bei der Leser-Befragung mitmachen.



www.makler.gothaer.de/gonewsleserbefragung



Wer kann's am besten? Die Gesundheitssysteme in Europa unterscheiden sich zum Teil stark – die GoNews analysieren Stärken und Schwächen bei unseren Nachbarn.

Gesundheitssysteme in Europa



Schweiz

SERIE: GESUNDHEITSSYSTEME IN EUROPA

Taugt die Schweizer Kopfpauschale als Vorbild für Deutschland?

Das deutsche Gesundheitssystem mit gesetzlicher und privater Krankenversicherung steht – vor allem vor Wahlen – immer wieder in der Kritik. Aber ist es wirklich so schlecht, wie manche Politiker sagen? In einer Serie nehmen die GoNews die Versicherungssysteme in Europa unter die Lupe. Teil vier: die Schweiz.

Wer die Schweiz und ihre Bewohner verstehen will, darf nicht nur an Berge und Täler, Uhren und Banken oder kulinarische Höhepunkte wie Raclette und Käsefondue denken. Viel wichtiger noch ist die fast schon sprichwörtliche Freiheitsliebe der Eidgenossen. Spätestens seit dem Rütlichswur war Schluss mit der Gängelei von oben – und bis heute verwahren sich die Bewohner der Wilensnation Schweiz gegen jede weitreichende Einmischung des Bundes in private Angelegenheiten.

Umso gewaltiger muss man sich die Krankenversicherungsreform und

das Inkrafttreten des Krankenversicherungsgesetzes (KVG) im Jahr 1996 vorstellen. Das freiwillige System der privaten Krankenversicherung wurde umgestellt auf ein System mit obligatorischer Grundversicherung (OKP) und freiwilliger Zusatzversicherung, wobei der verpflichtende Part bis heute deutschen Politikern gerne als Vorlage eines Kopfpauschalens-Systems gilt. Aber taugt das Modell der Schweizer, die sich neben Ländern wie Norwegen und den USA eines der teuersten Gesundheitssysteme überhaupt leisten, wirklich als Vorbild für die Bundesrepublik? Die Kompetenzen im schweizerischen

Gesundheitswesen sind weitgehend „Ländersache“ – oder besser: Sie obliegt den 26 Kantonen. Krankenhäusliche Versorgung, Spitzenmedizin sowie die Zulassung zur Berufsausübung und Gesundheitsförderung werden also dezentral organisiert.

Basisversorgung auf hohem Niveau – qualitativ wie preislich

Der Bund seinerseits ist zuständig für die obligatorische Krankenversicherung, für die Bekämpfung übertragbarer Krankheiten und für die Fortpflanzungs- und Transplantationsmedizin.

In der OKP besteht eine allgemeine Versicherungspflicht für alle in der Schweiz wohnhaften Personen und ein einheitlicher Leistungskatalog. Die Grundsicherung deckt neben der ambulanten und stationären medizinischen Versorgung auch Präventionsmaßnahmen, Medikamente, Leistungen bei Schwangerschaft sowie ärztlich verordnete Behandlungen etwa beim Masseur oder Physiotherapeuten ab. Die Versicherten haben die freie Wahl unter rund 60 privaten Krankenkassen und entrichten eine vom individuellen Risiko und Einkommen unabhängige, je Krankenkasse, Altersklasse, gewähltem Modell und Region einheitliche Kopfprämie. Und die kann es durchaus in sich haben: So hatte im Jahr 2010 jede krankenversicherte Person über 26 Jahren eine durchschnittliche Monatsprämie in Höhe von 352 Franken (323 Euro) zu bezahlen. 2016 lag der schweizweite Durchschnitt bereits bei 428 Franken (393 Euro). Was viele Kritiker eines Kopfpauschalens-Modells auch für Deutschland befürchten, ist in der Schweiz also bereits eingetreten: Die Kopfpauschale steigt in der Schweiz durchschnittlich um 3,5 Prozent pro Jahr, immer mehr Menschen sind deshalb auf Prämienverbilligungen angewiesen.

Zusatzpolicen für die Behandlung beim Zahnarzt

Dabei geht ein Teil der Behandlungskosten stets zulasten der Versicherten. Diese Kostenbeteiligung setzt sich zusammen aus Franchise, Selbstbehalt und einem Spitalkostenbeitrag, der nur bei einem Krankenhausaufenthalt fällig wird. Die Franchise kann gewählt werden und beträgt in der Grundversicherung mindestens 300 Franken (274 Euro) pro Jahr. Die ersten Behandlungskosten zahlt der Versicherte also immer selber. Der Selbstbehalt beträgt zehn Prozent des Rechnungsbetrages nach Abzug der Franchise, wobei eine

zuvor festgelegte Obergrenze existiert. Bei Krankenhausaufenthalten wird zudem eine Tagespauschale von jeweils 15 Franken fällig. Nebst Höhe der gewählten Franchise bestehen auch individuelle Wahlmöglichkeiten, die einen individuellen Prämienrabatt auslösen können. Wer zum Beispiel auf die freie Arztwahl verzichtet, um sich in ein Hausarztssystem einzuschreiben, zahlt bis zu 20 Prozent weniger Prämie.

Freiwillige Zusatzversicherungen

Zahnärztliche Leistungen sind durch die OKP ebenso wenig abgedeckt wie die Zahlung von Krankengeld. Auch kieferorthopädische Behandlungen von Kindern müssen die Schweizer aus der eigenen Tasche bezahlen. Wer hier abgesichert sein will, kann dies auf freiwilliger Basis durch Zusatzversicherungen tun. Die Krankenversicherer haben hierzu ein vielfältiges Angebot entwickelt. Bei den Zusatzversicherungen gelten die Bestimmungen des privaten Versicherungsrechts, die Krankenversicherer unterliegen keinem Kontrahierungszwang. Während die Kassen bei der Grundsicherung niemanden ablehnen dürfen, müssen sie im Rahmen der Zusatzversicherung also nicht jeden aufnehmen. Neben der Entscheidung, ob ein Versicherter angenommen wird oder nicht, können Versicherungsdauer und Kündigungsfristen frei vereinbart werden. Unterem Strich lässt sich sagen, dass die freiwilligen Zusatzversicherungen eine erstklassige Versorgung ermöglichen, dafür aber auch entsprechende Prämien fällig werden. Beispielsweise verursachen aufwändigere Zahnbehandlungen in der Schweiz schnell hohe Kosten – was sich letztendlich in den Preisen der Zusatzpolicen niederschlägt. Gleichwohl sind die Eidgenossen mit ihrer Gesundheitsversorgung durchweg zufrieden. Schweizer wissen eben: Qualität hat ihren Preis.

„Größeres Leistungsspektrum durch Zusatzversicherungen“

Vier Fragen an Emanuele Diqattro, Mitglied der Geschäftsleitung der Sanitas Krankenversicherung in Zürich

Die Sanitas Krankenversicherung gehört mit rund 800.000 Kunden und einem Prämienvolumen von 2,5 Milliarden Franken zu den größten Krankenversicherern der Schweiz. Sanitas bietet mit ihren fünf Aktiengesellschaften Krankenversicherungs-Lösungen für Privatpersonen und Unternehmen sowohl im Grundversicherungs- als auch Zusatzversicherungsgeschäft an.

GoNews: Welche Rolle spielt das Geschäft mit freiwilligen Zusatzversicherungen für die privaten Krankenkassen in der Schweiz?

Diqattro: Das Geschäft mit freiwilligen Zusatzversicherungen spielt in der Schweiz eine zentrale Rolle. Wir sind als Krankenversicherer ein Unternehmen, das gewinnorientiert wirtschaften muss. Weil der Gesetzgeber in der Schweiz

keine Gewinne in der obligatorischen Grundversicherung erlaubt, stehen die Zusatzversicherungen bei uns im unternehmerischen Fokus.

GoNews: Kann man von einem signifikanten Anstieg des Geschäfts mit freiwilligen Zusatzversicherungen sprechen?

Diqattro: Die Leistungen der obligatorischen Grundversicherung gewähren in der Schweiz einen soliden Schutz und decken die Grundbedürfnisse ab. Die Ansprüche und Wünsche unserer Kunden steigen jedoch stetig und somit auch das Bedürfnis nach zusätzlichen Angeboten und Services. Die Nachfrage nach Zusatzversicherungen steigt von Jahr zu Jahr.

GoNews: Welche Zusatzversicherungen werden von den Menschen am meisten nachgefragt?



Zürcher Sanitas-Manager Emanuele Diqattro

Diqattro: Unsere Kunden entscheiden sich häufig mindestens für eine freiwillige Krankenhaus-Zusatzversicherung. Zwar deckt die obligatorische Grundversicherung in der Schweiz auch Aufenthalte in Krankenhäusern ab, die Leistungen der Zusatzversicherungen umfassen aber ein größeres Leistungsspektrum, wie zum Beispiel die freie Wahl des Krankenhauses außerhalb des Wohnkantons, stationäre Notfallbehandlungen im Ausland oder die weltweit freie Arztwahl.

EXPERTEN IM GESPRÄCH

„Aus den billigsten Fässern gibt es auch nach vielen Jahren keinen guten Whisky“

Interview mit Marc C. Glissmann, dem Mitbegründer des infinma Instituts für Finanz-Markt-Analyse, über Altersvorsorge in Niedrigzins-Zeiten, die Neue Klassik bei den Produkten der Zukunftssicherung und seine Liebe zu edlen Tropfen berühmter Brennereien.

GoNews: Herr Glissmann, Sie sind in der Branche als Experte für Finanzmarkt- und Lebensversicherungsthemen wohlbekannt. Was die meisten aber nicht wissen: Sie sind auch ausgewiesener Whisky-Kenner.

Marc C. Glissmann: Das hat sich mal so ergeben: Ganz in der Nähe meines früheren Arbeitgebers, eines großen Kölner Lebensversicherers, gab es eine Spirituosenhandlung, die schon in den neunziger Jahren über ein beeindruckendes Sortiment an Whiskys verfügte. Aus dem ersten Interesse wurde eine Sammelleidenschaft – und mittlerweile biete ich seit mehr als 20 Jahren Tasting-Abende zum Thema Whisky an.

GoNews: Was bereitet Ihnen größere Kopfschmerzen: Niedrig- oder Hochprozentiges?

Glissmann: Die Niedrigzinsen sind sicherlich das akutere Problem, gerade wenn es darum geht, in der Vergangenheit ausgesprochene Garantien einzuhalten. Hinzu kommt: Die Versicherer sollen dem Kunden auch heute noch Garantien und hohe Überschüsse bieten, unabhängig davon, wie diese zustande kommen.

GoNews: Der Markt reagiert, indem er sich von traditionellen Garantieprodukten verabschiedet. Müssen auch sicherheitsorientierte Kunden bald höhere Risiken eingehen?



Marc C. Glissmann ist einer von zwei geschäftsführenden Gesellschaftern des infinma Instituts für Finanz-Markt-Analyse. Seine Spezialgebiete sind fondsgebundene Lösungen und betriebliche Altersvorsorge.

„Die große Gefahr liegt einfach darin, aus einer kurzfristigen Situation heraus Entscheidungen zu treffen, die sich langfristig negativ auswirken.“

Glissmann: Anders gefragt: Welche Garantien benötigt der individuelle Kunde überhaupt? Gibt es bereits andere Ansprüche für die Altersvorsorge? Mit welchen Garantien?

Mindestverzinsung der Sparbeiträge des Kunden in der Aufschubzeit und bieten stattdessen eine valide, endfällige Brutto-Beitragsgarantie.

Dadurch kann der Versicherer flexibler anlegen und dem Kunden voraussichtlich eine etwas günstigere Überschussbeteiligung anbieten. Zum anderen schränken einige Gesellschaften die Rechnungsgrundlagen ein, indem sie zum Beispiel

den garantierten Rentenfaktor auf die anfängliche Beitragsgarantie begrenzen oder den Faktor selbst modifizieren. Was alle Tarife gemeinsam haben: Die Leistungen im Rentenbezug sind ein Leben lang garantiert – unabhängig davon, wie lang dieses Leben dauern mag. Eine Leistung, die so immer noch nur die Assekuranz erbringt. Aus unserer Sicht ist das größte finanzielle Risiko die unterschätzte eigene

Lebenserwartung. Oder salopp formuliert: Was mache ich eigentlich, wenn am Ende vom Geld noch so viel Leben übrig ist?

GoNews: Außer im Punkt Langlebigkeit unterscheiden sich die Produkte aber doch sehr.

Glissmann: Richtig, für den Kunden ist die Produktvielfalt sicherlich herausfordernd, aber genau dafür gibt es ja den qualifizierten Berater.

GoNews: Einige Produkte der Neuen Klassik, vor allem die indexgebundenen Rentenversicherungen, sind von Verbraucherschützern heftig kritisiert worden.

Glissmann: Wir müssen unterscheiden: Einerseits die tatsächliche Konstruktion dieser Produkte, andererseits die Darstellung in den Medien. Die Rentenversicherung mit Indexpartizipation ist doch im Kern ein

konventionelles Produkt. Erträge aus der Anlage im Sicherungsvermögen speisen die Überschussbeteiligung, aus der wiederum die Indexpartizipation finanziert wird. Der Charme liegt darin, dass die Beiträge des Kunden nicht riskiert werden. Somit ist kein komplexes Garantiemodell erforderlich. Stattdessen werden nur die Überschüsse zur Performance-Generierung herangezogen, was die Risiken des Kunden darauf beschränkt, mal in

sicherheitsorientierten Kunden bezeichnen könnte.

GoNews: Was macht die Gothaer besonders gut mit ihrer Zukunftsvorsorge?

Glissmann: Insbesondere bei der neuen GarantieRente Performance sieht man viele der bereits angesprochenen Punkte gut umgesetzt. Eine endfällige Brutto-Beitragsgarantie ist aus heutiger Sicht eine der wenigen Antworten, die dem Kunden die Chance auf eine Wertsteigerung lassen. Wer als Kunde mental auch mit einem geringeren Garantieniveau umgehen kann, etwa weil schon andere Absicherungen mit Garantieverzinsung bestehen, der kann bei der Gothaer zum Beispiel auch ein niedrigeres Garantieniveau wählen. Unabhängig davon ist in der Performance-Variante eine Renditesicherung vorgesehen, die jährlich zu einer teilweisen Absicherung der bereits erzielten Wertsteigerung verwendet wird. Ein weiterer Punkt, den die neuen Produkte erfüllen: Flexibilität. Sei es, dass sich Laufzeiten verändern sollen, sei es, dass weitere Beiträge ohne Gesundheitsprüfung hinzukommen sollen, wichtig für die Vertragsstabilität ist aus unserer Sicht, dass sich der Vertrag den veränderlichen Lebensumständen des Kunden anpassen kann und nicht umgekehrt.

GoNews: Auf welche Qualitätskriterien sollten Makler sonst noch achten?

Glissmann: Man darf natürlich nicht vergessen, dass auch Risiken wie Berufsunfähigkeit oder Pflegebedürftigkeit drohen, die unter Umständen das Erreichen der finanziellen Ziele unmöglich machen. Auch für diesen Fall sollte ein flexibles Altersvorsorgemodell gewappnet sein. Und natürlich die Qualität der Garantien: Zu welchem Zeitpunkt ist welche Leistung garantiert? Wie ist der Rentenfaktor definiert? Kann es nachträgliche Anpassungen geben?

GoNews: Klingt wieder recht kompliziert. Will der Kunde das? So viele Entscheidungen treffen?

Glissmann: Umso wichtiger ist es, sich am Anfang einmal fürs richtige Produkt zu entscheiden. Dass man monatlich die Anlage umschichten kann, heißt ja nicht, dass man das auch ständig tun muss. Beim Whisky kommen auch die besten Ergebnisse heraus, wenn man am Anfang alles richtig macht und die Fässer dann ein paar Jahre in Ruhe lässt. Die große Gefahr liegt einfach darin, aus einer kurzfristigen Situation heraus Entscheidungen zu treffen, die sich langfristig negativ auswirken: Aus den billigsten Fässern gibt es auch nach vielen Jahren keinen guten Whisky.



„Was mache ich eigentlich, wenn am Ende vom Geld noch so viel Leben übrig ist?“

Und reicht eventuell eine Garantie unterhalb der Beitragsgarantie? Gerade in diesem Bereich haben die Produktschmieden der Versicherer in den vergangenen Jahren viele interessante Ideen entwickelt.

GoNews: Was macht die Produkte der sogenannten Neuen Klassik aus?

Glissmann: Zum einen verzichten die Anbieter auf eine garantierte



„Die Leistungen im Rentenbezug sind ein Leben lang garantiert – eine Leistung, die so nur die Assekuranz erbringt.“

einem Jahr keine Rendite erzielt zu haben. Daraus ergibt sich ein spezielles Profil dieses Produktes, das man vielleicht als „Investment light“ für den

MODERNISIERUNGSAKTION VGV

Gebäudepolicen – so geht das Geschäft nicht unter

Branchenweit setzen Leitungswasserschäden Wohngebäudeversicherer unter Druck. Im Gegensatz zu vielen Wettbewerbern baut die Gothaer nicht auf flächendeckende Änderungskündigungen, sondern auf die Umstellung auf aktuelle Bedingungen.

Alles unter Wasser: Schäden durch Leckagen sind die häufigsten Ursachen für eine Regulierung in der Gebäudeversicherung.



MaklerTV

Im emag hier klicken und im MaklerTV mehr sehen!

www.makler.gothaer.de/maklertv

Zu den unbequemen Wahrheiten der Versicherungswirtschaft gehört: Mit der Wohngebäudeversicherung (VGV) ist kein Geld zu verdienen. Die kombinierten Schaden-Kosten-Quoten der vergangenen zehn Jahre zeigen, dass die Branche in dieser Zeit für jeden eingenommenen Prämien-Euro rund 1,20 Euro für die Schadenregulierung ausgegeben hat.

Zu den unbequemen Wahrheiten gehört aber auch: Die VGV ist keine Reparaturkostenversicherung, sondern zur Absicherung eines existenziellen Risikos gedacht. Während es Elementar- und Unwetterereignisse sind, die die Berichterstattung zum Thema bestimmen, sind es doch eher die Leitungswasserschäden, die den Versicherern die Bilanzen verhegeln. Einer der Gründe: Sanierungsstau. Während der weitaus größte Teil der Verträge zwar unauffällig ist, fällt bei rund fünf Prozent auf, dass das Risiko eines weiteren Schadens nach einer ersten LW-Regulierung um den Faktor 2,5 steigt, nach dem zweiten Schaden um 4,0. Bei drei und mehr Schäden steigt die weitere Schadenwahrscheinlichkeit sprunghaft an. Eine Schlussfolgerung: Notwendige Sanierungen werden bei einem kleinen Teil

der Versichertengemeinschaft verschoben, bis der Versicherungsfall eintritt – nicht zuletzt auf Kosten des Kollektivs.

Deshalb setzt die Gothaer bei der Spartensanierung nicht nur auf Preiserhöhungen oder Änderungskündigungen. Eingebettet in eine klare Geschäftspolitik der „atmenden Konditionen“ bedient sie sich eines Maßnahmenmixes aus Mehreinnahmen aus Vertragsaktualisierungen, Selbstbeteiligungsmodellen und Preisanpassungen mit Augenmaß. Zukünftig soll das Repertoire auch um digitale Sanierungsprozesse und den Einsatz von Smarthome-Leckage-Anlagen erweitert werden. Auch Finanzierungs- und Anlagekonzepte zum Aufbau von Rücklagen für Privatkunden sind in der Diskussion.

Maßgeblich ist für die Gothaer Verlässlichkeit und Klarheit. „Bei uns können sich Makler sicher sein, dass wir nicht über ihre Köpfe hinweg den Kontakt zum Kunden suchen“, erklärt Thomas Leicht, Vorstandsvorsitzender der Gothaer Allgemeinen. „Wir nehmen das Vertretungsmandat unserer unabhängigen Vertriebspartner sehr ernst. Das ist aus unserer Sicht branchenüblich und unter guten Geschäftspartnern unverzichtbar.“

VGV-Modernisierungsaktion – eine Gelegenheit, die viele Makler zum Kundenvorteil genutzt haben

25.000 selektierte Verträge im Maklervertrieb mit Bedingungen von 2008 oder älter sollen auf VGB 2014 umgestellt werden. Im Fokus steht die unkomplizierte Durchführung für Makler – und die Möglichkeit, Mehrbeitrag zu generieren. Mitte Mai wurden hierzu vorbereitete Umstellungsangebote per Post an Makler verschickt. Aktionsende ist der 31. Dezember 2016.

Die Aktions-Highlights:

- Garantieverprechen: Keine Verschlechterung von Leistungen – Neuordnungsangebot entspricht mindestens dem Deckungsumfang des aktuellen Vertrages

- Attraktive Vorzugskonditionen zur Modernisierung
- Unbefristete Leistungsgarantien, zum Beispiel für Photovoltaikanlagen sowie Ableitungsrohre in VGB 94 Top
- Leistungsverbesserungen VGB 2014 gelten ab sofort (Voraussetzung: Vertragsneuordnung)
- Die im Rahmen dieser Aktion umgestellten Verträge sind für zwei Stammfälligkeiten ab Vertragsänderung von einer Beitragsanpassung ausgenommen
- Beitragsanpassungen aufgrund des Gebäudealters sind dauerhaft ausgesetzt

www.vgv2016gothaer.de

SERVICE

Einbruchdiebstahl



Rekordwert: 530 Millionen Euro haben die deutschen Versicherer im Jahr 2015 an Opfer von Wohnungseinbrüchen geleistet.

Tipps für die Urlaubszeit:

- Rollläden über eine Zeitschaltuhr oder von einem Nachbarn regelmäßig betätigen lassen
- Freunde sorgen für „Leben“ und leeren regelmäßig den Briefkasten und fahren die Mülltonnen an den gewohnten Platz.
- Anrufbeantworter sind am besten ausgeschaltet.
- Wertsachen werden in einem Bankschließfach aufbewahrt.
- Kofferanhänger sollten so beschriftet sein, dass sie die Wohnanschrift nicht preisgeben.

Ratgeber zur Sicherung von Fenstern, Türen und Außenbereich gibt's außerdem unter www.gothaer.de/sicherenszuhaus

Profi-Check: So wird das Haus sicher

Ob Brand, Einbruch, Unwetter oder Leitungswasserschäden: Makler können ihren Kunden helfen, Schäden zu minimieren – oder es gar nicht erst so weit kommen zu lassen.

Brand



Rauchgase können nach wenigen Minuten tödlich sein. Rauchmelder schützen. Unter www.rauchmelder-lebensretter.de gibt's alle Infos.

Wenn es trotzdem brennt:

- Brennende Flüssigkeiten niemals mit Wasser löschen
- Kleinere Brandherde ersticken
- Elektrische Geräte abschalten und Gashähne schließen
- Türen und Fenster des Brandraums schließen
- In verqualmten Räumen in Bodennähe bewegen

Leitungswasserschäden



Ein Wasserzulaufschlauch kann porös werden, ein Ablaufschlauch verrutschen. Auch durch handwerkliche Missgeschicke und durch Materialverschleiß kann es zu erheblichen Leitungswasserschäden kommen. Und dann gibt's da ja noch den Frost, der alljährlich Rohre platzen lässt.

Tipps, wie Folgeschäden eines Rohrbruchs verringert werden können:

- Die Wasserzuleitung sofort absperrn und den Hahn öffnen,

so dass Überdruck entweichen kann.

- Den Raum, in dem der Schaden aufgetreten ist, gut beheizen und regelmäßig lüften.
- Im Schadensfall hilft die Gothaer dabei, örtliche Spezialisten für Trocknungs- und Sanierungsmaßnahmen zu finden und unterstützt bei der Organisation der Instandsetzungsarbeiten.

Unwetter



Unwetter nehmen hierzulande immer öfter existenzgefährdende und lebensbedrohliche Ausmaße an. Viele Schäden lassen sich durch die richtige Vorbereitung vermeiden oder einschränken:

- Alle Gebäudebestandteile (Dachrinnen, Anbauten, Antennenanlagen) sind befestigt.
- Wintergärten, Dachfenster und -luken weisen keine Beschädigungen in der Verglasung auf und lassen sich einwandfrei schließen.
- Der Baumbestand ist frei von Fäulnis und ausladenden Ästen.
- Geeignete Rückstausicherungen sind eingebaut und werden regelmäßig gewartet.
- Hochwertige Einrichtungsgegenstände und wassergefährdende Stoffe können jederzeit schnell in Sicherheit gebracht werden.

Ob Einbruchssicherung, Brandschutz oder Betriebsunterbrechungen allgemein: Ein guter Gewerbemakler vermittelt nicht nur Versicherungen, sondern unterstützt seine Unternehmern Kunden auch dabei, Risiken und Schadenspotenzial zu begrenzen. Diese gehen in der heutigen stark arbeitsteiligen Wirtschaft oft auf Probleme in der Lieferkette zurück und bringen ein Unternehmen schnell in Existenznöte. Denn selbst bei vorhandener Betriebsunterbrechungs-Versicherung können die Reputations-schäden, die aus einer zeitweise nicht gegebenen Lieferfähigkeit resultieren, am Ende zur Insolvenz führen.

Stärkung der Lieferkette: „Kenne deine Lieferanten!“

Es kommt also darauf an, die Widerstandsfähigkeit der Lieferkette – neudeutsch: Supply Chain – zu stärken. Das kann gerade bei größeren, international tätigen Unternehmen eine komplexe Angelegenheit sein, denn die Wertschöpfungsnetzwerke sind heutzutage ebenfalls komplex. Die gegenseitige Abhängigkeit hat zugenommen, eine Betriebsunterbrechung bei einem Lieferanten kann sich wellenartig ausbreiten und zu Betriebsunterbrechungen bei anderen Unternehmen führen.

Um die Anfälligkeit für Lieferkettenbedingte Betriebsunterbrechungen zu senken, gilt es zunächst, die möglichen Problempunkte zu identifizieren. Dazu



Perfekte Lieferkette: Nur wenn ein Rad ins andere greift, funktioniert es reibungslos.

SUPPLY CHAIN RISK MANAGEMENT

Reißfeste Lieferketten

Internationale Arbeitsteilung bedeutet auch komplexere Betriebs- und Lieferketten. Makler können ihren Kunden mit Beratung zu systemischen Risiken Mehrwert bieten.

gehört es, die eigenen Lieferanten und ihre Betriebsrisiken zu kennen. Was kann bei welchem Lieferanten passieren, welche Auswirkungen könnten die Schadensszenarien für den eigenen Betrieb haben, und wie ließe sich die Produktions- und Lieferfähigkeit möglichst schnell wiederherstellen? Diese und

weitere Fragen werden bei einem Supply Chain Risk Management (SCRM) in einem betriebswirtschaftlich sinnvollen Rahmen untersucht und beantwortet. Erfolgskritisch sind hierbei die verfügbaren Zuliefererinformationen.

Die ersten risikomindernden Maßnahmen des SCRM betreffen das eigene

Haus. Produktionskapazitäten sollten abgesichert werden, indem der Schutz vor Bränden, Elementargefahren und Einbruchdiebstahl auf dem neuesten Stand der Technik gehalten wird. Sodann steht die Versorgung mit Schlüsselkomponenten für die Produktion im Fokus. Ein wichtiges Stichwort heißt

auch hier Diversifikation. Regionale Lieferantencenter sollten vermieden werden, um die Folgen von Naturkatastrophen, lokalen Streiks oder Stromausfällen zu begrenzen.

Just-in-Time-Beschaffung erhöht das Risiko

Just-in-Time-Beschaffung mag Lager- und Kapitalkosten sparen, erhöht aber auch das Risiko von kurzfristigen Lieferausfällen – daher sollte ein Mittelweg gesucht werden, bei dem fertigungskritische Komponenten mit einem Bestand im Lager vorgehalten werden, der die eigene Produktionsfähigkeit über eine zu definierende Zeitspanne sicherstellt. Und schließlich sollte man sich die wichtigen Lieferanten im Rahmen von Audits genau anschauen: Verfügen sie über einen adäquaten Sachwerterschutz? Sind sie insolvenzgefährdet? Drohen Betriebsunterbrechungen?

So nähert man sich dem gewünschten Sicherheitsniveau an, gemäß der Maxime: „Vermeiden – vermindern – überwälzen – selbst tragen“. Risiken werden nach Möglichkeit ausgeschaltet, wenn dies nicht möglich ist, minimiert und anschließend versichert. Ein Restrisiko muss vom Unternehmen selbst geschultert werden. Ein derart vorbereiteter Betrieb kann die Vorteile einer immer tieferen internationalen Vernetzung voll ausschöpfen, ohne sich in existenzielle Abhängigkeit von seinen Lieferanten zu begeben.

ELEMENTARSCHÄDEN

Wenn das Sturmtief zum Tanz bittet

Anfang Juni drückte das Sturmtief Friederike Wasser ins Souterrain der Tanzschule Koltermann. Der Inhaber reagierte profihaft – und minimierte den Schaden.

Seit mehr als 30 Jahren wird Jochem Koltermann aus Bad Godesberg von Makler Detlev Bräutigam aus Münster in Versicherungsangelegenheiten betreut. Dabei liegt Münster nicht gerade um die Ecke von Bad Godesberg. „Stimmt, aber anders als auf der Tanzfläche, wo man schon mal den Partner wechselt, bin ich in Versicherungsdingen doch altmodisch und bleibe meinem Experten treu“, sagt Koltermann. Dass der Mann, den es einst aus dem Westfälischen an den Rhein zog, wieder lachen kann, liegt auch daran, dass die Überschwemmungsschäden von Anfang Juni inzwischen saniert sind – und seine Tanzschule wiedereröffnet werden konnte.

Als am 4. Juni abends die Wassermassen kamen, hatte Koltermann Glück im Unglück – und mit den Organisatoren eines Jugendfestes gleich eine Menge helfender Hände zugegen. Doch die reichten nicht: „Also schoss ich ein Foto von den Helfern, wie sie Wasser aus dem Ballsaal schöpfen und postete es als Hilferuf bei Facebook.“ Was sich dann ereignete, war spektakulär. „Die Resonanz war schlicht überwältigend“, freut sich Koltermann. Bis in die späte Nacht kamen Menschen vorbei und halfen, die Räume vom Wasser zu befreien.

Doch allen Bemühungen zum Trotz musste die Tanzschule aufwändig saniert werden. Und auch hier bewies Koltermann erneut, dass er wie ein Unternehmer denkt: Statt sich darauf zu verlassen, dass die Versicherung

den Betriebsunterbrechungsschaden schon übernehmen wird, machte er sich schnell auf die Suche nach Ausweichräumen, in denen seine Tanzkurse weiter stattfinden konnten. Und wurde fündig: Die Otto-Kühne-Schule sowie das Aloisiuskolleg in Bonn und der örtliche Schützenverein stellten schnell und unkompliziert Räume zur Verfügung.

„Kunden, die sich wie Herr Koltermann auch im Schadenfall wie ein Unternehmer verhalten, sind aus Versicherersicht leider alles andere als der Regelfall“, berichtet Oliver Ramsperger. Als Schadenregulierungsbeauftragter der Gothaer kümmerte er sich nach dem Unwetter um den Kunden. Trotz des Engagements Koltermanns war natürlich einiges zu tun. Trocknungsarbeiten, Austausch des Tanzbodens, Überprüfung elektrischer Geräte und Installationen. Die Gothaer übernahm neben dem Inhaltsschaden auch Teile des Gebäudeschadens. Ramsperger: „Der Versicherungsschutz der Gothaer Multirisikopolicy ist hier sehr weitgehend.“

Übrigens: Spenden, die Jochem Koltermann als Dankeschön an die Schulen und den Schützenverein geleistet hat, und die Kosten für ein Helferfest erstattet die Gothaer ihrem Kunden auch. „Durch die ‚Ausweichräume‘ und das Engagement der Helfer haben sich ja auch in unserem Sinne und letztlich für alle unsere Versicherten die Schadenkosten erheblich minimiert“, so Ramsperger. „Da ist es doch selbstverständlich, dass auch wir als Gothaer danke sagen.“



Gewitter, Sturm, Überschwemmung – die Zahl der durch Unwetter verursachten Schäden wächst.

Top Service – auch in stürmischen Zeiten

Experten rechnen damit, dass die Zahl der Unwetter zunehmen wird. Damit wächst auch die Häufigkeit von Elementarschäden.

Wer erinnert sich noch an Dorothee, Elvira, Friederike oder Gise-la? Und was ist mit Lea, Neele und Marine? Rund 11.000 Versicherten dürften die Sturmtiefs und Unwetterereignisse aus Mai und Juni dieses Jahres sicherlich sehr deutlich in Erinnerung geblieben sein. Ebenso der Gothaer: Mit rund 35 Millionen Euro reserviertem Schadenaufwand zählen die genannten Damen zu den größten Kostenverursachern des Jahres 2016. Bisher. Denn Fakt ist: Elementarschäden nehmen stark zu

und belasten letztlich die Bilanzen der durch die Niedrigzinsphase eh schon gebeutelten Unternehmen.

Geringe Wartezeiten trotz immensen Schadenaufwand

Harald Neugebauer, Leiter des Kompetenzcenters Schaden bei der Gothaer, zieht in Sachen Schadenbearbeitung dennoch eine positive Bilanz: „Wir sind sehr zufrieden, dass wir trotz des immensen zusätzlichen Aufwands die Servicelevels unserer Schadenzentren

halten konnten. So wurden zum Beispiel 85 Prozent der Anrufe innerhalb von 30 Sekunden entgegengenommen.“ Auch vor Ort unterstützte die Gothaer ihre Versicherten mit schneller Hilfe. Großer Vorteil der Gothaer: Die 40 Schadenregulierer, die in der gesamten Republik verteilt sind, sind schnell vor Ort, um Schäden zu begutachten und durch anschließende Assistance-Angebote wie der Organisation von Trocknungsgeräten und weiteren Handwerkern zu helfen.

Entspannt durch die virtuelle Welt: Die digitalen Tools werden immer mehr und leistungsfähiger – zu Gunsten von Vermittlern und ihren Kunden.



BRANCHENINITIATIVE



Ab in die Cloud: Digitale Unterstützung spart Maklern Zeit und Nerven

Ob Deeplink oder digitaler Postversand: Technische Hilfsmittel machen die Arbeit unabhängiger Vertriebspartner effizienter – indem sie die Konzentration aufs Kerngeschäft ermöglichen. Denn weniger Aufwand bei der Verwaltung bedeutet: mehr Zeit für Beratung. Die GoNews stellen die wichtigsten Lösungen vor.

Meldungen zur Digitalisierung und Industrialisierung der Geschäftsprozesse in der Versicherungswirtschaft finden sich fast täglich in der Presse. Dabei geht es nicht nur um die Prozesse bei den Versicherern oder bei den Vermittlern selbst, sondern auch darum, die Kommunikation und den Datenaustausch zwischen den beteiligten Unternehmen zu optimieren. Um branchenweite Lösungen zu entwickeln, wurde vor inzwischen zehn Jahren das Brancheninstitut Prozessoptimierung (BiPRO) gegründet. Aufgabe: Standards zu setzen bzw. Normen zu definieren,

die branchenweit eingehalten werden und so die Kompatibilität aller beteiligten Systeme zu ermöglichen.

Policierung ohne Zeitverlust: elektronischer Antragsversand

BiPRO Norm 420

Die Antragsdatenschnittstelle ermöglicht Maklern, Anträge direkt aus der verwendeten Vergleichssoftware (siehe Tabelle) heraus in elektronischer Form verarbeiten zu lassen – viele dieser Vorgänge müssen also nicht mehr per Post oder E-Mail verschickt werden. Für unabhängige Vertriebspartner der Gothaer bedeutet das: In über 90

Prozent der Fälle können Abschlüsse in Vergleichsportalen automatisch und ohne Zeitverzug poliziert werden. Die Police ist in diesem Fall bereits zwei Tage nach dem Abschluss beim Kunden.

Bisher fokussiert sich die Gothaer hauptsächlich auf die elektronische Übermittlung der Sparte Komposit. Elektronisch verarbeitet werden können die folgenden Produkte:

- Privathaftpflicht,
- Tierhalterhaftpflicht,
- Hausrat,
- Unfall.

An der Implementierung weiterer Produkte wird kontinuierlich gearbeitet.

Digitale Postversand – Übermittlung von Daten

Früher war es so, dass regelmäßig größere Mengen an Post als Maklerkopie an die Vermittler geliefert wurden. Um diese digital nutzen zu können, mussten die Dokumente gescannt und dann den jeweiligen Kunden zugeordnet werden. Durch die BiPRO-Norm 430 besteht nun die Möglichkeit, sich Dokumente zum Vertrag wie Inkassostörfälle etc. digital liefern zu lassen – und so Zeit, Geld und Nerven zu sparen.

BiPRO Norm 430

Grundvoraussetzung ist die Verwendung eines der im Kasten auf der Seite 7 genannten Maklerverwaltungsprogramme (MVP) oder die Nutzung des easy Clients. Neben dem Vorteil, dass der Aufwand für die Digitalisierung entfällt, bekommen Makler die meisten Informationen deutlich früher, da die Dokumente unverzüglich nach Erstellung abgeholt werden können, und die Verzögerung durch den Versand entfällt.

Übrigens: Damit Makler ihre Vermittlerpost nun nicht elektronisch und in Papierform bekommen, können sie die Papiervariante selbstverständlich auch abbestellen. Dieser Vorgang erfolgt nicht automatisch, damit unabhängige Vertriebspartner erst einmal prüfen können, ob die elektronische Bereitstellung auch vollständig ist. Das Formular zur Papierabschaltung und weitere Informationen sind unter www.makler.gothaer.de/bipro erhältlich.

Deeplink: Direkte Navigation in die Versicherungsportale

Mit dem sogenannten Deeplink oder auch Portal-Komfort-einstieg ist der direkte Sprung aus dem jeweiligen Maklerverwaltungsprogramm (MVP) eines unabhängigen Vertriebspartners in den Online Kundenspiegel der Gothaer gemeint. Beispiel:

BiPRO Norm 440

Ein Kunde ruft an und fragt zum Beispiel nach den Entschädigungsgrenzen seiner Hausratversicherung. Das MVP zeigt aber nur allgemeine Daten zum Vertrag. Lösung: Sofern das MVP Deeplink unterstützt, kann der Makler direkt in die Vertragsdaten im Gothaer Online Kundenspiegel Einblick nehmen – ohne erneute Eingabe von Zugangsdaten und anschließender Suche im Makler-Portal. Dazu übergibt das MVP im Hintergrund die Zugangsdaten und die Informationen, die gesucht werden, und bekommt dazu einen speziellen Link zurück, der den direkten Zugang ermöglicht. So wird der direkte Zugriff auf Daten zur Person, zum gewählten Vertrag oder zu einem Schaden unkompliziert möglich. Welche Maklerverwaltungsprogramme die Schnittstelle der Gothaer bereits ansteuern können, verrät der Kasten auf der Seite 7 unten.

Die Vorteile auf einen Blick:

- Direkter Zugriff auf die Person, den Vertrag oder den Schaden
- Keine zusätzliche Eingabe der Zugangsdaten notwendig
- Zugriff auf den Bestand ohne den Umweg über das Makler-Portal

Vergleichsportale mit Gothaer Antragsdatenschnittstelle BiPRO Norm 420

Partner	PHV	THV	VHV	UV	KV
Softfair	✓	✓	✓		
InnoSystems	✓	✓	✓	✓	
F&B	✓	✓	✓	✓	
VEMA	✓	✓	✓		
Check24	✓	✓	✓		
Level9					✓

✓ = umgesetzt

www.makler.gothaer.de/bipro

Wie können Makler die BiPRO-Dienste der Gothaer nutzen?

Diese Programme haben die Normen 430 und 440 integriert:

Hersteller	Programm	Status	Übertragung Dokumente & Informationen (430)	Direkteinstieg (440)
IWM	Financeoffice	✓	✓	✓
artBase!	Ab Agenta	✓	✓	✓
AssFINET	AMS/Infoagent	✓	✓	✓
Lutronik	VIAS	✓	✓	✓
Frank Weber	Finass	✓	✓	✓
NKK	OASIS	✓	✓	✓
easyLogin	easyClient	✓	✓	✓
Lauton	ProClient	✓	✓	✓
b-tix	BiPRO Client	✓	✓	✓
Holl&Partner	IVM	✓	✓	✓
blau direkt	ameise	✓	✓	✓
Zeitsprung	Zeitsprung-Desktop	✓	✓	

✓ = umgesetzt

Der easy Client der Firma easy Login ist eine Besonderheit, da es sich um eine kostenfreie Software handelt, die eine Art „Mini-Maklerverwaltungsprogramm“ darstellt. Mit dieser Software können der digitale Postkorb, der Direkteinstieg in den Online Kundenspiegel und die Tarifrechner nach Anmeldung via easy Login genutzt werden.

Unter www.makler.gothaer.de/bipro-services gibt's ein Formular

zur Einrichtung einer neuen Kennung für die BiPRO-Dienste.

Folgende Daten werden benötigt:

- Technischer Ansprechpartner
- die gewünschten Services (digitaler Postkorb, Deeplink in den Online Kundenspiegel)
- die Art der Authentifizierung

Im Anschluss richtet die Gothaer die Benutzerkennung ein und sendet dem

technischen Ansprechpartner die benötigten Informationen per E-Mail. Die Zugangsdaten müssen dann noch im Maklerverwaltungsprogramm hinterlegt werden.

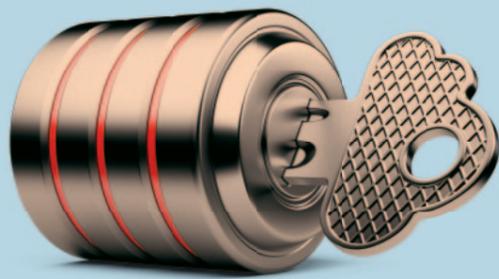
Die Einrichtung und Nutzung der BiPRO-Services ist für unabhängige Vertriebspartner dauerhaft kostenlos.

➔ www.makler.gothaer.de/bipro-services

easy Login: Passwörter merken war gestern

Wer regelmäßig mit 50 verschiedenen Versicherungsgebern zusammenarbeitet, muss sich im schlimmsten Fall nicht nur 50 verschiedene Passwörter für den Zugang der jeweiligen Extranetze merken, sondern diese auch immer wieder erneut eingeben. Es sei denn: Der Versicherer gehört wie die Gothaer zur Single-Sign-On Initiative, die das zentrale Authentifizierungs-Portal easy Login betreibt. Über easy Login können Makler sich mit nur einer Benutzerkennung und einem Passwort in viele Extranetze einloggen und erhalten so schneller und einfacher

Zugang. Die Anmeldung ist für Makler dauerhaft kostenlos und jederzeit ohne Fristen kündbar. Der sichere Zugang erfolgt über Token, den neuen Personalausweis oder ganz sicher per Mobile-TAN-Verfahren, bei dem das Passwort per SMS zugeschickt wird.



Und wie geht's dann weiter? Nach dem Login erscheint eine Linkliste mit allen Extranetzen, für die der Makler freigeschaltet ist. Per Klick in diese Linkliste gelangt der Makler zum Beispiel ins Makler-Portal der Gothaer, wo er dann direkt auf die Bestandsauskunft des Online Kundenspiegels zugreifen kann.

Ab in die Cloud: Mit easy Login nur noch ein Passwort für alle.

i-SEC(urity): Das neue Berechtigungssystem der Gothaer

i-SEC erlaubt Maklern, den Zugriff auf Kundendaten und Gothaer Anwendungen nach ihren eigenen Anforderungen zu gestalten. Je Mitarbeiter kann festgelegt werden, auf welche Kundendaten dieser Zugriff haben soll und für welche Gothaer Anwendungen (z. B. Online Kundenspiegel) dieser Mitarbeiter autorisiert sein soll. Für ausscheidende Mitarbeiter kann sofort der gesamte Zugang gesperrt werden.

Die Berechtigungsvergabe erfolgt grundsätzlich in drei Schritten:

1. Zunächst werden die Personendaten der Mitarbeiter erfasst, die

Zugriff auf die Gothaer Anwendungen haben sollen.

2. Dann erfolgt die Zuordnung der Bestandsabgrenzung auf Basis von Allisnummern. Die Bestandsabgrenzung wird klar strukturiert hierarchisch vergeben.

3. Im Anschluss werden die Rechte für den Zugriff auf die Gothaer Anwendungen (und ggf. Teilfunktionen) zugeordnet.

Durch die große Flexibilität des Berechtigungssystems ist die Umsetzung beinahe jeder individuellen Berechtigung im Vermittlerbetrieb möglich. Dabei berücksichtigt die Berechtigungsverwaltung natür-

lich alle datenschutzrechtlichen Vorgaben.

Registrierungsformular

Alle wichtigen Informationen sowie das Registrierungsformular gibt es unter www.makler.gothaer.de/anmeldungoks.

Makler, die bereits einen Zugang zum Gothaer Makler-Portal besitzen, werden im Rahmen der Umstellung ihrer Kennung auf das neue Berechtigungssystem von der Gothaer kontaktiert.

➔ www.makler.gothaer.de/anmeldungoks

GOTHAER LEBENSVERSICHERUNG

Schnell ohne Papier – der E-Antrag von Softfair

Digitalisierung macht vieles einfach. Versicherungsanträge für Gothaer-Policen können in den Vergleichsprogrammen von Softfair jetzt elektronisch unterschrieben werden.

Versicherungsanträge ausdrucken, unterschreiben und in die Post geben war gestern. Heute gibt es die Möglichkeit der elektronischen Unterschrift: Unabhängigen Vertriebspartnern der Gothaer steht im Bereich der Lebensversicherung der vollelektronische Angebots- und Antragsweg von Softfair ab sofort zur Verfügung. Sämtliche Dokumente können VVG-konform und rechtssicher unterschrieben und gleich per Knopfdruck an den Versicherer verschickt werden. Die Unterschrift des Kunden erfolgt auf dem Smartphone oder Tablet-PC des Vermittlers. Der Versicherungsnehmer kann hierzu auch sein eigenes Smartphone nutzen.

Eine schnelle Abwicklung im Sinne des Kunden.

Die Vermittler können ihre Lebensanträge damit elektronisch erstellen. Damit bietet die Gothaer Maklern eine schlanke und schnelle Abwicklung – ganz im Sinne der Kunden. Um den papierlosen Antrag zu ermöglichen, hat Softfair

seine „Lotse“-Programme um den „AntragsLotse“ erweitert, in das die Unterschriftenlösung „inSign“ integriert ist. „inSign“ ist als App für Android und Apple iOS kostenfrei erhältlich.

Digitale Chancen nutzen und dadurch Prozesse optimieren.

Hintergrund: Das Bestreben der Gothaer ist es, Makler tatkräftig dabei zu unterstützen, digitale Chancen zu nutzen und Prozesse zu optimieren, um mehr Zeit in die bestmögliche Kundenberatung investieren zu können. „Für den Vermittler ist die elektronische Unterschrift ein echter Mehrwert, denn er spart Kosten und Zeit“, sagt Matthias Brauch, Geschäftsführer von Softfair. „Der Nutzen steigt natürlich, je mehr Gesellschaften sich diesem Verfahren anschließen.“ Mit der Gothaer ist nun ein weiterer renommierter Versicherer an Bord, der Maklern hilft, sich einen Wettbewerbsvorteil durch ein optimiertes Tagesgeschäft zu sichern.

Fazit: Schnellere Prozesse ohne Papier – mehr Zeit für Beratung.

Schöne, neue Welt: Unterschrieben wird der Antrag ab sofort auf iPad oder Smartphone.



ZUKUNFTSVORSORGE

Garantiert lebenslänglich: Zukunft neu denken

Bei der aktuellen Zinssituation ist die Absicherung für später schwieriger geworden. Die Lösung: die Gothaer GarantieRente. Der Fokus der neuen Produktlinie liegt klar auf lebenslangen Leistungen – und macht so aus Altersvorsorge Zukunftsvorsorge

Mal ehrlich: Altersvorsorge – das klingt für viele Menschen heutzutage nach Abstellgleis und altem Eisen. Doch Ruhestand und Rollator müssen längst schon keine Synonyme mehr sein. Denn die Deutschen werden zwar älter als gedacht – im Schnitt sieben Jahre –, bleiben dabei aber auch viel länger fit und gesund. Geschenkte Lebenszeit, die es abzusichern gilt. Leider sieht für viele das Altwerden an sich sehr viel rosiger aus, als sich ihre finanzielle Perspektive im Alter tatsächlich darstellt. In Zeiten stetig sinkender gesetzlicher Renten und einem schwachen Sparzins auf Privatvermögen lautet die unbequeme Wahrheit: Damit Herbst und Winter des Lebens sorgenfrei gestaltet werden können, ist private Vorsorge alternativloser denn je.

Die Gothaer hat deshalb das Thema Altersvorsorge neu gedacht und unter dem Schlagwort Zukunftsvorsorge eine neue, moderne und zeitgemäße Produktlinie eingeführt. Mit den zwei neuen Lösungen, der Gothaer GarantieRente beziehungsweise der Gothaer GarantieRente Performance, bietet sie leistungsstarke Lösungen – und stellt dabei lebenslange Leistungen klar in den Mittelpunkt.

Die GarantieRente schließt die Rentenlücke, um den Lebensstandard später zu halten und sich darüber hinaus Zukunftswünsche erfüllen zu können.

„Aktuelle Studien zeigen, dass unseren Kunden bei ihrer finanziellen Zukunftsvorsorge vor allem die Themen Sicherheit, Flexibilität und Rendite wichtig sind“, erklärt Gothaer Vertriebsvorstand Oliver Brüß. „Im Endeffekt geht es um das Gefühl, die Zukunft selbst zu gestalten und lebenslang finanziell abgesichert zu sein. Hier können nur wir als Versicherer eine passende Lösung bieten, die lebenslange Leistungen garantiert.“



Neues Produkt, neuer Beratungsansatz: die Gothaer GarantieRente setzt die Zukunftsvorsorgen hinter Gitter – lebenslänglich.

Egal, wie sich die Zukunft entwickelt: Die Gothaer GarantieRente bietet Flexibilität. Beiträge erhöhen, einmalige Zuzahlungen leisten oder auch Kapital dem Vertrag entnehmen – all das ist flexibel möglich.

Weitere Produkt-Highlights: Die Gothaer GarantieRente und Gothaer GarantieRente Performance bieten die Sicherheit einer lebenslangen Rente und garantieren zum Rentenbeginn mindestens die eingezahlten Beiträge in gewünschter Höhe. In der besonders attraktiven Performance-Variante

hat der Kunde die Chance auf höhere Leistungen zu Rentenbeginn. Grundlage ist das Wertpapier-Investment der Gothaer. Konkret sind zwei Investmentstrategien auf Basis unterschiedlicher Indizes wählbar.

Zusätzliche Vorteile mit der GarantieRente Performance:

- Chance auf höhere Auszahlungen zu Rentenbeginn
- Teilhabe an internationalen Aktienmärkten
- Beitragsgarantie von 60–100 Prozent wählbar

Zudem sichern beide Tarife die wichtigsten biometrischen Risiken automatisch ab: Die Rente wird garantiert ein Leben lang gezahlt, der Todesfallschutz ist vor und nach Rentenbeginn gegeben und eine Option auf eine erhöhte Altersrente bei Pflegebedürftigkeit ist automatisch integriert. Ergänzt werden kann das Ganze durch einen Berufsunfähigkeitschutz, denn auch dieser ist essenziell für eine sorgenfreie Zukunft. Fazit von Michael Kurtenbach, Vorstandsvorsitzender der Gothaer

MaklerTV

Im emag hier klicken und im MaklerTV mehr sehen!

www.makler.gothaer.de/maklertv

Lebensversicherung: „Wir haben hier eine einfache, flexible und garantiert lebenslange Lösung entwickelt. Das ermöglicht unseren unabhängigen Vertriebspartnern eine unkomplizierte Beratung ihrer Kunden.“

Pfiffiges Verkaufsmaterial fürs Beratungsgespräch

Mit einem Augenzwinkern lädt die Gothaer ihre unabhängigen Vertriebspartner ein, die Sorgen ihrer Kunden dingfest zu machen. Dazu gehört finanzielle Sicherheit, und das natürlich lebenslänglich. Die Lösung: die Gothaer Zukunftsvorsorge. Für alle, die sie bisher nicht kennen oder noch besser kennenlernen möchten, hat die Gothaer ein mediales Komplettpaket geschnürt: Ob Makler-Portal, ein 100-Sekunden-Film oder persönlicher Kontakt via Webkonferenz – es sollte für jeden Geschmack etwas dabei sein. Die Gothaer hat eine geballte Ladung objektiver Fakten zu Lebenserwartung, Ruhestand und Rente gesammelt und daraus pfiffiges Verkaufsmaterial erstellt, das Makler direkt im Beratungsgespräch oder darüber hinaus nutzen können. Die wichtigsten Infos, Tipps & Tricks finden Makler beim zuständigen Maklerbetreuer oder unter:

<http://zukunft-vor-sorge.de>

Im emag hier klicken und den Film zur GarantieRente ansehen!

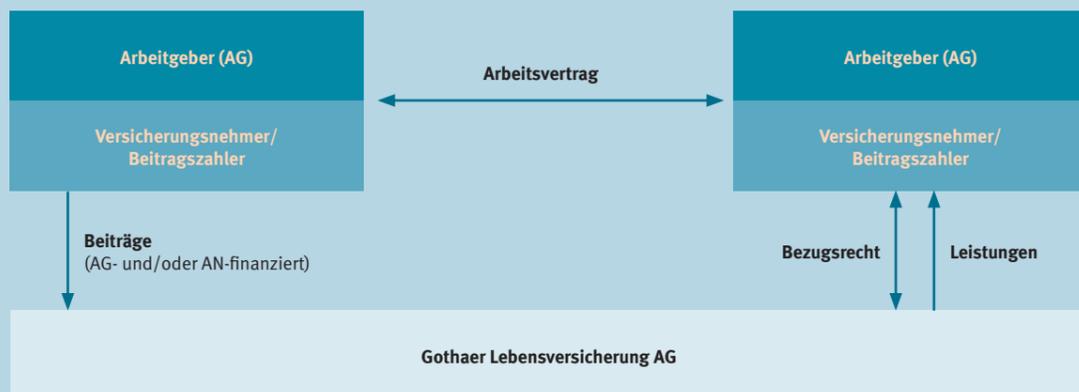
Die Gothaer GarantieRente als bAV-Lösung

Auch zur Arbeitgeberansprache eignet sich die Gothaer GarantieRente ideal. In Schicht 2 ziehen Unternehmerkunden mit der

Direktversicherungslösung die Sorgen ihrer Mitarbeiter aus dem Verkehr. Über die Entgeltumwandlung haben Arbeitgeber und Arbeitnehmer die

Möglichkeit, mit attraktiver staatlicher Förderung fürs Alter vorzusorgen. So profitieren alle von dieser Lösung.

So funktioniert die Direktversicherung



Mehr sparen mit staatlicher Förderung: So lohnt sich die betriebliche Altersversorgung

- Steuern und Sozialabgaben sparen
- Bis zu vier Prozent der Beitragsbemessungsgrenze (West) der gesetzlichen Rentenversicherung kann jährlich umgewandelt werden
- Unter bestimmten Voraussetzungen jährlich weitere 1.800 Euro steuerfrei einzahlen

Neu: Die Gothaer Zukunftsvorsorge

Eine gute Wahl in jede Richtung

Garantie

- Wählbare Beitragsgarantie
- Feste Rentenfaktoren ab Vertragsbeginn
- Zahlung einer lebenslangen Rente

Biometrie

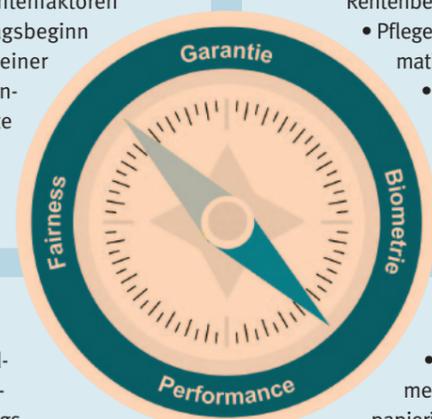
- Todesfallschutz vor und nach Rentenbeginn
- Pflege-Option automatisch integriert
- Wählbarer BU-Schutz (Beitragsbefreiung / Rente)

Fairness

- Verständliche Versicherungsbedingungen
- Reduzierte und transparente Kosten

Performance

- Chance auf mehr durch Wertpapierinvestment – bei gleicher Sicherheit
- Anlageschwerpunkt europaweit / weltweit
- Abgeltungssteuerfrei in der Ansparphase



Jetzt handeln: Ab 2017
wird der Zins gesenkt.



HÖCHSTRECHNUNGSZINS

Schluss-Spurt bis zum Jahresende: Das bedeutet die Senkung des Höchstrechnungszinses

Die Absenkung des Höchstrechnungszinses hat Auswirkungen aufs Jahresendgeschäft: Kunden, denen eine garantierte Mindestrente und ein garantierter Rentenfaktor wichtig ist, sollten noch 2016 abschließen.

Der Höchstrechnungszins in der Lebensversicherung sinkt erneut – und zwar zum 1. Januar kommenden Jahres von derzeit 1,25 auf dann noch 0,9 Prozent. Die andauernde Niedrigzinsphase erzwingt diesen Schritt, begründete das Bundesfinanzministerium. Für 2017 steht bereits die Prüfung einer weiteren Absenkung oder der kompletten Abschaffung des Höchstrechnungszinses auf der politischen Agenda.

In der Altersvorsorge gilt: Je früher, desto besser.

Bei modernen Altersvorsorgeprodukten wird der Höchstrechnungszins für die Kalkulation der Bruttobeitragsgarantie und insbesondere der zugesagten Renten ab Rentenbeginn herangezogen. Sinkt dieser, sinken auch die garantierten Rentenleistungen, und das Angebot einer 100-prozentigen Bruttobeitragsgarantie ist nicht mehr möglich. Kunden, die auf eine Garantie der eingezahlten Beiträge

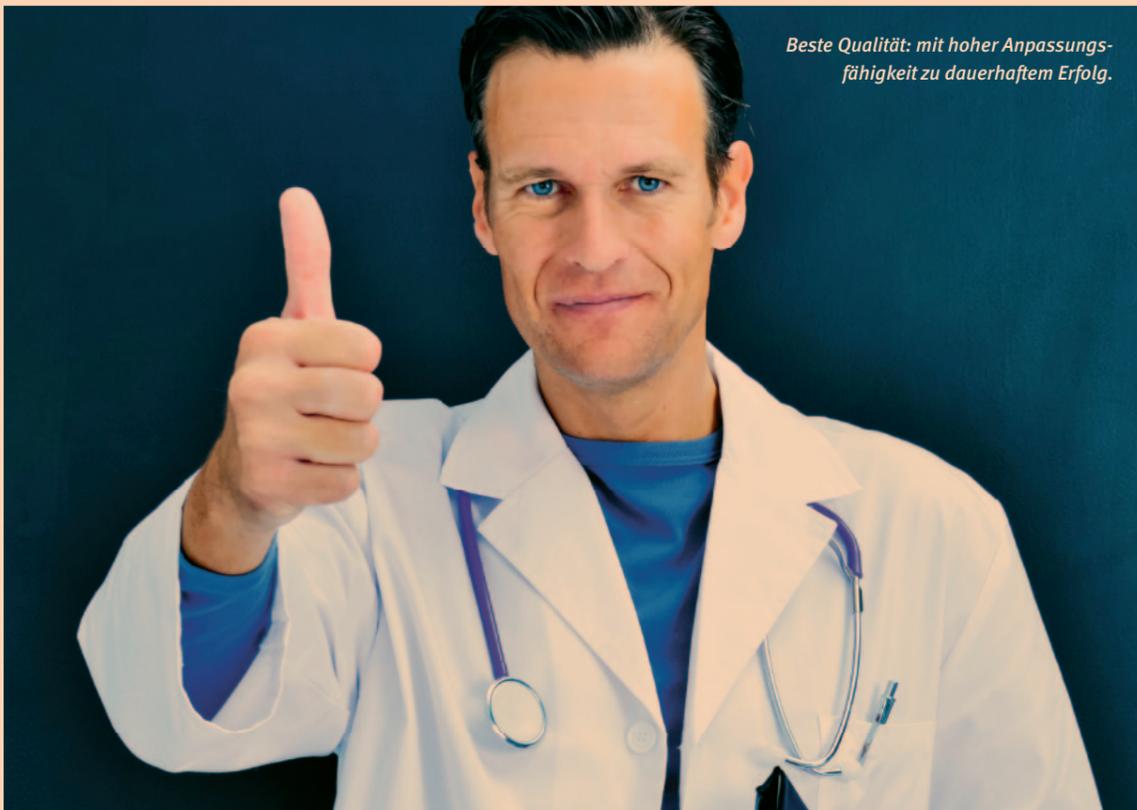
oder garantierte Rentenleistungen für ihre Altersvorsorge Wert legen, sollten also noch in diesem Jahr eine entsprechende Police abschließen. Außerdem gilt in Sachen Altersvorsorge folgendes auch weiterhin: „Je früher, desto besser.“

Und wie sieht es mit der Absicherung biometrischer Risiken aus? Was kann man dem Kunden empfehlen? Wer Risikoschutz benötigt und über einen Abschluss nachdenkt, sollte damit keinesfalls warten. So sichert sich der Kunde nicht nur günstigere Beiträge, sondern auch den aktuellen Gesundheitszustand und gegebenenfalls ein günstigeres Einstiegsalter, welches wiederum Einfluss auf die Prämienhöhe hat.

Hinweis: Hierbei handelt es sich um unverbindliche Angaben. Im Einzelfall kann die prozentuale Beitragstendenz abweichen, da diese von mehreren Einflussfaktoren (wie zum Beispiel der Vertragslaufzeit) abhängig ist.

Beitragstendenzen der Gothaer So wirkt die Rechnungszinsabsenkung auf die Gothaer Produkte

Produkt	Beitragstendenz	Veränderung in Prozent
Private Altersvorsorge		
VarioRent plus-Fonds	↑	5-7
GarantieRente Performance	↑	5-7
GarantieRente	↑	5-7
Sterbegeldversicherung	↑	2-6
Staatlich geförderte Altersvorsorge		
BasisVorsorge Fonds	↑	5-7
BasisVorsorge ReFlex	↑	5-7
Betriebliche Altersvorsorge		
Direktversicherung GarantieRente Performance	↑	5-7
Direktversicherung GarantieRente	↑	5-7
SBU Direktversicherung (Bruttobeitrag)	↑	3-16
Risikoabsicherung		
SBU (Bruttobeitrag)	↑	3-16
SBU Invest	↑	2-13
Risikolebensversicherung	↑	0-2



Beste Qualität: mit hoher Anpassungsfähigkeit zu dauerhaftem Erfolg.

GOTHAER MEDIVITA

Survival of the Fittest – besser als die anderen

Seit der Einführung des Krankheitskosten-Vollversicherungstarifs Gothaer MediVita im Jahr 2008 ist viel passiert in der Privaten Krankenversicherung. Doch dank zahlreicher und regelmäßiger Produktverbesserungen ist MediVita konkurrenzfähiger denn je.

Ob die Einführung der Übertragbarkeit von Altersrückstellungen im Jahr 2009 oder die geschlechtsunabhängig kalkulierten Unisex-Tarife seit 2013: die Private Krankenversicherung hatte in den vergangenen Jahren einige umwälzende und tiefgreifende

Veränderungen zu bewältigen. Veränderungen, die bei weitem nicht jedes Produkt überstand: Von rund 10.000 marktweiten Tarifmöglichkeiten blieben allein durch die Unisex-Einführung 2013 nur noch etwa 2.500 übrig.

Eine Entwicklung, die man mit Wehmut betrachten sollte? Mitnichten.

Denn ganz im Sinne eines „Survival of the Fittest“, des Durchsetzens der Besten, haben sich bei all den Änderungen der PKV-Rahmenbedingungen überhaupt nur jene Produkte und Anbieter behaupten können, die ausreichend überlebensfähig waren oder besser: genug Leistungsfähigkeit

Die MediVita-Highlights im Überblick

- Neben den eigentlichen Kerntarifen mit möglichen Selbstbeteiligungshöhen von 250 bzw. 500 Euro (Kinder jeweils die Hälfte) lässt sich MediVita individuell erweitern.
- Die Selbstbeteiligung bezieht sich nur auf die ambulante Behandlung. Vorsorgeuntersuchungen und Schutzimpfungen werden nicht auf die Selbstbeteiligung angerechnet und belasten auch nicht den Anspruch auf Beitragsrückerstattung (BRE). Wenn keine ambulanten Leistungen erbracht worden sind, wird eine tariflich garantierte BRE in Höhe von zwei Monatsbeiträgen ausgezahlt. Zusätzlich besteht die Möglichkeit zur Auszahlung einer erfolgsabhängigen BRE.
- Mit den Bausteinen MediClinic 1 oder 2 kann die gesondert berechnete Unterbringung im Einbettzimmer bzw. Zweibettzimmer und die wahlärztliche Behandlung abgesichert werden.
- Mit der Aufbaustufe MediMPlus erhält der Kunde insbesondere psychotherapeutische Leistungen auf höherem Niveau. Diese Neuerungen wurden übrigens nicht nur Neukunden ermöglicht, sondern auch den Bestandskunden.
- Durch Abschluss des Bausteins MediNatura P ist die Inanspruchnahme des Heilpraktikers und die naturheilkundliche Behandlung durch Ärzte nach dem umfangreichen Hufeland-Verzeichnis möglich.
- Der dentale Bereich kann durch den MediVita Z70 oder den MediVita Z90 abgesichert werden. Es besteht auch die Möglichkeit, diese Bausteine gar nicht oder zu einem späteren Zeitpunkt abzuschließen.
- Im Rentenalter können die ergänzenden Bausteine auf Wunsch des Kunden auch wieder herausgenommen werden und so zu einer erheblichen Beitragsreduzierung führen. Das Gleiche gilt für die Verdienstausschüttung.

für ihre Kunden boten. Wie bei Darwins Theorie liegt der Schlüssel zum dauerhaften Erfolg vor allem in einer Eigenschaft: der Fähigkeit, sich anzupassen.

Der Tarif Gothaer MediVita steht nach allen Änderungen und Entwicklungen mit beiden Beinen fest in der Tariflandschaft des Versicherungsmarktes in Deutschland. Auch in Vergleichs- und Angebotsprogrammen rangiert er hinsichtlich des Beitrages und der Leistungen auf den besten Plätzen. Ein wichtiger Grund hierfür: Bei der Gothaer Krankenversicherung wird jede für den Kunden positive Veränderung/Erweiterung der AVB auch

für Bestandskunden umgesetzt. Statt also nur die Neukunden mit Verbesserungen zu ködern, profitiert auch der langjährige Gothaer Vollversicherte stets von Innovationen der Produktlinie. Ein weiterer Vorteil von Gothaer MediVita steckt in der Möglichkeit für den Kunden, den Versicherungsschutz selbst anzupassen – und sich so den ganz individuellen Top-Schutz maßzuschneidern.

www.makler.gothaer.de/medivita

Im emag hier klicken und den Film zu MediVita ansehen!

BETRIEBLICHE KRANKENVERSICHERUNG

Perfekt für Arbeitgeber

Besseres Image und Betriebsklima, gesündere Mitarbeiter, weniger Fehlzeiten – Vorteile für Arbeitgeber

Schön und gut, aber wenn die Zeiten mal schlechter werden, kosten mich die Beiträge wertvolle Liquidität.“ So argumentieren viele Arbeitgeber, wenn sie auf die Möglichkeit einer betrieblichen Krankenversicherung (bKV) für ihre Mitarbeiter angesprochen werden. Eine solche Entgegnung zeigt aber, dass noch nicht alle Vorteile einer bKV kommuniziert wurden.

Tatsächlich erhält das Unternehmen aus der Investition in die bKV-Beiträge zählbare Rendite. Wie hoch sie konkret ausfällt, unterscheidet sich von Firma zu Firma. Doch Fakt ist: Eine verbesserte Gesundheitsversorgung führt zu weniger Fehltagen und zu höherer Leistungsfähigkeit. Unterm Strich steht damit bei den meisten Unternehmen ein Plus – das heißt, die Aufwendungen für die bKV sind geringer als die zusätzlichen Gewinne durch gesündere und produktivere Mitarbeiter.

Ein Effekt, der von den meisten Entscheidern unterschätzt wird. Bereits ein halber Fehltag pro Mitarbeiter und Jahr weniger kann die Kosten einer bKV leicht wieder hereinholen. Und dabei

liegt in der „Gesundheitsrendite“ noch nicht einmal die Hauptmotivation des Großteils jener Unternehmen, die eine bKV installieren. Vielmehr geht es primär darum, die eigene Attraktivität als Arbeitgeber zu maximieren. Im Buhlen um den schrumpfenden Pool der Fachkräfte gewinnen jene Unternehmen, die ihren Mitarbeitern das beste Gesamtpaket bieten. Das Image eines Unternehmens wird durch eine bKV nachhaltig gestärkt. Überdies verbessert sich erfahrungsgemäß auch das Betriebsklima, wenn die Mitarbeiter sich als Teil eines privilegierten Kollektivs fühlen. Die Fluktuation nimmt ab, denn eine bKV erhöht auch die Loyalität der Belegschaft zum Unternehmen.

Es gibt also zahlreiche Faktoren, die für die Einrichtung einer bKV sprechen. Bei dieser handelt es sich also keineswegs um eine Wohltat des Arbeitgebers, sondern um eine gewinnträchtige Investition, die auch kühl kalkulierende Geschäftsleute überzeugt. Wer das als Makler realistisch vermitteln kann, legt damit die Grundlage für erfreuliche Abschlusszahlen.

Die Gothaer setzt künftig beim Leistungsmanagement auf eine Kooperation mit Signal-Iduna, Barmenia und Hallesche. Das Joint Venture LM+ repräsentiert gut 14 Prozent des gesamten PKV-Marktes – und ermöglicht eine bessere Versorgung für die Versicherten. Wie genau, erläutert Manuel Mandler, Leiter des Bereichs Betrieb und Leistung bei der Gothaer Krankenversicherung.

GoNews: Herr Mandler, was verspricht sich die Gothaer von der neuen Kooperation?

Mandler: Ziel ist es, die Vernetzung im Gesundheitsmarkt auszubauen, den Service für die versicherten Kunden zu verbessern und die Versorgungsqualität zu erhöhen – also kurz: Synergiepotenziale durch ein gemeinsames PKV Versorgungsprogramm auch auf der Ausgabenseite zu heben. Von diesen werden die Versicherten der vier Unternehmen gleich

NEUE KOOPERATION LM+

„Synergiepotenziale in der PKV-Versorgung heben“

zweifach profitieren. Denn einerseits stehen bessere Leistungen in Aussicht. Andererseits sind durch vorteilhaftere Verträge Kostensenkungen möglich, sodass Beitragsanpassungen eingedämmt werden können.

GoNews: Gibt es schon Erfahrungswerte bei Ihnen oder bei den drei Partnern Barmenia, Hallesche und Signal-Iduna?

Mandler: Die Kooperation läuft ja gerade erst an, aber wir sind uns sicher: LM+ wird Netzwerke mit Leistungserbringern, Pharmaunternehmen und weiteren Dienstleistern aufbauen und so die Zusammenarbeit der unterschiedlichen Leistungserbringer fördern. Beispiel: Versicherte mit psychischen Erkrankungen können künftig zielgerichteter unterstützt werden. LM+ soll umfassende ambulante und stationäre Behandlungsangebote organisieren, die Patienten unmittelbar helfen können. Solche Verbesserungen kommen unterm Strich allen Versicherten zugute.



Gothaer-Manager Manuel Mandler

GoNews: Ist für die Zukunft eine Erweiterung der Partner geplant?

Mandler: Gemeinsam mit unseren drei Partnern repräsentieren wir nun rund 1,3 Millionen oder 14 Prozent der Vollversicherten in der Privaten Krankenversicherung in Deutschland. Sie müssen aber auch sehen: Im Vergleich zu den gesetzlichen Krankenkassen gibt es durchaus noch Möglichkeiten zur Vergrößerung der Kooperation. Die Techniker Krankenkasse zum Beispiel hat allein 9,6 Millionen Versicherte – und entsprechende Einkaufsmacht. Kurz: LM+ steht weiteren interessierten Unternehmen der PKV offen gegenüber.



AUFRÄUMEN MIT SYSTEM

Ordnung und Übersicht für jedes Büro

Mit dem Ordnungssystem A-P-DOK® besiegt Edith Stork jedes Chaos. Sie hat schon in allen Branchen aufgeräumt: bei Ärzten, Apotheken, Kleinbetrieben und Versicherungsmaklern. Das Vorgehen ist immer gleich: Dokumente, sortiert nach drei Kategorien, alphabetisch abheften. Das ist ein Gewinn für Teamfähigkeit und Zeitersparnis im Betrieb – und klappt überall.

Die Schreibtischplatte ist schon nicht mehr zu sehen: Papierstapel, Notizzettel, Post-its am PC-Monitor, ausgedruckte Mails daneben. In der Ablage türmen sich die Dokumente. Das ist Chaos – und sieht nach Überlastung aus: „Ein voller Schreibtisch bedeutet immer viel Arbeit.“ Für Edith Stork ist das „der größte Irrtum“. Sortieren mit System, richtig abheften oder wegwerfen und nie mehr suchen müssen: Das ist die eigentliche Aufgabe. Dafür hat Stork ein System entwickelt: A-P-DOK®. Wo sie war, gibt es keine vollen Schreibtische. Jeden Abend: Clear Desk.

Anfangen hat alles mit einer Kiste Champagner. „Als Teilzeitangestellte bei einer namhaften Firma kam ich in ein Büro, wo ich nichts finden konnte“, erinnert sich Stork. Sie ging zu ihrem Chef und sagte, dass sie nicht tippen, sondern aufräumen wolle. Niemand würde für Ordnung als Produkt Geld ausgeben, war sich ihr Chef sicher und wettete um eine Kiste Champagner. „Die hab ich gewonnen und ausgetrunken“, sagt die Unternehmensberaterin. Dass ihr Plan funktioniert, hat Stork nie bezweifelt. „Ich wusste, dass ich als Erste diese Idee hatte, und was bei so einer großen Firma klappt, muss woanders



Chaos am Arbeitsplatz: Seit 23 Jahren ist das die Arbeit von Edith Stork. Wo sie war, ist Ordnung.

Beispiel die Aufträge, Verträge oder die Rechnungen, P ist das Produkt, das ich verkaufe oder die Dienstleistung, die ich durchführe, und DOK die dazugehörige Recherche.“ Auch diese Ordner werden gekennzeichnet, diesmal mit „P“, und alphabetisch abgeheftet.

Die Dokumentation ist die Bibliothek eines Unternehmens. „Was wir lesen“, so Stork. Das heißt Bücher, Zeitschriften, Zeitungen, Broschüren, DVDs und Videos, Gebrauchsanweisungen. Auch diese Schriftstücke werden wie in einer Bibliothek alphabetisch sortiert und abgeheftet, beziehungsweise in ein Regal eingeräumt. Diese Ordner werden als „DOK“ für Dokumentation bezeichnet.

Das System ist zertifizierbar und bildet die Dokumentenführung der DIN EN ISO 9001:2015 ab. Man ist mit A-P-DOK® immer auf der korrekten Seite der Ordnungsstruktur. Egal, ob analog im Büro oder digital auf dem PC übertragen: dieses System klappt überall, Papierwelt und EDV-Welt sind gleich sortiert, also nie mehr suchen!

Auch zu Hause hat Stork alles danach sortiert. Sie wendet ihr eigenes System an und muss nicht suchen, sondern „weiß, wo ich etwas finde“, sagt sie. Ihr Schreibtisch ist aufgeräumt. Keine Spur von Chaos. Nur zwei Pult-Ordner für das aktuelle Tagesgeschäft liegen dort. Zwei Mappen, auf einer steht „A bis Z“, für Aufträge und Kunden ohne Termine, und die andere ist von eins bis 31 nummeriert, für festgelegte Termine und Wiedervorlagen. Übrig bleibt nur noch eine Aufgabe: die Arbeit. Mehr nicht.

auch klappen“, sagt sie. Der Erfolg gibt ihr recht. Sie hat erkannt, dass ihr System überall anwendbar ist.

Zum Beispiel bei der Firma VonRoll, ihrem ersten Kunden in der Schweiz, später Fa. Weltbild in Olten: „Heute ein Vorzeigebetrieb für Anwendung von A-P-DOK®“, so Stork. Drei Tage ist sie vor Ort, schult und kommt zur Abnahme, ob das System korrekt angewandt wurde. Der Name ist patentiert. A-P-DOK® ist ihr Markenzeichen geworden. „Im Prinzip ist es ein Kürzel für kaufmännisches Handeln“,

erklärt Stork: „A“ steht für Administration, „P“ für Projekt und „DOK“ für Dokumentation.

Ordnung auf dem Schreibtisch und dem Computer

Administration ist die Verwaltung einer Firma, so Stork: „Damit der Laden läuft.“ Versicherungen, Verträge, Telefonie, Finanzen, Post, Steuererklärungen oder die Nebenkostenabrechnung, Mietverträge, Fuhrpark oder Personal, inklusive der gesamten Buchhaltung, diese

Ordner werden mit „A“ gekennzeichnet und alphabetisch sortiert. Innerhalb der Ordner wird ebenfalls in alphabetischer Reihenfolge abgeheftet.

Der Begriff Projekt bezieht sich auf das, womit das Unternehmen am Markt ist: also auf ein Produkt oder eine Dienstleistung. „Alles, womit man Geld verdient“, so Stork. Das sind immer Kunden, sind Aufträge, Konzepte, Verträge. „Die Projektverwaltungs- und -abwicklung für jeden Kunden hat in sich nochmals das Prinzip der Struktur A-P-DOK®“, erklärt Stork: „A sind zum



In Büchern und Webinaren gibt Edith Stork ihre Tipps weiter.

→ www.ordnung.com

IMAGEAKTION

#deinMoment – sorgenfreie Momente teilen, und damit sorgenfreie Momente schaffen

Die Gothaer ruft in ihrer neuen digitalen Imageaktion dazu auf, sich der sorgenfreien Momente wieder bewusst zu werden und per Foto oder Video einzureichen. Jeder Beitrag unterstützt die „Stiftung RTL – Wir helfen Kindern“ und bietet die Chance auf einen tollen Gewinn.

Die zentrale Botschaft der Kampagne lautet: „Tschüss Sorgen. Hallo sorgenfreier Augenblick.“ Denn oft erscheint der Alltag grau und voller Sorgen, die schönen Momente kommen dabei nicht selten zu kurz.

Dabei trägt sie jeder bei sich, in seiner Tasche, auf seinem Smartphone: die unbeschwernten, sorgenfreien Momente des Alltags. Die Gothaer möchte diese wieder ins Gedächtnis bringen und ruft dazu auf, sie einzureichen.

So geht's: Einfach den eigenen sorgenfreien Augenblick – ob per Bild oder Video – auf www.deinmoment-gothaer.de hochladen oder auf Social-Media-Plattformen wie Facebook oder Instagram unter dem Hashtag

„deinMoment“ posten. Dann heißt es kommentieren, teilen oder liken.



Für jeden Beitrag spendet die Gothaer an die „Stiftung RTL – Wir

helfen Kindern e.V.“. Genauer: an die RTL-Kinderhäuser. Wer mitmacht, hilft somit auch dabei, neue sorgenfreie Momente zu schaffen. Deshalb freut sich die Gothaer, wenn auch Sie die Aktion an Ihre Kunden weiterempfehlen.

Unter allen Teilnehmern werden zusätzlich Tickets für ein besonderes Ereignis verlost. Die Gewinner der Aktion dürfen sich auf ein echtes Highlight freuen: die „Gothaer Nacht der sorgenfreien Momente“ am 5. November in Köln. Ein exklusives Clubkonzert mit dem Singer und Songwriter MAXIM als Live-Act. Außerdem werden die schönsten sorgenfreien Momente prämiert und die Spende an Wolfram Kons von der Stiftung überreicht.

Foto hochladen und gewinnen: QR-Code oder Link führen Sie direkt zur Galerie.



→ www.deinmoment-gothaer.de



DKM 2016

Fachwissen und Souvenirs

27
Oktober
2016

Zwei lange Tage, viele spannende Themen: Natürlich ist die Gothaer auf der DKM wieder mit einem Stand dabei und beteiligt sich im Rahmen der Kongresse vom 26. bis 27. Oktober in Dortmund an fünf Workshops. In 45-minütigen Vorträgen referieren Experten des Unternehmens über Schwerpunkte aus ihren Bereichen. Beim Kongress „Gewerbeversicherung“ beispielsweise spricht Gregor Kleinen, Leiter des Produktmanagements und Chef-Underwriter im Bereich der Sachversicherungen, über die Abgrenzung zwischen Mietverlust-, Mehrkosten- und Ertragsausfallversicherung bei Sachversicherungen. Bei Hans-Theo Kuhl, dem technischen Geschäftsführer des Gothaer Risk-Managements, geht es um Risikomanagement bei Liefernetzwerken. An „Generationenberatung“ und „Versicherungsberatung in Banken und Sparkassen“ ist die Gothaer ebenfalls mit Workshops beteiligt. Makler können sich zu diesen und anderen Themen am Gothaer-Stand beraten lassen. Und wer mag, kann sich dort von einem Zeichner auf dem iPad karrierieren lassen. Neben Wissen gibt es dann auch noch ein nettes Andenken mit nach Hause. Der Eintritt ist für Makler kostenlos.

→ www.die-leitmesse.de/gothaer/2016

Impressum GoNews

Exklusive Zeitung der Gothaer für Vertriebspartner
Ausgabe September 2016

Herausgeber:

Gothaer Versicherungsbank VVaG
Arnoldiplatz 1, 50969 Köln

Verantwortlich für den Herausgeber:

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

Konzeption und Umsetzung:

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

Chefredaktion:

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

Redaktion und Autoren:

Peter Barber (Ltg.); Oliver Hardt (Fotoredaktion),
Nina Schwarz, Malte Säger, Alexander Siebert

Gestaltung:

Raphaella Schröder

Fotos und Grafiken:

istock., Gothaer, Privat

Druck:

Melter Druck, Mühlacker

Ihr Kontakt zur Gothaer:

www.makler.gothaer.de



Über 100 Angestellte kümmern sich bei der Hamburger Phönix maxpool Gruppe um etwa 6.000 Kooperationspartner.

PORTRÄT

Hundert Jahre maximale Leistung für den Pool der Makler

Die Hamburger Phönix maxpool Gruppe bietet Fachabwicklung für betriebliche Altersvorsorge und einzigartige Serviceleistungen für ihren Maklerpool. Und das hoch erfolgreich: In den vergangenen drei Jahren betrug das jährliche Wachstum 30 Prozent.

Schon der Firmenname lässt aufhorchen: maxpool. Zwei Wörter zu einem zusammengeführt, die genau beschreiben, um was es geht. „Das ‚max‘ kommt von Maximieren. Maximierung der Leistung, Maximierung der Qualität, Maximierung der Abwicklungsservices“, sagt der Vorstandsvorsitzende Oliver Drewes, „und der ‚pool‘ ist der Maklerpool.“ Das Maximale erreichen für den Maklerkunden, das ist das Ziel des Unternehmens, der maxpool Servicegesellschaft für Finanzdienstleister mbH. Es steht als Dienstleister einem Pool aus rund 6.000 Maklern zur Seite und unterstützt sie bei der täglichen Arbeit.

Obwohl es die Servicegesellschaft erst seit 1994 gibt, feiert sie dieses Jahr schon 100-jähriges Jubiläum. Im übertragenen Sinne. Denn Oliver Drewes hat die langjährigen Partner maxpool und Hamburger Phönix im Jahr 2012 zusammengeführt. Der Hamburger Phönix wurde 1916 – also vor genau 100 Jahren – gegründet. Daher das Jubiläum. Seit der Zusammenführung vor vier Jahren tritt die Holding als Hamburger Phönix maxpool Gruppe auf und führt zwei Gesellschaften: Die Hamburger Phönix AG als Fachabwickler für betriebliche Altersvorsorge und die maxpool GmbH als Servicedienstleister für Makler.

Das Unternehmen ist hoch erfolgreich. Jeweils etwa 30 Prozent habe das jährliche Wachstum in den vergangenen drei Jahren betragen, bilanziert Drewes zufrieden. „Beinahe täglich passiert es, dass mehr und mehr der aktuellen Kooperationspartner deutlich aktiver mit unserem Hause zusammenarbeiten“, erklärt der Vorstandsvorsitzende. Das heißt, diese Makler platzieren deutlich mehr ihrer Geschäfte bei maxpool als vorher und wachsen so „von Partnern, die ein gelegentliches Geschäft machen, zu aktiven Partnern“, wie Drewes sie nennt. Und weil mehr Makler aktiver werden als neue dazukommen, liegt auf ihnen der Fokus der besonderen

Servicedienstleistungen. Eine davon ist die Endkunden-vor-Ort-Beratung, eine Besonderheit von maxpool. „Ich kenne keinen zweiten Anbieter, der das in der Form bietet“, sagt Drewes. Insbesondere in komplizierteren Spartenbereichen wie zum Beispiel der betrieblichen

Altersvorsorge oder der Gewerbeversicherung begleiten maxpool-Experten ihre Makler zum Kunden und beteiligen sich an

der Beratung. „Das geht von der ersten Beratung bis dahin, dass wir den Kunden dauerhaft betreuen“, erklärt Drewes. Der Kunde wird dann im Bestand des Maklers geführt, die Betreuung übernimmt maxpool.

In besonders kniffligen Fällen begleitet maxpool Makler und Kunden sogar bis vor Gericht. „Qualitative Betreuung bis zum Schadenfall“, nennt Drewes diesen Service, der ebenfalls „bei vielen Wettbewerbern so nicht gegeben“ ist. Ist der Versicherer im

Herzlichen Glückwunsch zum 100. Jubiläum

Die Gothaer gratuliert der Hamburger Phönix maxpool Gruppe zum Jubiläum und wünscht weiter eine Top-Positionierung im Maklermarkt. Klaus Tenie (l.), der Leiter des Nationalen Key Account Managements, Ulrich Neumann, Leiter Maklervertrieb (m.) und Key Account Manager Thomas Ramscheid (r.) freuen sich im Namen des gesamten Teams auf die Fortführung der vertrauensvollen Partnerschaft.



Unternehmenslenker Drewes: mit 16 Jahren in die Lehre beim Hamburger Phönix.

Streitfall aus maxpool-Sicht im Unrecht, steht der Dienstleister für das Recht des Makler-Kunden ein. Sollte es zum Prozess kommen, übernimmt er sogar die Kosten. Im umgekehrten Fall: Der Kunde besteht auf Schadensersatz, der deutlich nicht versichert ist. Dann unterstützt maxpool den Makler dabei, seinem Klienten genau das zu erklären.

Damit es gar nicht erst so weit kommt, bietet maxpool auch eigene Deckungskonzepte an – in fast allen Privatkundensparten. Besonders stolz ist Drewes auf die erweiterte Vorsorgeklausel im Bereich der privaten Haftpflichtversicherung, die maxpool am Markt mit geprägt hat. Sie besagt, dass das eigene Produkt angepasst wird, sobald im Wettbewerb ein „kundenfreundlicher definiertes Angebot“ auftaucht – zu dessen Bedingungen. Das nennt sich „maxLeistungsschutz“ und „gibt Kunden die Garantie, immer das beste Produkt zu haben“, sagt Drewes. An diesen und allen anderen Produkten arbeitet maxpool permanent. Ein Vorteil: Alle Fortschritte werden direkt in den Bestand der Kunden übertragen „wie eine Art Weiterentwicklungsgarantie für den Bestand“, so Drewes.

Damit Makler ihren Bestand bestens im Blick haben, überführt und verwaltet maxpool diesen mit einem eigenen System: maxOffice. Makler können immer und von überall darauf zugreifen und erhalten Anbindung an alle relevanten

Versicherungsgesellschaften. Mit dem „Sekretär“ hat maxpool diesen Service erst vor kurzem auch auf Endkunden erweitert. Sie können auf dieser Online-Plattform nicht nur ihre Versicherungspapiere ablegen, sondern auch sämtliche andere Verträge verwalten: die Auto-Finanzierung, den Mietvertrag, die Handyrechnung. Einfach, indem sie die entsprechenden Unterlagen per Post, per Mail oder über eine App an maxpool senden. Die korrekte Ablage übernimmt dann der Dienstleister.

Sogar für den unwahrscheinlichen Fall, dass sich trotz der umfangreichen Dienstleistungen doch einmal ein Makler von maxpool lösen möchte, bietet das Unternehmen noch einen besonderen Service. Durch ein unabhängiges Anderkonto werden alle Daten des Maklers parallel – in diesem Fall bei der Kanzlei Michaelis – gesichert. So könnte maxpool im Streitfall nicht mal theoretisch Daten unterschlagen. Aber Trennungen von Kunden sind natürlich sowieso nicht das Ziel von Oliver Drewes. Er sieht die Zukunft viel mehr darin, dass sich immer mehr Makler an Pool-Gesellschaften wie seine binden. „Das bereiten wir intensiv vor“, sagt er. Um auch in Zukunft der Botschaft des Firmennamens gerecht werden zu können: Maximale Leistung.

→ www.hpm.versicherung