Ausgabe Oktober 2013

Gothaer

5 JAHRE Jubiläums-Ausgabe GoNews

GoNews

Top-Themen:

KUNDENFREUNDLICH

Was bringt der neue Verhaltenskodex?

Seite 2

GOTHAER MEHRWERTE

Spannende Themen und beste Resonanz

Seite 8

UNTERNEHMENSVERKAUF

So erhöhen Makler den Wert ihres Bestandes

Seite 9

Außerdem:

WIRTSCHAFT & FINANZEN
Unterstützung bei der SEPA-Einführung..3
Änderung der Erbschaftssteuer.....3

PRODUKT–NEWS
Privatkunden: Nach der Flut ist vor der Flut....4
Hochwasserschutz für Unternehmen 5
Verbesserungen im Gruppen-Unfalltarif ..5
Mit der gewerblichen Haftpflicht punkten .5
Pflegeprodukte modernisiert.....6
Erfolgsstory MediVita 6
Bezahlbare Beiträge im Alter.....6
Neu: BasisVorsorge-ReFlex.....7
Unterstützungskasse für den Sport 7
Turbo-Aktion SBU, Perikon und Pflege 7

WISSEN
Zukunftslabor: Womanomics 10

KLARTEXT
Dr. Hartmut Waninger: Wahlnachlese..11

PORTRÄT
Innosystems: Vergleichend zum Erfolg...12

Impressum

GoNews

Das Vertriebsmagazin des Gothaer Konzerns
Ausgabe Oktober 2013

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.), Sonja Banze, Harald Czycholl, Oliver Hardt (Fotoredaktion), Malte Säger, Nina Schwarz

Gestaltung: Marc Propach (10W40 Höfert Propach Partner); Herbert Beckmann (Schlussgrafik)

Fotos und Grafiken: Corbis, Fotolia, Gehrlein Gothaer, privat

Druck: Melter Druck, Mühlacker

Nach der Wahl tickt die Uhr: Die neue Regierung muss jetzt einige Baustellen abarbeiten.

DIE ZUKUNFT DER VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT

Deutschland nach der Wahl – was wird aus der PKV, bei der Rente und der Pflege?

Im umfassenden Interview mit den GoNews analysiert Gothaer Vorstand Dr. Hartmut Waninger die Folgen des Erdrutsch-Sieges von Kanzlerin Angela Merkel bei der Bundestagswahl für die Branche.

Richtungsweisend auch für die Versicherungswirtschaft sollte die Bundestagswahl werden. Mehr Staat oder mehr Freiheit, eine Bürgerversicherung mit möglicherweise katastrophalen Folgen für das Gesundheitswesen, oder auch künftig ein Nebeneinander von GKV und PKV, das schon bisher als vorbildlich für andere EU-Staaten gilt.

Die Wähler haben entschieden. Das Thema Bürgerversicherung wurde mit dem klaren Sieg der Unionsparteien wohl weitgehend ad acta gelegt. Dennoch könnte dem Land eine Gesundheitsreform mit einer größeren Angebotsfreiheit für die gesetzlichen Kassen ins Haus stehen.

Spannend wird es auch in der gesetzlichen Rentenversicherung (GRV). Hier gibt es eine große Baustelle. Schon seit 2012 strebt die bisherige Arbeits- und Sozialministerin Ursula von der Leyen eine Versicherungspflicht für Selbstständige in der GRV an. Bisher ist ihnen dort der Weg zu Leistungen verwehrt, das Problem einer drohenden Altersarmut ist gigantisch. Wird die neue Regierung handeln? Und wird sie eine Befreiungsmöglichkeit etwa über den Nachweis einer Rürup-Rente zulassen? Dies würde neue Vertriebschancen für die Lebensversicherung eröffnen. Es wird also tatsächlich spannend, wie Dr. Hartmut Waninger, Vorstand der Gothaer, im Interview analysiert.

Jedoch sei die Wahl nicht das alles Entscheidende gewesen – Wachstumsfelder gebe es auch jenseits der Politik. Angesichts des demografischen Wandels müsste etwa die Wirtschaft mehr für qualifizierte Arbeitnehmer bieten. Die betriebliche Krankenversicherung sei hierfür neben der bAV ein gutes Mittel. Akuter Nachholbedarf bestehe zudem in der Absicherung des Pflegerisikos. Deshalb werde die Gothaer zum Jahresende auch ein neues Pflegetagegeld-Produkt auf den Markt bringen. Lesen Sie hierzu auch das Interview auf Seite 11.

EDITORIAL

die Wahlen liegen hinter uns und wie das nach solchen Ereignissen so ist, fragt man sich, ob sich unser Leben nun ändert oder nicht. Ob und wenn ja, welche Auswirkungen das Ergebnis für die Versicherungsbranche hat, erklärt uns Dr. Hartmut Waninger, Vertriebs- und Marketing-Vorstand der Gothaer. In „einer Stunde Klartext“, dem aktuellen Interview auf Seite 11, nimmt er auch Stellung zur Diskussion um die Courtagedeckelung in der Lebensversicherung. Spannendes und Überraschendes kann ich Ihnen auch für eine Veranstaltung versprechen, die nun unmittelbar vor uns liegt. Ich freue mich zusammen mit meinem Team darauf, Sie während der DKM auf dem Stand der Gothaer zu begrüßen und mit Ihnen zu diskutieren. Nutzen Sie die Möglichkeit, schon jetzt im Gothaer Maklerportal Termine mit Experten und Entscheidern der Gothaer zu vereinbaren. Es lohnt sich.

Denn wir haben wieder eine Menge interessante Neuigkeiten, die wir Ihnen in dieser Ausgabe der GoNews bereits vorstellen – übrigens eine Jubiläums-Ausgabe. Mit dieser Ausgabe feiern wir nämlich fünf Jahre GoNews, gespickt mit Highlights: Eines davon ist das Facelift unseres Bestsellers MediVita, mit dem Sie im Jahresendgeschäft richtig durchstarten können.

Ich wünsche Ihnen eine erkenntnisreiche Jubiläums-Lektüre,
Ihr

Ulrich Neumann
Leiter Maklervertrieb

Im emag hier klicken und Ulrich Neumann sehen und hören!

DKM 2013 IN DORTMUND: EXPERTEN UND ENTSCHEIDER IM DIALOG

Jetzt kostenlose Eintrittskarten sichern

Unter dem Motto „Mehr–Werte für Makler“ bietet die Gothaer interessante Anregungen und hilfreiche Informationen für den alltäglichen Geschäftsbetrieb. In Gesprächen mit Maklerbetreuern und anderen Experten der Gothaer lernen Vertriebspartner Neuheiten in der Gothaer Kompositversicherung, die leistungsstarke Gothaer SBU mit einzigartigen Merkmalen und MediVita, der Bestseller in der Krankenversicherung, kennen. Auch Themen wie das papierlose Büro oder die mobile Abfrage von Kundendaten gehören zum Programm. Wie gewohnt werden die Gothaer Lösungen anschaulich und kompakt vorgestellt.

Auf der DKM-Seite im Gothaer Makler-Portal können sich Makler eine kostenfreie Eintrittskarte bestellen und haben die Möglichkeit, sich für Gesprächstermine am Stand mit Gothaer Experten registrieren zu lassen: **www.makler.gothaer.de/dkm2013**

Begleitet werden die Gespräche von einem exklusiven Rahmenprogramm. Dabei kommt auch der Spaßfaktor nicht zu kurz. Bei einem neuen Onlinespiel können alle Standbesucher einem Tollpatsch helfen, der ohne Haftpflichtschutz durchs Leben stolpert. Dabei gibt es tolle Preise aus der Erlebniswelt von Jochen Schweitzer zu gewinnen.

Übrigens: Bei einer Umfrage auf der Versicherungs- und Kapitalanlagemesse im Juni in Köln bewerteten die Besucher die Gothaer als „Aussteller mit dem interessantesten Messeauftritt“.

Und auf der DKM am 23. und 24. Oktober 2013 wird es mit Sicherheit nicht langweiliger zugehen, ein Besuch auf Stand C 09 in Halle 4 in Dortmund lohnt sich also auf jeden Fall.

Der Gothaer DKM-Messestand.

INTERVIEW

„Der neue Kodex ist zu begrüßen“

Was bringt der neue Verhaltenskodex wirklich? Die GoNews fragen nach bei Michael Weber-Blank, Rechtsanwalt und Zertifizierter Compliance Officer von BRANDI Rechtsanwälte aus Hannover.

GoNews: Die deutschen Versicherer wollen das Vertrauen der Menschen in die Qualität ihrer Arbeit weiter stärken. Deshalb hat der Gesamtverband einen Verhaltenskodex für den Vertrieb entwickelt. Klingt gut. Doch genügen nicht eigentlich die bereits bestehenden Regelungen?

Michael Weber-Blank: Mit seinem überarbeiteten Kodex hat der GDV verbindliche Verhaltensregeln aufgestellt, die die Anforderungen an den Versicherungsvertrieb klar definieren und dabei ganz spezifisch auf die Branche Bezug nimmt. Das ist zu begrüßen. Die Ziffer 3 des Kodex schlägt die Brücke im Hinblick auf die verbindlichen Compliance-Regelungen für die Makler.

GoNews: Unterstellt, die Wirtschaftsprüfer kämen bei ihren Kontrollen zu dem Ergebnis, dass bei der Gothaer der Kodex nicht in jedem Fall eingehalten wurde. Was wären die Folgen für die Gothaer?

Weber-Blank: Im Ernstfall könnte sie von der Liste der dem Kodex beigetretenen Unternehmen gelöscht werden, was für jedermann auf der Internetseite des GDV sichtbar und ein großer Imageverlust wäre. Zudem könnte ein Gegner der Versicherung im Klageverfahren aus der mangelnden Beachtung des Kodex Rückschlüsse auf den im Unternehmen angewandten Sorgfaltsmaßstab ziehen. Bei einer behaupteten Falschberatung, ein Vorwurf, mit dem Versicherer häufig zu kämpfen haben, spricht dann schon der erste Anschein für eine mangelhafte Organisation des Betriebs und seiner Mitarbeiter.

GoNews: Ist denn nun automatisch auch jeder Vermittler, der für die Gothaer arbeitet, automatisch an den Kodex gebunden?

Weber-Blank: Grundsätzlich ja, da die Gothaer dem Kodex beigetreten ist. Durch den Kodex wird aber dem Vermittler nicht bindend vorgeschrieben, wie er sich selbst organisiert. Der Vermittler ist auch berechtigt, etwa durch eine Mitgliedschaft in einem Vermittlerverband adäquate gleichwertige Regelungen der Zusammenarbeit mit der Gothaer zugrunde zu legen. Mit dieser Lösung hat der Vermittler die Möglichkeit, den Inhalt seines Kodex im Rahmen des für ihn Üblichen etwa mit seinem Verband abzustimmen.

Kleine Sonderzahlung? Die neuen Verhaltens- und Compliance-Regeln lassen das nicht zu.

FÜR MEHR VERTRAUEN

Besser, transparenter, kundenfreundlicher: Das bringt der neue Verhaltenskodex

Mit dem neu aufgelegten GDV-Verhaltenskodex für den Vertrieb wird jetzt alles besser, aber auch strenger überprüft. Unternehmen, die sich dem Regelwerk unterwerfen, müssen sich dessen Beachtung künftig von einem unabhängigen Wirtschaftsprüfer attestieren lassen. Auf Dauer wird die Arbeit einfacher und erfolgreicher.

Wenn es um ihren guten Ruf geht, überlassen die deutschen Versicherer nichts dem Zufall. Negativschlagzeilen? Provisionsexzesse? Lustreisen? Das war einmal! „In den vergangenen Jahren hat die Branche hart dafür gearbeitet, Missstände aufzudecken und deren Ursachen zu eliminieren“, sagt Frank Richter, Projektleiter zur Umsetzung des Kodex bei der Gothaer in Köln.

Der Erfolg kann sich sehen lassen – „auch wenn die zahlreichen gesetzlichen und internen Vorgaben gerade dem Vertrieb inzwischen einiges abverlangen“, so Richter. Neue Regelungen mit so klangvollen Namen wie MaRisk (Mindestanforderungen an das Risikomanagement) oder Solvency II, aber auch die VVG-Novelle, die Versicherungs-Vermittlungsverordnung oder die strengen Vorgaben von Datenschutz und Wettbewerbsrecht machen das tägliche Arbeiten zu einer recht komplexen Angelegenheit. Doch die Versicherungsbranche ist nun einmal wie kaum eine andere auf das Vertrauen ihrer Kunden angewiesen. Und damit diese ein gutes und vor allem sicheres Gefühl haben, hat man sich vor kurzem einen verbesserten und vor allem strengeren Verhaltenskodex für den Vertrieb gegeben.

Weitere Informationen

Die Gothaer ist dem GDV-Verhaltenskodex zum 1. Juli 2013 beigetreten. Welche Versicherer dies ebenfalls getan haben, kann seit Anfang Oktober auf der Homepage des GDV unter **www.gdv.de** nachgelesen werden.

„Mit der Weiterentwicklung des 2010 eingeführten Kodex wollen wir deutlich machen, dass es uns mit den branchenweiten Standards für eine gute, faire Beratung unserer Kunden ernst ist“, sagt Alexander Erdland, Präsident des GDV. Klingt nach einem hervorragenden Plan. Doch ist das neue Regelwerk wirklich der große Wurf auf dem Weg zu einer vertrauensvolleren Zusammenarbeit mit den Kunden?

Neuauflage eines bereits etablierten Systems

Fakt ist: Versicherer, Makler und Vermittler unterliegen bereits seit geraumer Zeit ausgesprochen strengen Compliance-, Verhaltens- und Dokumentations-Vorschriften, denn schon die Vorgaben der vorangegangenen Kodizes unterwarfen den Vertrieb einem recht umfangreichen Regelwerk. Was also sind die wichtigsten Neuerungen des jetzigen Kodex? Und vor allem: Welche Verbesserungen bringen sie?

„Wesentliche Neuerung des Kodex ist, dass die beigetretenen Unternehmen, und damit auch die Gothaer, sich dessen Umsetzung künftig durch unabhängige Wirtschaftsprüfer bestätigen lassen müssen“, erläutert Gothaer Experte Richter. Das sei natürlich eine neue Qualität von Kontrolle und Transparenz. Grund zur Sorge besteht laut Richter allerdings nicht. Im Gegenteil: „Grundsätzlich sind wir bei der Gothaer auf einem sehr guten Weg“, so der Experte. Und auch das Thema Weiterbildung, auf das der neue Kodex großen Wert lege, werde bei der Gothaer von jeher großgeschrieben. An der einen oder anderen Stelle muss aber wohl doch ein wenig nachjustiert werden. Denn, so analysiert Michael Weber-Blank, Rechtsanwalt und Zertifizierter Compliance Officer von BRANDI Rechtsanwälte aus Hannover: „Gute Beratung ist zwar wichtig. Doch erst, wenn das Gespräch mit allen Hinweisen auch dokumentiert und vor allem archiviert ist, hat der Versicherer seine Pflichten zu einhundert Prozent erfüllt.“ Mit dem neuen Kodex habe der GDV nun klar gemacht, dass er es ernst meine mit dem Thema Compliance. Die Einbindung unabhängiger Wirtschaftsprüfer in das System spreche für eine hohe Professionalität, aber auch für die notwendige Unabhängigkeit.

Für den Vertrieb kann dieser Umstand zwar auch zu einem gewissen Mehraufwand führen. „Es ist denkbar, dass die Belastung für den einen oder anderen Kollegen kurzfristig etwas steigt“, räumt Experte Richter ein.

Auf lange Sicht können alle profitieren

„Nur weil es neue konkretere Compliance-Anforderungen gibt, sollen die Verkaufszahlen ja nicht sinken.“ Auf lange Sicht allerdings könnten von den neuen Regeln alle Beteiligten profitieren. „Je mehr wir die Qualität unserer Arbeit verbessern und je transparenter wir werden, desto eher können wir auch das Image der Branche wieder verbessern und das Vertrauen der Kunden erhalten“, ist Richter überzeugt. „Dauerhaft macht das die Arbeit für alle einfacher und erfolgreicher.“

Die elf Regeln des GDV-Verhaltenskodex

1. **Klare und verständliche Versicherungsprodukte:** Angaben über mögliche zukünftige Gesamtleistungen basieren auf standardisierten und fairen Verfahren.
2. **Eindeutige Priorität:** Das Kundenbedürfnis steht im Mittelpunkt bei der Beratung und Vermittlung.
3. **Compliance:** Die Versicherungsunternehmen geben sich für ihre Mitarbeiter und Vermittler Compliance-Vorschriften.
4. **Beratungsdokumentation bei Abschluss:** Die ordnungsgemäße Dokumentation eines gesetzlich vorgeschriebenen Beratungsgespräches ist von besonderer Bedeutung.
5. **Nachsorge:** Beratung des Kunden auch nach Vertragsschluss.
6. **Vertragsgestaltung:** Bei Abwerbungen bzw. Umdeckungen von Versicherungsverträgen ist das Kundeninteresse zu beachten.
7. **Ansprache:** Eindeutige und klare Legitimation von Vertretern, Maklern und Beratern gegenüber dem Kunden.
8. **Ausbildung:** Hoher Stellenwert der Vermittlerqualifikation.
9. **Courtage:** Zusatzvergütungen mit Versicherungsmaklern dürfen deren Unabhängigkeit nicht beeinträchtigen.
10. **Konfliktmanagement:** Hinweis auf das bestehende Ombudsmannsystem für Versicherungen.
11. **Organisatorisches:** Verbindlichkeit des Kodex und Evaluierung.

NEUER ZAHLUNGSVERKEHR IN DER EUROZONE

SEPA kommt – die Gothaer unterstützt ihre Vertriebspartner schon jetzt

Vom kommenden Jahr an gibt es in der gesamten Eurozone einen gemeinsamen Zahlungsverkehr. Die Umstellung ist für Unternehmen der Versicherungsbranche in etwa so aufwendig wie der Wechsel von D-Mark zu Euro.

Der Wecker tickt. Pünktlich zum 1. Februar kommenden Jahres wird er läuten. Dann nämlich wird es in der gesamten Eurozone einen gemeinsamen Zahlungsverkehr geben. Überweisungen und Lastschriften werden von diesem Tag an ebenso wie Daueraufträge nur noch mit BIC und IBAN abgewickelt werden. Das dafür erforderliche SEPA-Zahlungsverfahren wurde schon in den Jahren 2008 und 2009 in zwei ersten Schritten eingeführt. 2014 wird es vollendet. Das hat auch weitreichende Folgen für die Versicherungswirtschaft – und die Vermittler.

Punktlandung zum SEPA-Start ähnelt einer Herkulesaufgabe

Laut GDV ist der in den Unternehmen für die rechtzeitige Umstellung der Verträge erforderliche Aufwand enorm und durchaus vergleichbar mit demjenigen beim Übergang von der D-Mark zum Euro. Schließlich laufen Courtage- und Provisionszahlungen, Beitragsinkasso und die Auszahlungen von Leistungen bei den rund 450 Millionen Policen fast ausnahmslos über Lastschriften und Überweisungen. Und zwar auf elektronischem Weg. Exakt zum SEPA-Start eine Punktlandung hinzulegen, ähnelt einer Herkulesaufgabe.

Die aber scheint erfolgreich gelöst zu werden. Die Versicherer haben ihre Hausaufgaben gemacht, und ihre Kunden werden von der automatisierten Umstellung so gut wie nichts merken. Auch die Gothaer ist frühzeitig fit. Davon profitieren auch die mit ihr zusammenarbeitenden Vertriebspartner. Schon im Mai dieses Jahres wurden die Courtage- und Vergütungsabrechnungen auf die neue IBAN und BIC umgestellt.

Anfang Oktober, also Monate vor dem gesetzlich geregelten Start, ist das Unternehmen komplett „SEPA-fähig“. Doch was heißt das genau? Zu diesem Zeitpunkt werden alle Angebots- und Antragsprogramme umgestellt sein.

Nähere Erläuterungen und hilfreiche Bedienungsanleitungen zu den Veränderungen bei den Onlinesystemen stehen unter www.makler.gothaer.de/sepa. Alle in Papierform neu aufgelegten Antragsformulare verwenden dann das neue SEPA-Lastschrift-Mandat. Versicherungsvermittler, die noch alte Antragsformulare verwenden, können diese – zusammen mit dem neuen SEPA-Lastschrift-Mandat – auf dem gewohnten Weg einreichen. Das neue Formular steht jedoch pünktlich im Oktober zum Download im Druckstückverzeichnis bereit.

QR-Code scannen und alles über SEPA erfahren

Der neue einheitliche Zahlungsverkehr in der EU heißt SEPA.

So ist die neue SEPA-Überweisung aufgebaut

DE	00	20050550	1234567890
Länderkennzeichen Deutschland	Zweistellige Prüfziffer	Bankleitzahl der Bank (Beispiel Haspa)	Zehnstellige Kontonummer

Bis 1. Februar 2014 werden die Bestandskunden informiert

Sollte ein Antrag mit Wunsch auf SEPA-Lastschriftverfahren ohne Unterschrift auf dem SEPA-Lastschrift-Mandat eingereicht werden, wird der Beitragszahler schriftlich um die Rücksendung des unterschriebenen SEPA-Lastschrift-Mandats gebeten. Spätestens vom 1. Februar 2014 an werden alle Bestandskunden mindestens fünf Tage vor Abbuchung des Folgebeitrags über die zu erwartende Kontobelastung schriftlich informiert.

Für Vermittler mit eigenem Inkasso sind die Aufwände im Hinblick auf Zeit und Kosten für die Umstellung auf das SEPA-Verfahren erheblich. Viele werden sich daher der Empfehlung des Verbandes der deutschen Versicherungsmakler (VDVM) anschließen und das eigene Inkasso einstellen.

➔ www.makler.gothaer.de/sepa

GOTHAER LÖSUNGEN

Was tun nach der Verschärfung des Erbschaftssteuergesetzes?

Das übergreifende Thema in den kommenden Monaten heißt: Erbschafts- und Schenkungssteuerplanung. Makler sollten mit ihren Kunden Lösungen suchen, bevor es dafür zu spät ist.

Der Molkereiunternehmer Theo Müller (Müller Milch) ist ein erbitterter Gegner der deutschen Erbschaftssteuer – und deshalb schon vor vielen Jahren in die Schweiz umgezogen. Den meisten Vererbern hierzulande steht diese Möglichkeit nicht offen. Sie müssen dem Kaiser geben, was (vermeintlich) des Kaisers ist.

Zudem wurden mit der jüngsten Änderung des Erbschaftssteuergesetzes im Hinblick auf die sogenannte Cash-GmbH die letzten Schlupflöcher zur legalen Umgehung einer Erbschaftssteuer gestopft: Privatvermögen kann nur noch bedingt in eine eigens geschaffene Vermögens-GmbH überführt und deren Anteile bei einer mindestens fünf- beziehungsweise siebenjährigen Haltedauer steuerfrei verschenkt werden.

Seit dem 29. Juni 2013 gilt das investierte Vermögen, sobald es 20 Prozent des Unternehmenswerts übersteigt, als steuerpflichtig. In der kommenden Legislaturperiode drohen weitere Verschärfungen des Steuerrechts. Wer sich also frühzeitig mit seiner Erbschaftssteuerplanung befasst, ist gut beraten.

Grundsätzlich werden die Erbschaft wegen Todes und die Schenkung zu Lebzeiten steuerlich gleich behandelt. In beiden Fällen wird der Wert des übertragenen Vermögens besteuert, der begünstigte Erbe bzw. Beschenkte hat die Steuer zu zahlen.

Wie hoch die dafür zugrunde liegende Steuer ist, hängt vom Grad der Verwandtschaft der Erben oder Beschenkten ab. Für Ehegatten beispielsweise gilt die Steuerklasse I, für Lebensgefährten die Steuerklasse III. Der in den drei Steuerklassen geltende sehr unterschiedliche Steuersatz wiederum ist abhängig vom Wert des steuerpflichtigen Erwerbs. Wobei teils hohe Freibeträge von in der Spitze 500.000 Euro für Ehegatten und Lebenspartner gelten. Sie können alle zehn Jahre neu genutzt werden.

Allein in diesem Jahr sind es um die 331 Milliarden Euro, die einer Studie zufolge vererbt oder verschenkt werden. 140 Milliarden Euro davon sind Geldvermögen, mehr als die Hälfte davon ist liquide, will also neu angelegt werden. Auch für Versicherungsvermittler schlummert hier ein riesiges Marktpotenzial. Wie aber müssen Makler mit der Verschärfung und den zu erwartenden weiteren Einschnitten nach der Bundestagswahl umgehen?

Grundsätzlich treffen sie auf einen höheren Bedarf ihrer Kunden an geeigneten Vorsorgemaßnahmen, mit denen die Steuerbelastung in den Griff zu bekommen ist. Und zwar gleichermaßen für den Erbschafts- wie für den Schenkungsfall.

Die Gothaer stellt hierfür geeignete Instrumente zur Verfügung: So eignet sich die Kapitalbildende Lebensversicherung hervorragend auch als Erbschaftssteuer-Versicherung: Versicherungsnehmer hierbei ist der zukünftige Erwerber des zu übertragenden Vermögens (zum Beispiel Firmen- oder Betriebsvermögen), versicherte Person ist der Vererber oder Schenker.

Die Erlebensfallsumme kann der Erwerber für die beim planmäßigen Vermögensübergang anfallende Erbschaftssteuer verwenden, während die Todesfallsumme zur Finanzierung der Erbschaftssteuer bei einer außerplanmäßigen (früheren) Übertragung des Vermögens im Todesfall zur Verfügung steht.

Persönliche Freibeträge (§ 16 ErbStG) in Euro

Vermögenswerte, die innerhalb von zehn Jahren von derselben Person anfallen, werden zusammengerechnet. Die Freibeträge können nur einmal innerhalb von zehn Jahren genutzt werden. **Aber auch:** Die Freibeträge können alle zehn Jahre **erneut** genutzt werden.

Nur potenzielle Erben dürfen Verträge schließen

Auch die Risikolebensversicherung oder Gothaer Perikon spielen bei der Erbschaftssteuerplanung eine wichtige Rolle, da die Versicherungsleistung zur Zahlung der Erbschaftssteuer eingesetzt werden kann. Wichtig auch hier: Der Vertrag muss immer vom potenziellen Erben abgeschlossen werden; versicherte Person ist der mögliche Erblasser. Die hieraus erfolgenden Auszahlungen sind nicht nur erbschaftssteuerfrei, sondern unterliegen auch nicht der Einkommenssteuer.

Justitia muss die wichtige Entscheidung abwägen.

ELEMENTARSCHÄDEN

Pflichtversicherung – Pro und Contra

Pünktlich nach jedem Hochwasser kommt die Diskussion nach einer Pflichtversicherung gegen Elementarschäden für alle auf. Das Bundesfinanzministerium lehnt ein derartiges Vorhaben jedoch strikt ab: „Auf Seiten der Bundesregierung besteht das Bestreben, die geringe Versicherungsdichte nicht durch eine Pflichtversicherung, sondern durch eine freiwillige Lösung zu erhöhen.“ Kampagnen und Vorbeugemaßnahmen zur erhöhten Versicherbarkeit einzelner Objekte seien das Gebot der Stunde. Gegen eine Verpflichtung sprächen zudem verfassungsrechtliche Bedenken. Denn solche Konstrukte seien stets zum Schutz Dritter erforderlich – nicht aber des eigenen Hauses. Dahinter dürfte jedoch auch die Furcht vor einer möglichen Forderung der Versicherer nach milliardenschweren Staatsgarantien stecken.

Im Gegensatz hierzu fordern die Bundesländer eine flächendeckende verpflichtende Deckung von Elementarschäden. Durch die Umlage auch auf potenziell nicht gefährdete Regionen könnten für alle Hausbesitzer bezahlbare Prämien geschaffen werden. Eine übergreifende Verpflichtung lehnen hingegen die Versicherer ab. Aus zwei nachvollziehbaren Gründen: Erstens werde dadurch der Anreiz zum Hochwasserschutz verringert. Und zweitens sei es nicht gerecht, Unbeteiligte am Aufwand der Flussanrainer zu beteiligen.

WOHNGEBÄUDEVERSICHERUNG

Nach der Flut ist vor der Flut – jetzt die wichtigen Fragen durchspielen

Die teuerste Naturkatastrophe der Welt im ersten Halbjahr 2013 fand in Deutschland statt – die Flut in Südost- und Ostdeutschland. Die Erkenntnis: Bundesweit ist nur jedes vierte gefährdete Gebäude versichert. Höchste Zeit also für intensive Beratungsgespräche.

Rund 460 größere oder kleinere Naturkatastrophen hat es nach Angaben der Munich Re, des weltweit größten Rückversicherers, im ersten Halbjahr 2013 auf dem Globus gegeben. Die bislang teuerste fand in Deutschland statt. Die Flut in Südost- und Ostdeutschland hat Schäden von mehr als zwölf Milliarden Euro verursacht. Viele Hausbesitzer in den betroffenen Regionen sind jetzt auf staatliche Hilfen angewiesen. Denn gegen Elementargefahren waren sie nicht versichert.

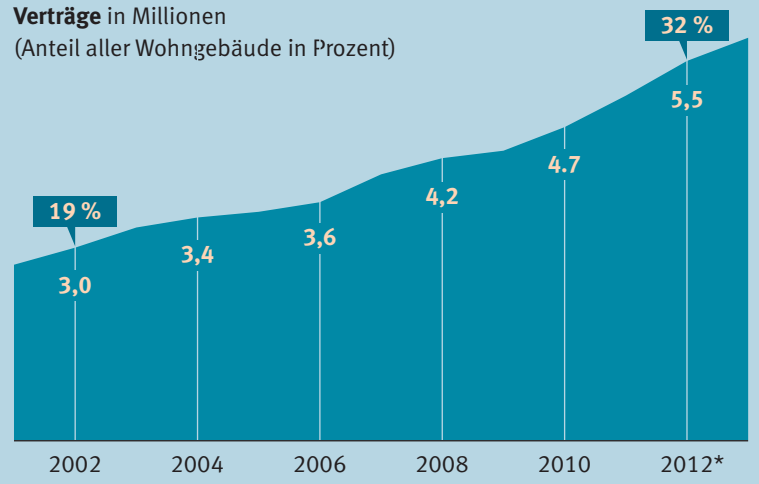
Mehr als 60 Millionen Euro an Schäden für die Gothaer

Nach Angaben des GDV hat sich die Zahl der Wohngebäudepolicen mit zusätzlicher Deckung gegen dieses Risiko zwischen 2002 und 2012 zwar von 3 auf 5,5 Millionen Verträge nahezu verdoppelt. Und die Anbündelungsquote ist von 19 auf 32 Prozent gestiegen. Doch bestehen zwischen den einzelnen Bundesländern gravierende Unterschiede. So liegt die Deckungsquote in Baden-Württemberg, wo es bis Mitte der 1990er-Jahre eine Pflichtversicherung gab, bei 95 Prozent. In Niedersachsen, Hamburg, im Saarland und in Bremen dümpelt sie jedoch bei knapp über zehn Prozent. Bundesweit ist nur jedes vierte Haus in der höchsten Gefahrenklasse nach ZÜRS, also mit einem Hochwasser alle zehn Jahre, versichert.

Auch die Gothaer war als Wohngebäudeversicherer mittendrin in der jüngsten Katastrophe. Die Schäden belaufen sich ersten Schätzungen zufolge auf 62 Millionen Euro. Zur Schadenregulierung wurden umfangreiche Maßnahmen getroffen. So wurden beispielsweise in Dresden elf Außenregulierer stationiert. Ein weiteres Krisenzentrum entstand in Halle, zuständig für Sachsen-Anhalt. Und natürlich eines im besonders schlimm betroffenen bayerischen Deggendorf.

Reguliert wurde flexibel und unbürokratisch. „Uns ist es wichtig, unsere Kunden in dieser Ausnahmesituation so umfassend wie möglich zu unterstützen“, betont Dr. Harald Neugebauer, Leiter Schaden bei der Gothaer. Mindestens so wichtig wie der endgültige Geldbetrag sei für die Betroffenen die Schnelligkeit der Hilfestellung.

Verträge Wohngebäuderversicherung inklusive Elementar



Quelle: GDV

* 2012 Schätzung

Schon nach der Elbflut von 2002 hat die Gothaer allen Kunden ein Angebot zum Einschluss von Elementarschäden unterbreitet. Dieses wurde jedoch nur von sieben Prozent der Angesprochenen angenommen. Möglich, dass der Mehrheit der finanzielle Aufwand für diese Deckungserweiterung zu hoch war. Was sich nun möglicherweise als wenig weitsichtige Einschätzung erwiesen hat.

Elan für die direkte Policierung

Eine hervorragende Argumentationshilfe im Kundengespräch ist die Website „ZÜRS Public“ des GDV. Hier gibt es eine sehr anschauliche und bis auf die Hausnummer genaue Risikoanalyse zu den erweiterten Elementargefahren. Besonders aussagekräftig ist das dort enthaltene Faktenmaterial für die Bundesländer Niedersachsen und Sachsen.

Zur direkten Policierung der Elementargefahren in Hausrat und Wohngebäude steht registrierten Maklern unter **www.makler.gothaer.de** der elektronische Antrag (kurz Elan) zur Verfügung.

Auch die einfache Ermittlung der Risiko-Gefährdungsklasse über ZÜRS ist dort online möglich. Alle wichtigen Fragen, die bei der Beratung von Unternehmerkunden auftreten können, stehen auf Seite 5. Makler sollten sie rechtzeitig mit ihren Kunden durchspielen. Die Gothaer unterstützt unabhängige Vermittler dabei mit Expertenwissen. Maklerbetreuer, Underwriter und die Gothaer Risk-Management GmbH stehen zur Verfügung.

Versicherungsschutz mit der Gothaer – die Highlights

Mit der WohngebäudeTop mit PlusDeckung bietet die Gothaer ein Spitzenprodukt am deutschen Markt. Zahlreiche Kostenpositionen sind bis zu 100 Prozent der Versicherungssumme gedeckt. Hierzu zählen etwa Aufräumungs- und Abbruchkosten oder auch Bewegungs- und Schutzkosten. Mitversichert sind überdies die unbegrenzte Leistung bei grober Fahrlässigkeit oder auch Anlagen für die Erzeugung erneuerbarer Energien bis zu einem Prozent der Versicherungssumme.

Geboten wird eine Tarifierung nach Wohnfläche oder nach Versicherungssumme. Ein besonderer Fokus liegt dabei auf Neubauten mit dem automatischen Einschluss der erweiterten Rohbauversicherung und einem Beitragsnachlass von bis zu 30 Prozent. Weitere zehn Prozent gibt es für Einfamilienhäuser. Darüber hinaus gibt es verschiedene Extras, wie einen 24 Stunden täglich erreichbaren Reise-, Gesundheits- und Heimwerkerservice.

→ www.makler.gothaer.de/wohngebaeude

Gothaer
MehrWerte für Makler.

- hohes fachliches Know-how in der Risikoanalyse
- direkte online Policierung inklusive ZÜRS-Einstufung
- ausgezeichneter Deckungsumfang
- schnelle Hilfe im Schadenfall

Nach der großen Flut standen ganze Wohnviertel im Süden und Südosten Deutschlands meterhoch unter Wasser.

HOCHWASSERSCHUTZ FÜR UNTERNEHMEN

Sicheres Fundament mit der Gothaer Risk-Management

Beim Hochwasserschutz stellen sich für Unternehmerkunden viele und oft komplizierte Fragen. Die Gothaer unterstützt Makler bei Analyse und Angebot.

Vom letzten Hochwasser waren und sind auch viele Unternehmer betroffen. Da stellt sich rasch die Frage, was Makler für sie tun können. Die Antwort lautet schlicht und einfach: Sie können nach einem Schaden und besser noch präventiv eine ganze Menge tun – und auf diese Weise zufriedene Kunden behalten oder aber auch gewinnen. Die Gothaer stellt unabhängigen Vermittlern hierfür mit ihrer Tochter Gothaer Risk-Management GmbH (GRM) einen kompetenten Partner an die Seite. Vor der Flut und nach der Flut.

Erste Ansprechpartner sind zunächst einmal die erfahrenen Maklerbetreuer und Underwriter. Sie nutzen allesamt das ZÜRS-System zur ersten Risikoidentifizierung. Damit können sie auch diejenigen Regionen ermitteln, in denen besondere Gefahr durch Hochwasser droht. Dies erlaubt ihnen und den Maklern eine Vorselektion. Letztere haben dadurch den Vorteil, dass sie nicht unvorbereitet in Gespräche gehen, sondern Beratung auf der Grundlage klarer Fakten liefern können.

Bei komplizierten Fällen und gerade, wenn es um potenzielle Hochwassergebiete geht, können Makler die Gothaer um Unterstützung bitten. Sie entscheidet dann, ob die GRM für eine tiefer gehende Analyse eingeschaltet wird.

Die Experten der GRM berücksichtigen verschiedene Aspekte, um für ausreichenden Hochwasserschutz eines Unternehmens zu sorgen. So ist es wichtig, sich zunächst über das vorherrschende Hochwasserregime Klarheit zu verschaffen. Von wem können Hochwasserwarnungen bezogen werden und welche Vorwarnzeiten stehen zur Verfügung? Neben den gewässertypischen Bedingungen gilt es auch, die individuellen Faktoren des jeweiligen Standortes zu berücksichtigen: Gibt es einen Keller, wie sind Baumaterialien und Zustand des Gebäudes? Wo befinden sich Waren und Maschinen und wie können diese geschützt werden? Von wo wird das Wasser den Standort als Erstes erreichen?

Ein häufiges Problem sind Heizöltanks. Tritt während des Hochwassers Heizöl aus, erhöhen sich die Schadensummen meist drastisch. Heizöl und wassergefährdende Stoffe sollten entsprechend hochwassersicher gelagert werden.

Eine große Bedeutung hat auch die Frage, welche Elemente des Unternehmens für den Fortbestand besonders wichtig sind. Welche Anlagen sind kaum oder nur schwer kurzfristig wieder zu beschaffen? Wie können lange Betriebsstillstandszeiten verhindert werden, um wichtige Kunden nicht zu verlieren? Entsprechend sind solche Firmenbereiche besonders zu schützen oder sogar zu verlegen. Das kann zum Beispiel ein Serverraum sein, der vom Keller in das erste Stockwerk umziehen muss. Oder eine Maschine, die von einer besonderen mobilen Hochwasserschutzwand umgeben sein sollte.

Zu einer guten Hochwasservorsorge gehört aber auch die Überlegung, wie es nach dem Hochwasser weitergehen soll. Neben Aufräum- und Säuberungsarbeiten müssen eventuell Ersatzteile für Maschinen beschafft werden. Es kann sein, dass Mitarbeiter ausfallen, weil sie nicht zum Unternehmensstandort gelangen können oder persönlich vom Hochwasser betroffen sind. Kunden und Lieferanten müssen kontaktiert werden und über Verzögerungen unterrichtet oder vielleicht auch nur beruhigt werden.

Bei all diesen Dingen sind versierte Versicherungsmakler erste Ansprechpartner für ihre Unternehmerkunden. Gemeinsam mit Maklerbetreuern, Underwritern und den Experten der GRM stehen sie in ihren Beratungsgesprächen auf einem sicheren Fundament.

Diese Fragen stellen sich bei der Beratung eines Unternehmerkunden

- Erhöht der örtliche Standort das Versicherungsrisiko?
- Wenn es ein Gewässer in der Nähe gibt – um welche Art handelt es sich dabei?
- Gibt es einen Keller, welche Baumaterialien wurden verwendet, wie ist der Gebäudezustand?
- Wo befinden sich Waren und Maschinen?
- Werden Heizöl und wassergefährdende Stoffe hochwassersicher gelagert?
- Welche Anlagen wären nur schwer oder nicht kurzfristig wiederzubeschaffen?
- Wie können lange Stillstandszeiten verhindert werden?
- Gibt es einen Hochwasser-Alarmplan?

NEUER GRUPPEN-UNFALLTARIF KOMMT

Viele Verbesserungen gelten schon jetzt

Makler sollten nicht bis zur Einführung des neuen Gruppen-Unfalltarifs mit Beratungen warten. Einige Deckungserweiterungen hat die Gothaer bereits vorweggenommen.

Fällt ein Mitarbeiter mit einer Schlüsselfunktion (Keyperson) im Unternehmen durch einen Unfall aus, kann das bittere Folgen für den weiteren betriebswirtschaftlichen Erfolg haben. Übergangsmanagement, ein eventuell behindertengerechter Umbau des Arbeitsplatzes, Kosten für einen Headhunter – es kann teuer für die Firma werden. Vor solchen finanziellen Folgen schützt die Gruppen-Unfallversicherung der Gothaer. Hierbei erhält nicht nur der Mitarbeiter Leistungen, sondern auch das Unternehmen selbst.

Im Frühjahr 2014 wird es voraussichtlich einen neuen Gruppen-Unfallversicherungstarif bei der Gothaer geben. Deswegen aber erst einmal mit Beratungen und Abschlüssen zu warten, wäre unklug. Denn die Gothaer nimmt einige Deckungserweiterungen schon vorweg. Es gibt sie bereits in den beiden Zusatzbausteinen UnfallTop und PlusDeckung zur UnfallTop.

Die für Kundengespräche wesentlichen Rahmenbedingungen:

- Bis zur Einführung der neuen „Gruppen-Unfall 2014“ können verbesserte Wordings verkauft werden – vorausgesetzt, der Makler hat aktuell keine Rahmenvereinbarung zur Gruppen-Unfallversicherung mit der Gothaer.
- Die verbesserten Wordings können nur im Rahmen des Tarifgeschäftes und auf Grundlage des aktuellen Tarifes (Stand 01.2013) und der aktuellen GUB 2010 (Stand 01.2013) angewendet werden.
- Sie gelten nur für das Neugeschäft und sind befristet bis zur Tarifeinführung der „Gruppen-Unfall 2014“.
- Die Vertriebsvollmacht kann auch auf das verbesserte Wording angewendet werden.

Keypersons sind nun noch besser geschützt.

Ganz wichtig: Soll das verbesserte Wording Vertragsgegenstand werden, ist dies deutlich auf dem Antrag/der Deckungsaufgabe zu vermerken. Vermittler können frei entscheiden, ob es Vertragsgegenstand werden soll oder nicht. Dementsprechend benötigt die Gothaer für eine reibungslose Dokumentierung auch einen deutlichen Hinweis. Im Detail sieht der Umfang des verbesserten Wordings folgendermaßen aus:

Bei UnfallTop gibt es eine beitragsneutrale Mitversicherung von:

- Bauch- und Unterleibsbrüchen durch erhöhte Kraftanstrengung
- Flüssigkeits-, Nahrungsmittel- oder Sauerstoffentzug
- Kosten für die Dekompressionskammer bei tauchtypischen Gesundheitsschäden werden bis zu 10.000 Euro übernommen
- sogenanntem Gipsgeld in Höhe von pauschal 250 Euro
- sogenanntem Komageld in Höhe von 20 Euro täglich für maximal 365 Tage
- behinderungsbedingten Mehraufwendungen für den privaten oder häuslichen Bereich bis zu 10.000 Euro und für den beruflichen Bereich nochmals bis zu zusätzlichen 10.000 Euro

Bei der UnfallTop mit Plus Deckung gibt es über diese Verbesserungen aus der UnfallTop-Deckung hinaus die zusätzliche beitragsneutrale Mitversicherung von:

- sogenanntem Gipsgeld in Höhe von pauschal 500 Euro
- sogenanntem Komageld in Höhe von 50 Euro täglich für 365 Tage
- behinderungsbedingten Mehraufwendungen für den privaten oder häuslichen Bereich bis zu 15.000 Euro und für den beruflichen Bereich bis zu ebenfalls zusätzlichen 15.000 Euro
- Heilkosten im Ausland bis zu 2.500 Euro
- verlängerten Invaliditätsfristen von 18 Monaten (Eintritt) und 24 Monaten (Feststellung und Geltendmachung)

Jetzt im Schlussverkauf Gewerbe punkten

Die Gothaer hat zu diesem Thema ein separates Deckungskonzept entwickelt, welches Makler bei ihrem Maklerbetreuer anfordern können.

GEWERBLICHE HAFTPFLICHTVERSICHERUNG

Verschärfte Haftung – der neue Beratungsansatz für Handelsbetriebe und Handwerker

QR-Code scannen und alles über die gewerbliche Haftpflichtversicherung erfahren

In der gewerblichen Haftpflichtversicherung bietet die Gothaer ein gut geschnürtes Paket mit verbesserten Bedingungen, mit dem Makler für den Wettbewerb optimal gerüstet sind.

Der Europäische Gerichtshof (EuGH) hat die Haftung von Händlern deutlich verschärft. Bei Verkäufen an Privatpersonen müssen bei einem Produktmangel die Aus- und Einbaukosten vom Händler übernommen werden, unabhängig davon, ob ihn eine Schuld trifft oder nicht. Häufig wurde die erweiterte Produkthaftpflichtversicherung mit den Aus- und Einbaukosten nur bei Herstellern angeboten. Dies ändert sich nun mit der neuen Haftung für Händler und auch für Handwerker, wenn sie mit Produkten handeln (beispielsweise Fliesen, Parkett, Tapeten). Die Notwendigkeit für eine erweiterte Produkthaftpflichtversicherung für diese Betriebe sollte vom Makler im nächsten Beratungsgespräch angesprochen werden. Mit den verbesserten Haftpflicht-Bedingungen der Gothaer für mittelständische Gewerbebetriebe und Baunebenbetriebe kann der Makler sofort punkten.

Neben der Möglichkeit, die erweiterte Produkthaftpflicht mit einem Sublimit von einer Million Euro einzuschließen, bieten die neuen Bedingungen noch weitere Verbesserungen:

- Ansprüche aus Benachteiligungen (Sublimit 300.000 Euro)
- Gerichtliche Durchsetzung von Kauf- und Werklohnforderungen bei Aufrechnung
- Vermögensschäden durch Auslösen von Fehlalarmen (Sublimit 15.000 Euro)
- Erweiterter Strafrechtsschutz (Sublimit 300.000 Euro)
- Tätigkeitsschäden ohne Sublimit
- Mietsachschäden an Immobilien ohne Ursachenbegrenzung und ohne Sublimit

Mit den neuen Bedingungen für Betriebe des Baunebengewerbes gehört die Gothaer zu den wenigen Versicherern, die eine Klausel für Nachbesserungs-Begleitschäden anbietet. Außerdem sind Mietsachschäden an Staplern und Arbeitsmaschinen, die auf Baustellen entliehen werden, mitversichert. Für beide Erweiterungen gilt jeweils ein Sublimit von 100.000 Euro. Mit dem GoTas-Release steht nun auch der neue Tarif für gewerbliche Haftpflichtrisiken zur Verfügung und bildet alle Tarifabschnitte ab. Gleichzeitig wird die Regeldeckungssumme auf drei Millionen Euro angehoben (Ausnahme: Architekten).

Noch ein Bonbon für das Kundengespräch: Für viele Tarifpositionen konnten die Beiträge deutlich abgesenkt werden, nur für einige Positionen mussten sie erhöht werden. Insgesamt bietet der Tarif eine durchschnittliche Absenkung um drei Prozent bei erhöhten Regeldeckungssummen und verbessertem Versicherungsschutz.

www.makler.gothaer.de/bhv

ERGÄNZUNGSTARIFE

Gothaer macht Pflegeprodukte fit für die Zukunft

Zum Jahreswechsel werden die Pflegeergänzungstarife der Gothaer umfangreich modernisiert. Damit die wertvolle Absicherung gegen Pflegebedürftigkeit aber nicht warten muss, werden die Pflegetagegelder mit entsprechenden Wechseloptionen ausgestattet.

Das Pflegerisiko ist aufgrund der demografischen Entwicklung eines der größten deutschen Zukunftsthemen. Entsprechend rasant steigt derzeit die Nachfrage nach qualitativ hochwertigen Absicherungen. Deshalb wird die Gothaer Krankenversicherung zum 1. Januar 2014 eine Modernisierung ihrer Pflegeergänzungstariffamilie vornehmen.

Die neue Produktlinie MediP wird es unabhängigen Vermittlern leichter als je zuvor machen, ihren Kunden noch individuellere und flexiblere Lösungen als bisher anzubieten. Zahlreiche Optionen und Alleinstellungsmerkmale werden neue und bislang einzigartige Beratungsansätze vor allem in der Zielgruppe der jüngeren Generation ermöglichen. Damit der Beratungstermin nicht bis zur Produkteinführung warten muss, gibt die Gothaer allen Vertriebspartnern ab sofort ein zusätzliches Verkaufsargument an die Hand: die Gothaer Wechseloption Pflege.

So sieht die Wechselgarantie aus: Kunden, die mit frühestem Vertragsbeginn 1. Januar 2013 einen der Unisex-Pflegetagegeldtarife PTG, PT 2 (erst im Sommer 2013 mit „gut“ bei „Focus Money“ bewertet) oder PT 3 bei der Gothaer abgeschlossen haben oder bis zum 30. November 2013 abschließen werden, erhalten eine Wechseloption in den neuen, flexiblen Pflegetagegeldtarif MediP – und zwar ohne erneute Gesundheitsprüfung und ohne Wartezeiten. Dieser Wechsel kann vom 1. Dezember 2013 an befristet bis zum 28. Februar 2014 mit Versicherungsbeginn zum nächsten Monatsersten erfolgen. Die von der Gothaer hierzu erstellte Garantieurkunde unterstützt im Kundengespräch und gibt Sicherheit.

Die Wechseloption gilt für alle Kunden, ...

- die zum Umstellungszeitpunkt nicht älter als 60 Jahre sind
- die weder pflegebedürftig sind noch Leistungen aus der sozialen oder privaten Pflegeversicherung beziehen und
- die keinen Antrag auf Pflegebedürftigkeit bei der SPV/PPV gestellt haben.

Detaillierte Information zum neuen Pflegeergänzungstarif „MediP“ werden frühzeitig vor Einführung allen Vertriebspartnern zur Verfügung gestellt. Technische Einführung wird der 3. Dezember sein. Der frühestmögliche Versicherungsbeginn ist der 1. Januar 2014.

Zeitgleich wird MediP auch für das Kollektivgeschäft eingeführt und bietet eine attraktive Alternative in der Beratung von Gewerbekunden und deren Belegschaften.

DER BESTSELLER NACH DEM FACELIFT

MediVita jetzt noch attraktiver

Ausgezeichnete Zahnleistungen, alternative Heilbehandlung oder Top-Behandlung in der Klinik: Mit Erweiterungen der Bausteine und neuen Modulen wie MediSafe hat die Gothaer ihren Topseller MediVita weiter verbessert.

QR-Code scannen und alles über das Facelift von MediVita erfahren

Umfassenden Krankenversicherungsschutz bei maximaler Flexibilität – das ist das Erfolgsrezept von Gothaer MediVita. Und zwar für die ganze Familie: Denn mit vielen Vorteilen für Kinder ist MediVita eine der familienfreundlichsten Krankenversicherungen auf dem Markt. So kann der Nachwuchs zum Beispiel solo versichert werden oder bleibt im Zuge der Kindernachversicherung im ersten Monat kostenfrei.

Ermöglicht wird die Flexibilität von MediVita durch ein einzigartiges Baukastensystem. Mit fast 4.000 möglichen Tarifkombinationen passt sich der Versicherungsschutz dem persönlichen Bedarf des Kunden an – nicht umgekehrt. Der leistungsstarke Grundbaustein MediVita steht für stationäre Regelleistungen und die ambulante Versorgung inklusive eines der umfangreichsten Hilfsmittelverzeichnisse überhaupt. Angeboten werden Selbstbeteiligungen von 250 oder 500 Euro. Ganz exklusiv: Wird das Primärarztprinzip freiwillig eingehalten, erstattet die Gothaer den hälftigen Selbstbehalt als Bonus zurück.

Je nach Bedarf kann dieser Grundbaustein weiter optimiert werden: Zum Beispiel mit MediClinic für die Unterbringung im Ein- oder Zwei-Bett-Zimmer je nach Tarif oder für freie Arztwahl bei stationären Aufenthalten. Die Erstattung über den 3,5-fachen Satz der Gebührenordnung hinaus gehört ebenso zum Leistungskatalog wie die 100-prozentige Kostenübernahme von ambulanten Operationen. Bei medizinisch notwendigen Heilbehandlungen in gemischten Anstalten verzichtet die Gothaer auf eine vorherige Zusage. MediVita Z, der Zahntarif, garantiert eine der höchsten Erstattungen auf dem Markt: 100 Prozent für Zahnbehandlung und bis zu 90 Prozent bei Zahnersatz und Kieferorthopädie bis zum 21. Lebensjahr. Ebenfalls einzigartig: Die Gothaer bietet mit MediMPlus die sogenannten PKV-Mindestleistungen auch für den Bestand an – ganz ohne Gesundheitsprüfung. Der Baustein stockt die Tarifleistungen bei psychotherapeutischen Behandlungen, Entwöhnungskuren oder Hospizversorgung sowie Palliativleistungen auf. Gleichzeitig öffnet er den umfangreichen Hilfsmittelkatalog des Grundbausteins. MediNatura P erstattet bis zu 2.000 Euro jährlich für Behandlungen gemäß Gebührenverzeichnis für Heilpraktiker – einschließlich der Arzneimittel und Naturheilverfahren durch Ärzte nach dem Hufelandverzeichnis. Darüber hinaus rundet MediSafe das Ganze optimal ab: Der Beitragsentlastungsbaustein senkt im Alter die Beiträge, außerdem gibt es attraktive Steuervorteile und dieser Baustein ist arbeitgeberzuschussfähig.

MediVita – umfangreicher Schutz in allen Bereichen.

All das bietet MediVita vertraglich garantiert bei gleichzeitig realistischster Beitragsrückerstattung im Markt. Denn Vorsorgeuntersuchungen und Schutzimpfungen gefährden den Rückerstattungsanspruch ebenso wenig wie Leistungen aus allen Ergänzungsbausteinen – beispielsweise wenn der Versicherte beim Heilpraktiker oder Zahnarzt war oder ein Zweibettzimmer in Anspruch genommen hat.

Im emag hier klicken und den Film über MediVita anschauen!

www.makler.gothaer.de/medivita

Mit diesen Highlights punktet der Makler beim Kunden

- Realistischste Beitragsrückerstattung im Markt
- Ausgezeichnete Zahnleistungen
- Exklusives Hilfsmittelverzeichnis
- Familienfreundlichste Krankenversicherung

Tipp

Sämtliche Highlights und die wichtigsten Verkaufsargumente für alle Bausteine erklärt die Gothaer ihren unabhängigen Vertriebspartnern im Maklerportal unter

www.makler.gothaer.de/medivitafacelift

BEITRAGSENTLASTUNGSBAUSTEINE

Faire Partnerschaft in der Krankenversicherung – damals, heute und in Zukunft

Ein exemplarischer Vergleich der Beitragsentwicklung in GKV und PKV zeigt: Über die gesamte Laufzeit bleibt Gothaer Kunden unterm Strich eine satte Beitragsersparnis.

Wer Kunden zu Versicherungen berät, kennt die Fragen nur zu gut: Sind die Beiträge zur privaten Krankenversicherung auch später noch bezahlbar? Wie soll ich mir das im Alter leisten können? Häufig wird von Kritikern der privaten Krankenversicherung vorgetragen, dass die Beiträge im Alter unbezahlbar würden und der Beitragsvorteil nur in jungen Jahren vorhanden sei.

Die Darstellung des Vertragsverlaufs von Ingo R. (echter Kunde der Gothaer, Name geändert), demonstriert eindrucksvoll, dass genau das Gegenteil der Fall ist: Der heute 61 Jahre alte Angestellte wechselte 1985 von der gesetzlichen Krankenversicherung zur Gothaer Krankenversicherung und wählte einen umfassenden Komfortschutz nach den Tarifen GS 1, SE 1, SE A und ZS80. Diesen Schutz ergänzte er um ein Krankentagegeld und ein Krankenhaustagegeld. Sein monatlicher Beitrag betrug anfangs 134,20 Euro (DM-Beitrag in Euro umgerechnet). Im Lauf der Zeit nutzte Ingo R. mehrfach die Möglichkeit, seinen Tarif zu optimieren und an seine Lebenssituation anzupassen: So wählte er 1993 die Vorsorgestufe hinzu, um die Krankenversicherungsbeiträge auch im Alter finanzieren zu können. Damit reduziert sich sein Beitrag ab dem 65. Lebensjahr um ein Drittel. 1995 erhöhte er seinen jährlichen Selbstbehalt von 240 DM auf 660 DM. Die daraus resultierende Beitragsersparnis nutzte er für eine weitere Vorsorge im Alter: Er schloss auch für die Tarife SE 1 und SE A die Vorsorgestufe ab. Im Jahr 2000 entschied er sich erneut für eine höhere Selbstbeteiligung und wechselte von GS2 V mit 720 DM in GS3 V mit 1.320 DM jährlicher Selbstbeteiligung.

Die Zahlen sprechen eine klare Sprache (siehe Tabelle): Ingo R. hat alles richtig gemacht. Bis einschließlich 2011 profitierte er von niedrigeren Beiträgen als in der gesetzlichen Krankenversicherung. Dabei sparte er im Vergleich rund 50.000 Euro. „Das Beispiel von Ingo R. zeigt eindrucksvoll, dass es die Unbezahlbarkeit in der PKV nicht gibt, wie sie immer wieder herbeigeredet wird“, erklärt Marcel Boßhammer, Leiter der Verkaufsförderung der Gothaer Kranken. „Stattdessen gibt es nur schlecht beratene Kunden – eben wenn Ingo R. nicht darauf hingewiesen worden wäre, die gesparten Beiträge zur späteren Beitragsentlastung oder wahlweise zum Vermögensaufbau zu nutzen.“

Heute zahlt Ingo R. zwar monatlich 750,03 Euro, womit sein Beitrag leicht über dem Beitrag zur GKV (700,88 Euro) liegt. Allerdings umfasst sein Versicherungsschutz Leistungen wie zum Beispiel die Unterbringung im Einbettzimmer und die Chefarztbehandlung. Viel wichtiger ist aber: Durch den Abschluss der Vorsorgestufen leistet Ingo R. einen aktiven Beitrag zur Beitragsentlastung im Alter – ab 2017 wird sich der Zahlbeitrag der jeweiligen Tarife deshalb um ein Drittel vermindern und fällt dann wieder deutlich unter den GKV-Höchstbeitrag. Nach heutigem Stand ergäbe sich also eine deutliche Ersparnis gegenüber einer GKV-Versicherung bei eindeutig höherem Leistungsniveau. „Genau genommen müssten wir den dargestellten GKV-Beitrag nämlich sogar noch um die Beiträge zu Ergänzungsversicherungen erweitern, damit auch die Leistungsseite vergleichbar wäre“, ergänzt Boßhammer.

Zusätzlich besteht weiterhin die Möglichkeit, den Versicherungsschutz im Alter anzupassen, zum Beispiel durch Entfernung des Krankentagegelds zu Rentenbeginn. Außerdem könnte der Beitrag durch die Reduktion des Versicherungsumfangs um Komfortleistungen wie Einzelzimmerunterbringung weiter spürbar gesenkt werden. Übrigens: Hätte Ingo R. 1985 schon die Möglichkeit gehabt, den neuen Tarif MediSafe abzuschließen, hätte er alleine durch die Investition seiner Beitragsersparnis seinen Beitrag im Alter fast vollständig entlasten können.

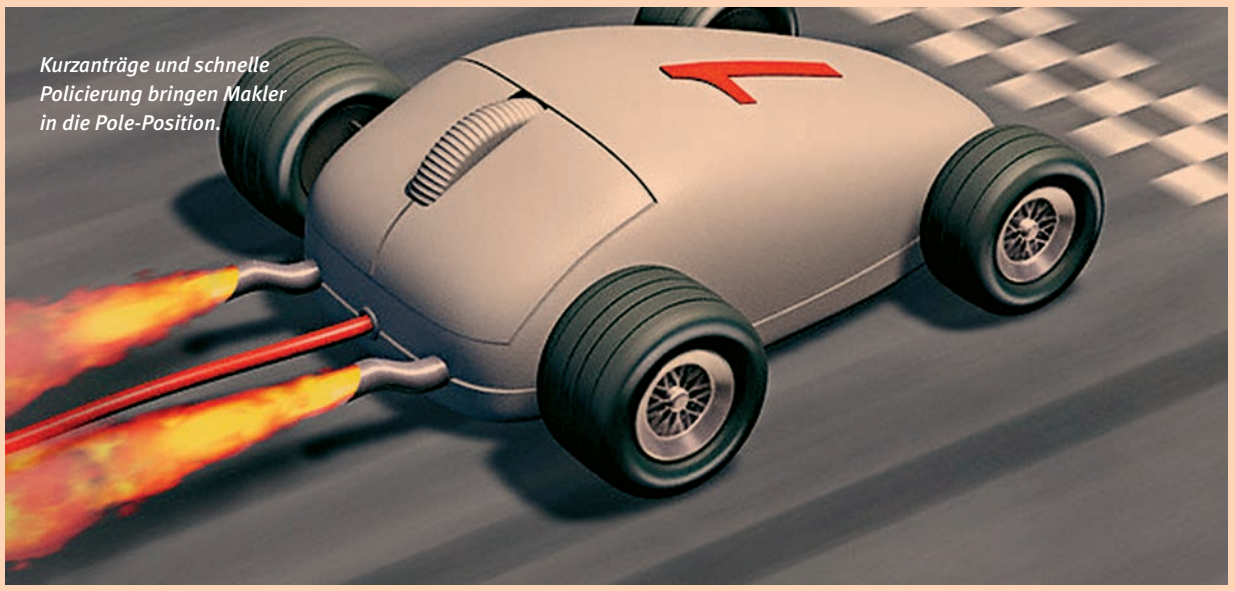
Klares Fazit: Die private Krankenversicherung ist und bleibt die leistungsstärkere und günstigere Alternative zur GKV.

Beitragsentwicklung im Vergleich

Gegenüberstellung der Entwicklung des GKV-Höchstbeitrags und des Beitrags von Ingo R. bei der Gothaer Krankenversicherung AG*

Jahr	Jahresbeitrag GKV in Euro	Jahresbeitrag Gothaer in Euro	Ersparnis im Jahr in Euro
1986	3.144	1.610	1.533
1987	3.305	1.595	1.710
1988	3.562	1.643	1.919
1989	3.621	1.801	1.820
1990	3.624	1.801	1.822
1991	3.649	1.906	1.743
1992	3.974	1.960	2.014
1993	4.440	2.298	2.141
1994	4.616	2.014	1.602
1995	5.097	3.124	1.972
1996	5.467	3.079	2.388
1997	5.735	3.231	2.505
1998	5.914	3.565	2.349
1999	5.984	3.778	2.207
2000	6.015	3.212	2.803
2001	6.085	3.464	2.621
2002	6.155	4.037	2.118
2003	6.500	4.881	1.619
2004	6.696	5.188	1.508
2005	6.821	5.202	1.619
2006	6.904	5.150	1.754
2007	6.904	5.221	1.683
2008	7.312	5.262	2.050
2009	7.673	5.299	2.374
2010	7.695	6.568	1.127
2011	7.885	5.883	1.003
2012	8.124	8.765	- 640
2013	8.411	9.000	- 590
Ersparnis			Euro 48.775

* In der Beitragsentwicklung ist ein Krankentagegeld in Höhe des Höchstkrankengeldes der GKV zzgl. einer Pauschale für die Zahlung des PKV-Beitrages und weiterer Sozialversicherungsbeiträge bei Arbeitsunfähigkeit berücksichtigt.



Kurzanträge und schnelle Policierung bringen Makler in die Pole-Position.

VERKAUFSFÖRDERUNG

Zweite Stufe der Turboaktion 2013 gezündet

Kurzanträge mit vereinfachter Gesundheitserklärung, verkürzte Abfragezeiträume, schnelle Policierung: Wegen des großen Erfolgs und der starken Nachfrage wird die Turboaktion nicht nur bis zum 31.12.2013 verlängert, sondern darüber hinaus die zweite Stufe gezündet.

Aktuell steht bei Kunden die Absicherung von existenziellen Risiken wie Berufsunfähigkeit und Pflege im besonderen Fokus. Aus diesem Grund unterstützt die Gothaer das Jahresendgeschäft ihrer unabhängigen Vertriebspartner mit der Turboaktion 2013. Die zweite Stufe im Überblick:

Vereinfachte Gesundheitserklärung und verkürzte Abfragezeiträume: Die Gothaer stellt für SBU plus Perikon („215877“) sowie für PflegeRent Invest („215876“) spezielle Aktionsanträge zur Verfügung.

Die Aktionsanträge enthalten eine erheblich reduzierte Gesundheitserklärung mit deutlich verkürzten Abfragezeiträumen: für die SBU mit nur 5 Fragen statt 15 Fragen, für Perikon nur 6 Fragen statt 17 Fragen, für PflegeRent Invest nur 3 Fragen statt 15 Fragen.

Für das Kollektivgeschäft in der SBU gelten ab sofort nochmals erleichterte Zugangsvoraussetzungen. Liegt ein Kollektivvertrag für zehn Personen oder mehr vor, so gilt die vereinfachte Risikoprüfung.

Die Aktion BU-BF mit zwei Jahren Wartezeit ohne Gesundheitserklärung wird bis 31.12.13 verlängert. Vorteil: Makler können den gewünschten Tarif mit Einschluss der BU-BF über GoAL oder online im Gothaer Maklerportal rechnen und erhalten automatisch den passenden Universalantrag. Das bedeutet: schlanke und schnelle Antragsprozesse.

Serviceversprechen: Alle Turboanträge werden innerhalb von 48 Stunden ab Eingang bei der Hauptverwaltung policiert, wenn der Aktionsantrag verwendet wird, vollständig ausgefüllt ist und alle Fragen mit Nein beantwortet wurden.

Im Zusammenhang mit der SBU Kollektiv- oder Turboaktion lohnt es sich, die Absicherung der Kunden bei Berufsunfähigkeit erneut auf Qualität und Höhe zu überprüfen. Allein in den vergangenen Jahren sind viele Kriterien in die AVBs eingeflossen, die mittlerweile zum Marktstandard gehören, in alten Verträgen aber nicht enthalten sind, wie etwa umfangreiche Assistance-Leistungen.

Die Gothaer erfüllt mit der SBU nicht nur alle Standards, sondern bietet mit dem Familienbonus, Kapitalzahlung bei schwerer Krankheit eigener Kinder, lebenslange Rentenzahlung bei BU durch Pflegefall oder der „Rollstuhlklausel“ deutlich mehr als der Durchschnitt.

Und die SBU gibt es auch als Direktversicherung.

Informationen und das Verkaufsförderungsmaterial rund um die Aktion gibt es im Gothaer Makler-Portal unter dem Stichwort „turboaktion2013“ oder beim persönlichen Maklerbetreuer vor Ort.

VERSORGUNGSLÜCKEN

Unterstützungskasse für den Sport – so machen sich Makler Sportler zu Freunden

Nur jeder zehnte Fußballprofi hat nach seiner Karriere finanziell ausgesorgt, und Sportler weniger populärer Disziplinen klagen erst recht über Versorgungslücken. Mit der neuen Unterstützungskasse haben Makler ein neues lukratives Betätigungsfeld.

Auch auf eine Initiative der Gothaer hin ist im vergangenen Jahr eine Unterstützungskasse für den deutschen Sport entstanden. Wozu Profis so etwas brauchen? Weil nur jeder zehnte Fußballprofi nach seiner Karriere finanziell ausgesorgt hat, und Sportler weniger populärer Disziplinen erst recht nicht.

Wie gewonnen, so zerronnen. Auf kaum eine gesellschaftliche Gruppe trifft dies besser zu als auf Profifußballer. Sie verdienen in ihrer aktiven Zeit teilweise Millionen, legen aber nur ungenügend für später zurück. Von Altersvorsorge kann oft keine Rede sein. Statt eines geregelten Alterseinkommens droht ein Lebensabend mit kleinem Einkommen. Nach Angaben der Vereinigung der Vertragsfußballer (VdV) hat nur jeder zehnte Profi nach seinem Karriereende finanziell ausgesorgt. Die große Mehrzahl muss wieder in einem normalen Beruf arbeiten gehen – oder ist von der finanziellen Unterstützung Dritter abhängig. Das muss nicht sein. Die Gothaer Lebensversicherung hat im vergangenen Jahr die Initiative ergriffen. Mit der Folge, dass die Unterstützungskasse für den deutschen Sport e.V. entstand. Hierbei handelt es sich um eine gesetzlich anerkannte Versorgungseinrichtung nicht nur für Spitzenathleten, sondern auch für Leistungs- und Breitensportler.

Bei der Unterstützungskasse handelt es sich bekanntlich um einen Durchführungsweg der bAV. Und zwar mit (fast) unbegrenzten Möglichkeiten, Arbeitsentgelt über Beiträge in eine lebenslange Altersversorgung oder eine hohe Kapitalauszahlung beim Vertragsende umzuwandeln. Spitzenfußballer etwa können dort von ihrem Verein während ihrer aktiven Zeit größere Summen Geld einzahlen lassen, die nach Beendigung ihrer Laufbahn ausfinanziert werden und mit 62 Jahren als zusätzliche Altersvorsorge zur Verfügung stehen.

Und wer in seiner aktiven Zeit nicht wie Ribéry, Schweinsteiger oder Podolski mit Geld überschüttet wird, kann dennoch von der Unterstützungskasse profitieren. Nach der aktiven Sportlerzeit besteht die Möglichkeit, Beiträge in beliebiger Höhe selbst weiterzuzahlen.

Die Gothaer hat bei ihrem Projekt in diesem Jahr tatkräftige Unterstützung erhalten. Mit im Boot sind nun auch die Alte Leipziger Lebensversicherung und die Canada Life Insurance Europe Ltd. mit ihrer deutschen Niederlassung in Köln.

Während die Alte Leipziger die konventionelle Anlage bietet und Canada Life angelsächsische Produkte, kommt von der Gothaer das Hybrid-Modell ReFlex. Dieses Produkt bedeutet: Sicherheit, Flexibilität, gute Renditechancen bei garantiertem Kapitalerhalt zum Rentenbeginn mit erstklassigen Garantie- oder Wertsicherungsfonds.

So wird das gesamte Produktspektrum abgebildet. Die Vorteile für die Sportler, aber auch für ihre Vereine sind schnell umrissen:

- Es kann eine sinnvolle und hochwertige Altersversorgung aufgebaut werden.
- Die Finanzierung wird grundsätzlich auf die Zeit als Profisportler begrenzt.
- Diese können den Monatsbeitrag nicht nur frei wählen, sondern obendrein aus ihrem Bruttogehalt zahlen.
- Die Beiträge sind frei von Lohnsteuer, Soli und eventueller Kirchensteuer.
- Die Vereine selbst können darüber hinaus auf Wunsch eine arbeitgeberfinanzierte Lösung wählen.
- Es besteht eine Mitnahmemöglichkeit beim Vereinswechsel.

Und an wen genau richtet sich das Angebot? Allein die Deutsche Fußball Liga wirbt mit 44.000 Arbeitsplätzen im Umfeld der 36 Erst- und Zweitligaklubs (**www.bundesliga.de/faktencheck**). Makler haben aber auch hier ein weites Geschäftsfeld:

- Fußball Männer: 1. bis 4. Liga
- Fußball Frauen: 1. Liga
- Handball: 1. Ligen
- Basketball: 1. Ligen
- Eishockey Männer: 1. und 2. Liga
- Volleyball: 1. Ligen

Und natürlich alle Sportler, Trainer, weitere Mitarbeiter mit Anstellungsvertrag (etwa in der Deutschen Tourenwagen-Meisterschaft DTM), Reitsport, Tennis und der weite Bereich Fitness.

SBU

Die AVB wurden erneut verbessert

Gerade beim Fokus auf jüngere Leute bieten die neuen Bedingungen interessante Verkaufsansätze.

Nach dem erfolgreichen Start der SBU setzt die Gothaer weitere Impulse durch eine erneute Verbesserung ihrer Allgemeinen Versicherungsbedingungen (AVB). Zum 1. Juli 2013 wurden die Bedingungen bei der SBU Premium, der SBU Basis und der Direktversicherung Berufsunfähigkeit optimiert. Zu mehr Verständlichkeit haben einige Klarstellungen geführt. Der Verzicht auf die abstrakte Verweisung wird explizit erklärt, sodass erhöhter Erläuterungsbedarf vermieden wird. Darüber hinaus unterstreicht die „Tätigkeit als Schüler“ die Qualität des Versicherungsschutzes: Auch ganz junge Menschen sind über die SBU versicherbar.

QR-Code scannen und sich die neuen AVB zur SBU anschauen

Weitere wesentliche Neuerungen mit dem Fokus auf junge Leute bieten zusätzliche Vertriebsansätze. So kann der einzigartige Familienbonus bei der Wahl der Starter-Variante nachträglich beim Übergang in die Folgephase eingeschlossen werden. Viele junge Leute haben inzwischen eigene Kinder und profitieren dann auch von niedrigeren Beiträgen. Zudem wurde die Infektionsklausel auf Medizinstudenten ausgeweitet. Für alle Zielgruppen interessant: Die Grenzen für die finanzielle Risikoprüfung wurden erhöht.

Die Siegel „FFF“ bei Franke & Bornberg, „5 Sterne“ bei morgen&morgen sowie „infinma Marktstandard“ bestätigen die herausragende Qualität der Gothaer SBU.

→ www.makler.gothaer.de/sbu

ANKÜNDIGUNG

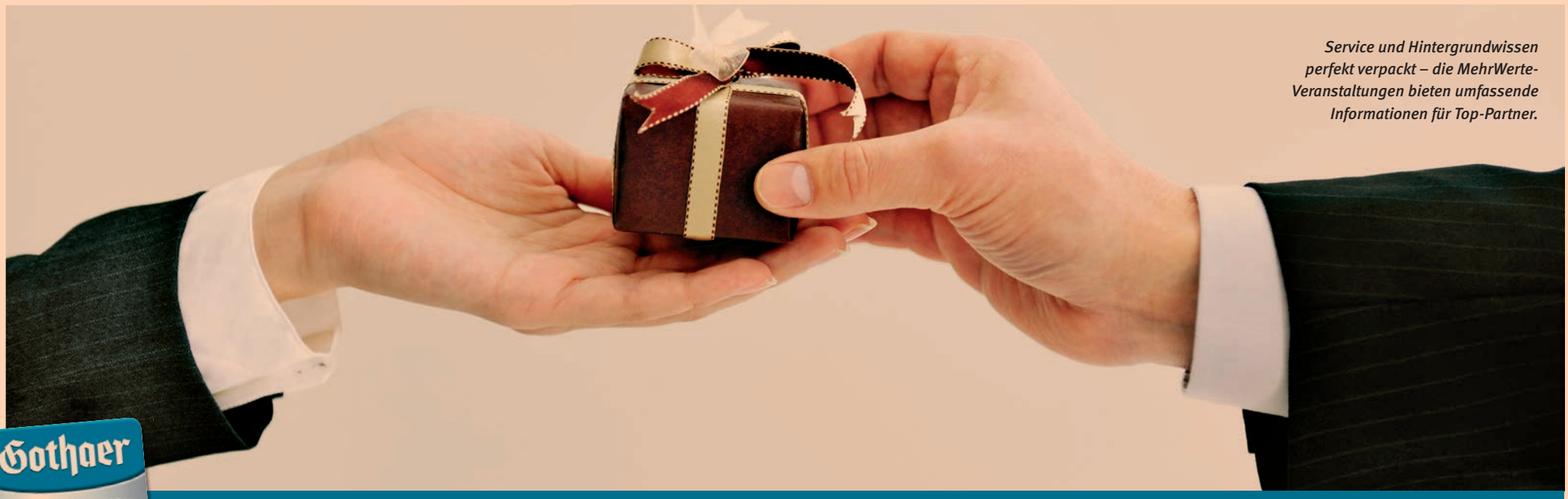
BasisVorsorge-ReFlex vor dem Start

Die Gothaer ReFlex-Familie ist bald komplett: die neue BasisVorsorge-ReFlex mit Vierfach-Schutz.

Mit Einführung der BasisVorsorge-ReFlex in diesem Winter ist die Gothaer ReFlex-Familie über alle drei Schichten komplett. Dann steht auch in Kombination mit der „Rürup-Förderung“ der Vorteil offen, Sicherheit und Renditechancen miteinander zu verknüpfen. Neben den zahlreichen Flexibilitäten der ReFlex-Produktfamilie profitiert der Kunde bei der BasisVorsorge-ReFlex vom einzigartigen Vierfach-Schutz:

- Garantierte, lebenslange Rente
- Geförderter BU-Schutz in Form von Beitragsbefreiung und/oder zusätzlicher BU-Rente
- Option auf erhöhte Altersrente im Pflegefall
- Hinterbliebenenschutz vor und nach Rentenbeginn.

Ein Highlight darf dabei aber auf keinen Fall unter den Tisch fallen: Der Staat finanziert über eine hohe steuerliche Förderung die Rente der Kunden mit.



Service und Hintergrundwissen perfekt verpackt – die MehrWerte-Veranstaltungen bieten umfassende Informationen für Top-Partner.

ZUM NACHLESEN

MehrWerte-Veranstaltungen der Gothaer – spannende Themen und beste Resonanz

Spannende Produkte und Roadshows sind das eine – doch die Gothaer bietet Maklern auch noch das andere. Die MehrWerte-Veranstaltungen, für Top-Partner auch in diesem Jahr an acht Terminen bundesweit veranstaltet, behandeln Themen rund um die Führung und Ausrichtung des Makler-Unternehmens. Rückmeldungen aus Maklerkreisen zeigen, dass die Gothaer mit diesem Angebot mitten ins Schwarze trifft. Auch in diesem Jahr hat sich der eingeschlagene Weg als richtig erwiesen, das große Interesse aus den Reihen der Makler ist der beste Beweis. Für diejenigen, die nicht dabei sein konnten oder die Informationen noch einmal gebündelt behandelt wissen möchten, stehen hier die wichtigsten Themen noch einmal zum Lesen.

KOMMUNIKATION

Der gewisse Unterschied – Vertriebserfolg mit Knigge 2.0

Ulrike Kiesewetter, Geschäftsführerin von Mundgold Knigge & Kommunikation, erklärt, warum die Qualität der Kommunikation den verkäuferischen Erfolg eines Maklerunternehmens beeinflussen kann.

Was hat der alte Knigge mit der Formel 2.0 zu tun? Ulrike Kiesewetter weiß es. Und hat die Antwort sogar in ihrer Firmenbezeichnung verinnerlicht. Die Geschäftsführerin von Mundgold Knigge & Kommunikation steigert die Professionalität ihrer Kunden und optimiert deren Auftreten. Mit lebendigen, maßgeschneiderten Trainings, Coachings und Events. Knigge? Ja, Sie haben richtig gelesen. Gute Sitten sind immer noch oder wieder in – und können wesentlich für Ihren verkäuferischen Erfolg sein.

Kennen Sie diese Situation nicht? Sie treffen geschäftlich gleichzeitig auf die Assistentin und ihren Vorgesetzten. Wem reichen Sie dann zuerst die Hand? Der Dame oder dem Chef? Andere Situation: Während Ihr Boss gerade einen Vortrag hält, kann Ihr Kollege neben Ihnen ein Niesen nicht mehr zurückhalten. Wünschen Sie ihm dann vor versammelter Mannschaft Gesundheit? Muss man eine Kontaktanfrage auf Xing oder Linkedin beantworten, obwohl man die betreffende Person eigentlich nicht ausstehen kann? Gibt es beim Überreichen von Visitenkarten eigentlich Tabus? Alles gar nicht so einfache Fragen. Ulrike Kiesewetter weiß hierauf – mit Knigges Hilfe – die passenden Antworten.

Und natürlich auch auf Ihre berufsspezifischen Anliegen, etwa bei der Suche nach einer sinnvollen Zielgruppe, dem passenden Netzwerk, der Kontaktpflege, dem Neugeschäft. Sie weiß, warum es sinnvoll ist, weniger Ziele im Fokus zu haben, diese aber aktiver und formgerechter anzugehen. Und wie wichtig persönliche Begegnungen und Gespräche für den persönlichen Erfolg sind.

Erster Eindruck vom Gefühl bestimmt

Kiesewetter sagt, dass der erste Eindruck nonverbal, also vom Gefühl bestimmt ist. Er kann schon nach drei Sekunden entstehen, spätestens aber nach zehn Minuten. Visuell oder akustisch bedingt, durch Berührungen oder Gerüche, und natürlich auch durch das jeweilige Umfeld beeinflusst. Ihr Credo für die ersten Minuten lautet:

- ein Lächeln und Blickkontakt als Eisbrecher
- aufrechte und offene Körperhaltung
- professionelle Vorstellung
- deutliche Aussprache
- Mit der passenden Kleiderwahl gepflegt auftreten, denn gute Produkte verkaufen sich in entsprechender Verpackung besser.
- im freundlichen Small Talk Interesse zeigen
- mehr fragen als sagen und so erfahren, was der Kunde möchte.

Doch damit nicht genug. Auch die Art und Weise der Begrüßung spielt eine Rolle. Wussten Sie beispielsweise, dass der Rangniedrigere stets zuerst grüßt, aber der Ranghöhere entscheidet, ob er die Hand reicht? Und dass

Ulrike Kiesewetter
Geschäftsführerin
Mundgold Knigge & Kommunikation

im Business an erster Stelle der Rang zählt, Damen nur bei gleicher Ebene ihrer Gesprächspartner bevorzugt werden?

Aber wie gelingt eigentlich ein perfekter Small Talk? Auf keinen Fall, so Kiesewetter, mit Monologen. Sondern zum Start mit einer Beobachtung, einer Gemeinsamkeit, einer Frage, einem Lob. Unangenehme Themen sollten gemieden und stattdessen die berühmten W-Fragen gestellt werden. Gesagtes gilt es aufzugreifen. Und natürlich sollte die Antwort nicht aus einem „Ach ja“ bestehen, sondern aus zwei oder drei Sätzen. Beste Motivation dürfte ein Knigge-Zitat sein: „Wenn du willst, dass die Menschen sich für dich interessieren, dann interessiere du dich für die Menschen.“

WENN MITARBEITER GEHEN

Womit Sie nicht gerechnet haben

Für Makler ist es oft kompliziert, wenn Mitarbeiter das Unternehmen verlassen. Deshalb beginnt die Vorbereitung bei der Einstellung, meint der Jurist Dr. Michael Wurdack.

Es gibt auch Situationen, die das erfahrenste Maklerunternehmen unvorbereitet treffen. Das weiß Dr. Michael Wurdack, Partner der Rechtsanwaltskanzlei Küstner, v. Manteuffel & Wurdack (KMW), aus täglicher Erfahrung. Deshalb nennt er seinen Vortrag auch „Womit Sie nicht gerechnet haben“. Denn wenn Mitarbeiter und Vermittler ein Unternehmen verlassen, sollte man vorbereitet sein. Und dies beginnt bereits bei der Einstellung.

Wichtig ist eine umfangreiche Recherche zu Stellenbewerbern wie auch die Beantwortung der Frage, welche Interna man ihm anschließend anvertraut und wie die Rückgabe zur Verfügung gestellter Hardware ablaufen soll. Und natürlich müssen Bestände klar zugeordnet und bei Festangestellten ein detaillierter und lückenloser Arbeitsvertrag geschrieben werden, der auch schon die rechtlichen Usancen beim Ausscheiden klar definiert. Beim freiberuflichen Mitarbeiter gilt es, Provisionsregelungen zu beachten und zudem ein eventuelles Wettbewerbsverbot niederzuschreiben.

Doch wie beendet man eigentlich selbst den Vertrag mit einem Mitarbeiter? Auch hier kommt es laut Michael Wurdack ganz darauf an, ob es sich um einen Angestellten oder einen freien Vermittler handelt. In jedem Fall sollte bei der Beendigung des Arbeitsverhältnisses oder der Kooperation unbedingt Stress vermieden werden. Logisches Herangehen sei deutlich effektiver. Also in erster Linie Fragen beantworten: Wer kann den Bestand übernehmen, und welche Kunden sollten als erste kontaktiert werden? Ist eventuell eine sofortige Freistellung sinnvoll? Oder beim freien Mitarbeiter: Wie steht es um den Ausgleichsanspruch nach § 89 HGB? Michael Wurdack warnt vor voreiligen Entscheidungen über das Procedere. Dafür stehen auch zahlreiche Gerichtsurteile. Am Ende bleibt die Erkenntnis, dass ein Maklerunternehmen zwar etliche mögliche Fallstricke vor und während einer Einstellung selbst beseitigen kann – im Zweifel wird es aber gerade bei Trennungen kaum um eine anwaltliche Beratung oder Betreuung herumkommen.

Dr. Michael Wurdack
Partner Rechtsanwaltskanzlei Küstner, v. Manteuffel & Wurdack

LEISTUNGSFÄHIGKEIT

Erfolgsfaktor oder Spaßvernichter in der unternehmerischen Entwicklung

Wie kann man die Leistungsfähigkeit eines Teams mit sofort spürbarem Einfluss steigern? Mit Fachwissen, Erfahrung und einem Erfolg versprechenden Verhalten, meint Expertin Renate Lang.

Renate Lang weiß, dass gute Mitarbeiter ein Vermögen wert sind und eine zentrale Bedeutung für die Wettbewerbsfähigkeit und den Erfolg eines Maklerunternehmens haben. Sie können aber auch Geld- und Spaßvernichter sein. Renate Lang hält es deshalb für äußerst wichtig, die Wahrscheinlichkeit eines Erfolgsfaktors schon im Vorfeld zu erkennen. Sie hat dazu als Mitarbeiterin von Thomas International eine besondere Expertise. Das Unternehmen ist ein weltweit führender Anbieter von objektiven Management- und Personalentwicklungstools, die es ermöglichen, die Leistungsfähigkeit eines Teams mit sofort spürbarem Einfluss zu steigern.

Aber wie identifiziert man die richtigen Kräfte? Grundsätzlich kommen bei potenziell interessanten neuen Mitarbeitern drei Komponenten zusammen: Fachwissen, Erfahrung und ein Erfolg versprechendes Verhalten. Jedoch entwickeln sich diese Faktoren häufig gegenteilig.

Eingestellt wegen ihrer guten fachlichen Kenntnisse und ihrer Erfahrung, verlassen sie das Unternehmen oft, weil sie sich unpassend verhalten haben. Motivation und Spitzenleistung finden jedoch umso eher zusammen, wie es eine Übereinstimmung zwischen Verhaltensanforderungen und Verhaltenspräferenzen gibt. Verhaltenspräferenz ist laut Renate Lang jenes Verhaltensmuster, das uns erstens am liebsten ist, bei dem wir uns zweitens sicher fühlen, und das uns drittens auf der Grundlage unserer Erfahrungen den größten Erfolg verspricht.

Je effektiver die persönlichen Ressourcen eines Mitarbeiters mit der Stellenanforderung übereinstimmen, umso höher die Effizienz und umso stärker die Zufriedenheit des Mitarbeiters. Aber wie findet man die perfekt zur Aufgabe passenden Mitarbeiter? Reicht da ein gutes Bauchgefühl?

Ja, meint Expertin Lang, als Grundlage ist das schon etwas wert. Und jetzt kommt das große Aber: Man muss es auch professionell unterstützen lassen. Dabei hilft die Verhaltensprofilanalyse. So gibt sie Aufschluss über die Motivationsfaktoren eines Stellenbewerbers und diejenigen Faktoren, die ihn frustrieren. Sie zeigt aber auch seine Kreativität und Veränderungsbereitschaft und sein Verständnis von Qualität. Welches Umfeld benötigt er? Wie wird er kommunizieren? Was erwartet er von seiner Führungskraft? Nur die umfassende Analyse gibt Antworten.

Renate Lang
Management- und Personalentwicklerin bei Thomas International

Mit der Verhaltens-Profil-Analyse von Thomas International erhalten Maklerunternehmen Kenntnisse über den Arbeitsstil einer Person. Die Einsichten helfen zu verstehen, warum sich Menschen auf eine bestimmte Weise verhalten und wie sie in ihrem Arbeitsumfeld agieren.

UNTERNEHMENSNACHFOLGE

Wenn Finanzamt und Betreuungsgericht zweimal klingeln

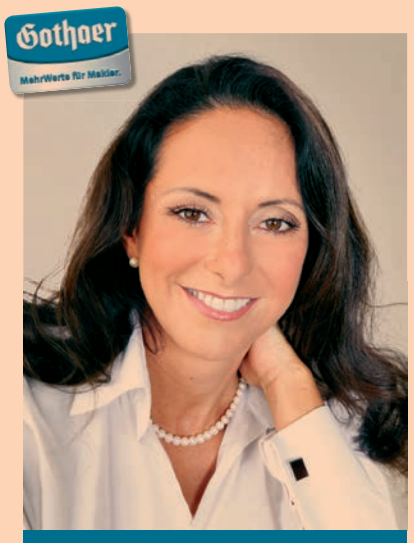
Beim Thema Unternehmensnachfolge sind eine Menge Fallstricke zu beachten, etwa die Regelungen im Gesellschaftsvertrag, mögliche Liquiditätsengpässe oder geschiedene Ehegatten.

Von Freude kann keine Rede sein, wenn das Finanzamt wegen Erbschafts- oder Schenkungssteuer vor der Tür steht. Oder das Betreuungsgericht, weil für den Fall der Pflegebedürftigkeit oder einer Erkrankung eines Gesellschafters keine Regelung im Betrieb geschaffen wurde. Denn dann kostet es zumeist Geld. Wie Makler die Unternehmensnachfolge und einen Notfallplan professionell gestalten, darüber klärt Heike Albrecht auf. Sie ist Geschäftsführerin der HA Berliner Nachfolgeplanung GmbH.

Viele Aspekte seien zu beachten, von der Regelung im Gesellschaftsvertrag über Liquiditätsengpässe, geschiedene Ehegatten bis hin zu abgeschriebenen Testamenten. Albrecht verweist darauf, dass 77 Prozent der Deutschen überhaupt kein und 20 Prozent ein mangelhaftes Testament haben. In 53 Prozent aller Erbschaften gebe es aber Streit. Bei Unternehmern oder Vermögenden liegt der Anteil sogar bei rund 70 Prozent. Wie dann geerbt wird, hängt von der jeweiligen familiären Situation ab. Dabei gibt es feinste Unterschiede, wie die Expertin erklärt. 80 Prozent aller Verfügungen sind sogenannte Berliner Testamente, bei denen automatisch der Ehegatte legitimer Erbe ist. Dennoch kann es zu Auseinandersetzungen kommen. Oft stehen der Klärung der Sachlage das gesetzliche Erbrecht und unterschiedlichste Pflichtteile entgegen.

Laut Heike Albrecht gibt es aber eine Lösung. Das Testament wird bei minderjährigen Kindern mit einer entsprechenden Regelung im Bereich Vormundschaft und Vermögenssorge abgefasst. Darüber hinaus wird sichergestellt, dass die Ex-Ehefrau nichts erbt. Albrecht demonstriert dies am Beispiel einer Kapitalgesellschaft, bei der mit dem Tod eines Gesellschafters dessen GmbH-Anteil auf den gesetzlichen oder testamentarischen Erben übergeht. Der kann oder will sich nicht um die Firma kümmern und verkauft an einen Dritten.

Um dem Umstand vorzubeugen, dass nun Fremde in der Firma ein Mitspracherecht erhalten, müssen vorab sowohl der Unternehmensübergang als auch die liquiden Ansprüche gesichert werden. Beim ersten Punkt sind folgende Fragen zu klären: Was muss genau geregelt werden? Wer führt die Geschäfte bei einer Berufsunfähigkeit oder Krankheit weiter? Wie können ungewollte Erben verhindert werden? Bei den liquiden Ansprüchen sind Abfindung, Pflichtteilsansprüche, Erbschaftssteuer und Verbindlichkeiten zu berücksichtigen.



Heike Albrecht
Geschäftsführerin der HA Berliner Nachfolgeplanung GmbH

Wichtig für die Bewertung eines Unternehmens sind die wertvollen „Perlensparten“.

VERKAUF VON MAKLERUNTERNEHMEN

Externe Bewertung und die Suche nach den Perlen

Christian Lüth, Experte für Nachfolgelösungen, über den Verkauf von Maklerunternehmen und wie man einen möglichst hohen Preis erzielen kann.

Die aktuellen Verlautbarungen über fallende Preise von Maklerunternehmen in der Fachpresse geben Anlass darüber nachzudenken, wie man als Makler den Wert seines Unternehmens steigern kann. Ausschlaggebend für die Wertigkeit eines Maklerunternehmens ist die Frage, mit welchen (wiederkehrenden) Umsätzen und Erträgen in Zukunft gerechnet werden kann. Eine zentrale Rolle spielt dabei die Zusammensetzung des Kunden- und Vertragsbestandes. Wertetreiber sind beispielsweise die möglichst hohen Anteile von „Perlensparten“. Hierzu zählen unter anderem die Bestandspflegevergütung der Krankenversicherung, die laufenden Courtagen der Unfall-, Vermögensschadenhaftpflicht-, Gebäude- und Multiriskversicherung. Ein hohes Dynamikpotenzial in der Unfall- und Gebäudeversicherung begünstigen den Wert eines Bestandes genauso wie vereinbarte LV-Dynamikanpassungen.

Christian Lüth, Fachmann für Nachfolgelösungen von Unternehmen bei der Firma ibras

Viele Bewertungskriterien

Die prozentualen Anteile der laufenden Courtagen aus den jeweiligen Spartensegmenten geben Aufschluss darüber, ob „Perlensparten“ im Vergleich zu anderen Maklerunternehmen überdurchschnittlich repräsentiert sind oder nicht. Sind die Anteile der genannten Sparten hoch, so ergibt sich grundsätzlich ein höherer Wert des Maklerunternehmens. Neben der Bestandszusammensetzung müssen jedoch auch zahlreiche weitere Bewertungskriterien, wie beispielsweise Abwerberisiken von (bisherigen) Vermittlern oder Klumpenrisiken durch Großkundenverbindungen, berücksichtigt werden.

Die Wertermittlung eines Maklerunternehmens oder -bestandes kann auf unterschiedliche Weise erfolgen. Grundsätzlich ist zwischen zwei Welten der Methodik zu unterscheiden. Die erste Welt beschäftigt sich mit marktpreisorientierten Verfahren, wie zum Beispiel die auf die Versicherungsmaklerbranche zugeschnittene Methode namens ibras (insurance broker rating system). Diese bezieht einerseits die Vergütungen eines Maklers mit wiederkehrendem Charakter (Umsatzwertverfahren) in die Verkehrswertermittlung des Bestandes ein. Andererseits fließen Vergleichswerte anderer Maklertransaktionen ähnlicher Größenordnung (Vergleichswertverfahren) ein.

In der zweiten Welt handelt es sich um kapitalwertorientierte Verfahren, wie zum Beispiel die Ertragswertmethode. Je nach Bewertungsanlass und Größe des Maklerunternehmens kann es sinnvoll sein, Methoden aus beiden Welten zu kombinieren. Zu den Bewertungsanlässen gehören unter anderem der Erwerb oder die Veräußerung eines Maklerunternehmens. Der Veräußerer wünscht oft eine Wertermittlung zur Kaufpreisorientierung und -rechtfertigung.

Insbesondere durch die Diskussion über sinkende Preise für Maklerunternehmen ist es aus Verkäufersicht wichtig, einen angemessenen Kaufpreis für sein Maklerunternehmen oder für seinen Bestand zu begründen. Eine externe Bewertung kann dabei hilfreich sein, emotional geführte Kaufpreisdiskussionen zu versachlichen.

Der Trend ist eindeutig: Mehr Frauen drängen in die Entscheiderrolle. Doch nur im Zusammenspiel von Frauen und Männern wird es eine erfolgreiche Zukunft geben.

ZUKUNFTSLABOR DEUTSCHLAND, TEIL 5

Yes, she can! Frau plus Mann = Erfolg

Wie sieht die Zukunft in Deutschland aus? Im fünften Teil des Zukunftsreports geht es um ein Thema, das die Gesellschaft verändern wird: Female Shift. Frauen können in Wirtschaft und Wissenschaft für Veränderungen sorgen, von denen Männer profitieren.

Stellen Sie sich vor, eine Frau wird Vorstandsvorsitzende eines der bedeutendsten deutschen Industriekonzerne – und die große Welle bleibt aus. Keine riesige Schlagzeile, kein erstauntes Raunen in den Konferenzzentren dieses Landes, nur eine sachlich-nüchterne Berichterstattung von Wirtschaftsexperten verschiedener Medien.

Schwer vorstellbar? Vielleicht. Unmöglich? Sicher nicht! In einer Zeit, in der weibliche Top-Managerinnen zur Normalität geworden sind, entzieht der Alltag dem Ereignis seine Außergewöhnlichkeit und verdrängt es in die Randspalten. Genau diese Zeit könnte schon bald zur Gegenwart werden. Denn ein starker femininer Einfluss sorgt dafür, dass sich die männerdominierte Arbeitswelt geschlechter-technisch immer weiter ausbalanciert. Einigen Prognosen zufolge ist es gut möglich, dass bereits in 20 Jahren jede zweite Führungskraft in Europa weiblich ist.

Frauen in Führungspositionen – Seite an Seite mit Männern

Diese Entwicklung ergibt nicht nur Sinn, sondern ist auch dringend notwendig. Im Hinblick auf den sich abzeichnenden Fachkräftemangel kann es sich eine Volkswirtschaft kaum leisten, das enorme Potenzial weiblicher Arbeitskräfte nicht zu nutzen. Immerhin stellen Frauen keine Minderheit dar, sondern bilden in der Regel die Hälfte der Bevölkerung. Darüber hinaus erlangen sie zunehmend bessere Qualifikationen und höhere Bildungsabschlüsse.

Female Shift, wie es die Soziologen nennen, ist ein Megatrend, eines der beherrschenden gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Themen der Zukunft. Frauen in Führungspositionen der Wirtschaft Seite an Seite mit Männern – in immer mehr Unternehmen setzt sich die Erkenntnis durch, dass das längst keine Frage blumiger Gerechtigkeitsideale mehr ist, sondern ganz nüchtern eine der Profitabilität. Die Zukunftsformel lautet: Frau plus Mann = Erfolg.

Es fallen Schlagworte wie Gender Diversity, Work-Life-Balance, Imagegewinn, selbst die Aktienkursentwicklung wird angeführt. „Die Forderung nach Gleichstellung kann mittlerweile konsequent mit wirtschaftlichen Vorteilen begründet werden“, sagt Catrin Hinkel, Geschäftsführerin der Unternehmensberatung Accenture, das komme auch langsam in den Unternehmen an.

Und irgendwann wird der Trend sich auch in den Chefetagen Bahn brechen: „Die gläserne Decke wird verschwinden, und zwar in erster Linie aus wirtschaftlichen Gründen“, heißt es aus dem Frankfurter Zukunftsinstitut des Soziologen Matthias Horx.

Weltweit setzen sich Frauen immer stärker durch. Anfang 2010 waren erstmals in der Geschichte der USA die Mehrheit der berufstätigen Frauen. In China sind mehr als 40 Prozent der Privatfirmen in Frauenhand. 56 Prozent der Master Degrees gehen auf das Konto von Frauen, in den USA halten sie drei Fünftel der Bachelor-Abschlüsse – die Liste solcher Zahlen lässt sich beliebig fortsetzen.

Doch dann: Vollbremsung. Irgendwo im Niemandsland zwischen mittlerem und Top-Management versickert die Frauenflut. Noch. Frauen in der Wirtschaft – ja. Frauen in Führungspositionen – kaum. In den USA werden von den Fortune-500-Konzernen gerade mal 13 von Frauen geführt, die dann aber auch gleich gefeiert werden wie Popstars.

„Die gläserne Decke hat vielleicht Risse“, sagt Elke Holst, Direktorin des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung (DIW), „mehr aber auch nicht. Es bedarf noch gewaltiger Anstrengungen.“ Wie die Situation in Deutschland ist, zeigen Zahlen, die vom DIW regelmäßig erhoben werden. Sie besagen, dass in Deutschland der Frauenanteil in Vorständen von Aufsichtsräten der 200 umsatzstärksten Unternehmen bei gerade einmal vier Prozent liegt.

Dabei scheint sich ein hoher Frauenanteil positiv auf die Zukunftsprognose von Unternehmen auszuwirken. Die Journalistin Hanna Rosin rechnet im US-Magazin „The Atlantic“ vor, dass in 13 der 15 Branchen, für die in den kommenden zehn Jahren Wachstum vorausgesagt wird, überwiegend Frauen arbeiten. Frauen, so ihre These, erfüllen besser die Anforderungen der modernen Wirtschaft. Soziale Kompetenz und Kommunikationsfähigkeit seien in der Wissens- und Kreativökonomie wichtiger als körperliche Kraft, Ausdauer und lautes Auftreten.

Weibliche Kontrolle geht mit besserer Rendite einher

Es gibt auch harte Fakten, die für ein unternehmerisches Miteinander von Mann und Frau sprechen. Denn beispielsweise in der Finanzkrise 2008 zeigte sich, dass Konzerne mit Frauenanteil im Vorstand nicht so stark einbrachen und sich schneller erholten. Die Kurse rein männergeführter Gesellschaften verharrten noch Ende 2011 auf dem Niveau von 2009. Die US-Großbank Morgan Stanley stellte 2012 eine klare Wechselwirkung zwischen Frauen im Aufsichtsrat und einer überdurchschnittlichen Aktienkursentwicklung fest. „Weibliche Kontrolle geht mit einer besseren Rendite einher“, so die Banker, die jetzt einen Fonds auflegen, der ausschließlich in US-Unternehmen mit mindestens drei Frauen im Aufsichtsrat investiert.

Frauen und Profit – dass es da eine direkte Verbindung gibt, belegen auch Untersuchungen, nach denen gemischte Teams erfolgreicher sind als reine Männer- oder Frauenteams. Sie zeigten, dass Teammitglieder sich zum einen gründlicher vorbereiteten, und zum anderen ein breiteres Spektrum an Informationen erörtert wurde, sodass die Wahrscheinlichkeit, die korrekte Frage auf eine Antwort zu finden, bei einem gemischten Team höher war als bei einem homogenen. Gender Diversity wurde vom schicken Modebegriff zum strategischen Managementthema, gern auch mit einer Art darwinistischer Untermauerung, dass nämlich gemischte Kulturen widerstandsfähiger sind als Monokulturen. Allerdings sollte nicht aus dem Blick verloren werden, dass der Erfolg immer auch von den spezifischen Randbedingungen abhängt.

Studien räumen auch auf mit dem Klischee von der Karrierebremse Kind. Organisationen mit umfangreichen familienfreundlichen Strategien, die es auch den Vätern ermöglichen, eine Babyauszeit zu nehmen, besitzen eine höhere Leistungsfähigkeit. Work-Life-Balance, auch dieser Begriff ist mittlerweile aus der belächelten Öko-Ecke raus und wird mehr und mehr übliche Management-Praxis, nicht zuletzt notgedrungen, weil die umkämpften jungen High-Potentials allein mit Geld nicht mehr zu gewinnen sind.

Kalkül ist das eine, schlichte Not das andere. 2020 werden in Deutschland laut der aktuellen Internationalen Frauenstudie der Unternehmensberatung Accenture vorsichtig gerechnet rund 1,7 Millionen Fachkräfte fehlen. Allein das müsse es nach Ansicht von Geschäftsführerin Hinkel für Unternehmen interessant machen, „alle Arbeitskräftepotenziale zu mobilisieren“.

Man könnte nun noch die Frage stellen, ob eine Quote hermuss, um den Bann zu brechen und so viele Frauen wie möglich in die Chefetagen zu hieven. Muss man aber nicht. Denn die Zeit spielt für die Frauen. So oder so. Und sie bleiben definitiv ein Zukunftsthema.

EINE STUNDE KLARTEXT – ES GILT DAS GESPROCHENE WORT

„Ich gehe davon aus, dass es auch in Zukunft eine eigenständige private Krankenversicherung gibt“

Deutschland hat gewählt. Im Interview mit den GoNews erklärt Vertriebs- und Marketingvorstand Dr. Hartmut Waninger, welche Auswirkungen das Ergebnis für die Versicherungswirtschaft hat. Ein Gespräch über die Zukunft der PKV, die Aussicht auf ein Arbeitsleben bis 70, eine mögliche Pflichtversicherung für Selbstständige und das Potenzial der Lebensversicherung.

GoNews: Herr Dr. Waninger, alle Parteien hatten vor der Wahl das Thema Altersarmut im Fokus. Was kommt nun nach der Wahl auf uns zu?

Dr. Hartmut Waninger: Die Parteien lagen mit ihren Ansichten ja gar nicht so weit auseinander. Dass man für langjährig GRV-Versicherte, die mit ihren Rentenansprüchen trotzdem noch unter Sozialhilfeniveau liegen, etwas tun wird, steht außer Frage. Ob Lebensleistungsrente oder Grundrente, das Ziel wird sein, mindestens 850 Euro Monatsrente anzustreben. Die genaue Ausgestaltung und die Finanzierung bleiben dabei abzuwarten. Die gesamte Problematik beweist jedoch, wie wichtig zusätzliche private Vorsorge ist, so man sie sich denn leisten kann.

GoNews: Das Thema Versicherungspflicht für Selbstständige wird sicherlich wieder in den Fokus rücken. Halten Sie es für möglich, dass es eine Versicherungspflicht in der gesetzlichen Rentenversicherung für Selbstständige geben wird?

Dr. Waninger: Frau von der Leyen strebt bereits seit 2012 die Versicherungspflicht für Selbstständige an, wurde bisher aber von der FDP ausgebremst. Ich halte es für durchaus möglich, dass dies nun umgesetzt wird, wenngleich ich das bedauern würde. Da Selbstständige gewohnt sind, Entscheidungen allein zu treffen, sollte es ihnen überlassen werden, ob sie eine private Rentenversicherung oder eine Rürup-Rente abschließen oder doch in die GRV einzahlen. Die Rürup-Rente wurde ja mit dem Fokus auf Selbstständige eingeführt und ist stark an die GRV angelehnt. Hier ist mit erheblicher Nachfrage zu rechnen.

GoNews: Und wie steht es um eine weitere Verlängerung der Regelarbeitszeit über das 67. Lebensjahr hinaus?

Dr. Waninger: Wenn man die demografische Entwicklung in Deutschland in das Jahr 2050 projiziert und die Lebenserwartung weiter steigt, ist eine Verlängerung der Lebensarbeitszeit auf beispielsweise 70 Jahre durchaus denkbar. Zunächst muss aber dafür Sorge getragen werden, dass Mitarbeiter auch in die Lage versetzt werden, ihre Arbeit bis 67 auszuüben, oder über kluge Modelle die Zeit vom Ausscheiden aus der Firma bis zum Rentenbeginn finanziell zu überbrücken. Immer wichtiger wird daher die gesundheitliche Förderung der Mitarbeiter, vor allem aber auch der Einsatz von Zeitkonten-Lösungen für einen gleitenden Übergang.

GoNews: Wird es Verbesserungen bei der Riester-Rente geben, etwa eine Erhöhung der Förderung?

Dr. Hartmut Waninger, Vertriebs- und Marketingvorstand der Gothaer.

Dr. Waninger: Es hat bereits Verbesserungen aus Kundensicht gegeben wie die Begrenzung der Wechselkosten, und für den Anbieter gibt es zu Beginn der Auszahlungsphase erweiterte Informationspflichten. Darüber hinaus wurde Wohnriester für selbst genutztes Wohneigentum verbessert.

GoNews: Aber es könnte doch Freibeträge hinsichtlich der Anrechnung von Riester auf die Grundsicherung geben?

Dr. Waninger: Davon ist auszugehen, denn Eigeninitiative sollte belohnt werden.

GoNews: Wie bewerten Sie das Ergebnis der Bundestagswahl für die Zukunft der privaten Krankenversicherung?

Dr. Waninger: Meine Einschätzung für die Zukunft der privaten Krankenvollversicherung hat sich mit dem Ausgang der Bundestagswahl nicht verändert. Ich gehe davon aus, dass es auch in Zukunft noch eine eigenständige private Krankenversicherung geben wird, die nicht nur Ergänzungsprodukte, sondern auch Vollversicherungen anbieten wird. Allerdings werden wir uns darauf einstellen müssen, dass es Veränderungen im Sinne einer reformierten Dualität geben wird.

GoNews: Das Thema Bürgerversicherung ist endgültig vom Tisch?

Dr. Waninger: Im Bundestagswahlkampf hat sich ja bereits abgezeichnet, dass es in Deutschland im Moment keine echte Mehrheit für eine sofortige und große Gesundheitsreform gibt – anders war die Zurückhaltung von Seiten aller Parteien bei diesem Thema nicht zu erklären. Was allerdings nicht ausschließt, dass einzelne Elemente einer Bürgerversicherung eingeführt werden könnten, was zu einer weiteren Annäherung der GKV und PKV führen wird.

GoNews: Welche Reformen müssen aus der PKV heraus dennoch selbst angestellt werden?

Dr. Waninger: In den vergangenen Jahren sind schon viele wichtige Reformschritte aus der PKV heraus beziehungsweise in Zusammenarbeit mit dem Gesetzgeber erreicht worden. Hier ist etwa die noch frische Einführung eines Notlagentarifs zu nennen, die verhindert, dass Nichtzahler einen unüberwindbaren Schuldenberg aufhäufen. Oder aber auch die weitgehende Aufgabe der sogenannten Billigtarife durch die meisten Versicherer bei gleichzeitiger Ausweitung des Versicherungsschutzes um sogenannte Mindestleistungen. Diesen Weg wird die PKV mit Sicherheit weiter beschreiten müssen. Spruchreife und konkrete Reformvorschläge kann ich Ihnen zum jetzigen Zeitpunkt aber noch nicht nennen.

GoNews: Wo sich die Wogen mit dem Wahlergebnis nun geglättet haben – in welchen Bereichen sieht die Gothaer Kranken künftig lukrative Geschäftsfelder?

Dr. Waninger: Unabhängig von diesem Wahlausgang ergeben sich für die PKV aus dem bevorstehenden demografischen Wandel heraus mittelbar und unmittelbar sehr lukrative Geschäftsfelder. So ist die Pflegepflichtversicherung von vornherein als Teilkaskoversicherung konzipiert worden und wird somit für die Deckung der Pflegekosten nicht ausreichend. Als unmittelbare Folge der demografischen Entwicklung wird es daher zunehmend wichtiger, schon in jungen Jahren ausreichende Vorsorge für den Fall der Pflegebedürftigkeit zu treffen. Bisher haben nicht einmal drei Prozent der Bevölkerung eine solche Vorsorge getroffen. Hier besteht akuter Nachholbedarf. Wir sehen in der Praxis, dass in den vergangenen Monaten das Bewusstsein der meisten Kunden für dieses Thema stark zugenommen hat. Für einen Makler ist es gerade jetzt besonders wichtig, eine am individuellen Bedarf ausgerichtete und vor allen Dingen hochwertige Absicherung bieten zu können. Diesen Bedarf haben wir erkannt und werden zum Jahresende mit einem absoluten Produkt-Highlight im Pflegetagegeldbereich darauf reagieren.

GoNews: Sicher wird auch die deutsche Wirtschaft im „War for Talents“ Beschäftigte mit Angeboten aus der betrieblichen Krankenversicherung (bKV) stärker umgarnen wollen.

Dr. Waninger: Das heutige Leistungsniveau der gesetzlichen Krankenversicherung ist nicht nur in der Vergangenheit bereits deutlich ausgedünnt worden, sondern wird es auch in den nächsten Jahren werden. Genau für den dadurch entstehenden Absicherungsbedarf werden wir als private Krankenversicherer passgenaue Versicherungslösungen anbieten. Innerhalb des großen Feldes Zusatzversicherung nimmt die betriebliche Krankenversicherung in Zukunft eine besonders große Bedeutung ein. Arbeitgeber punkten damit nämlich nicht nur bei der Personalgewinnung und -bindung, sondern ihre Mitarbeiter sind im Durchschnitt gesünder und weisen weniger Fehlzeiten auf. Auch diesen Trend hat die Gothaer bereits vor Jahren erkannt. Wir verzeichnen in diesem Segment seit Jahren hohe Wachstumsraten und gehören zu den marktführenden Anbietern. Durch die Erweiterung unseres Angebots um altersunabhängige Beiträge für die arbeitgeberfinanzierte bKV haben wir einen weiteren Schritt unternommen, um noch attraktiver in diesem Bereich zu werden.

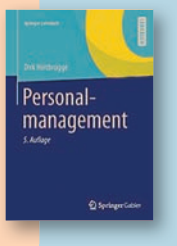
„Als Folge der demografischen Entwicklung wird es zunehmend wichtiger, in jungen Jahren für den Fall der Pflegebedürftigkeit vorzusorgen.“

GoNews: Der Gesetzgeber hat in der Krankenversicherung eine Begrenzung der Provisionen vorgeschrieben. Nun sind ähnliche Regelungen auch für die Lebensversicherung im Gespräch. Werden die Versicherer dieses mit der neuen Regierung weiter diskutieren?

Dr. Waninger: Wir bei der Gothaer wurden von diesen Forderungen genauso überrascht wie die Makler. Einer der Auslöser für die Diskussion ist die Frage, ob bei einer weiteren Absenkung des Rechnungszinses der Beitragserhalt noch garantiert werden kann. Ob es so kommt, wie in der Presse zu lesen war, ist noch offen. Die Diskussionen im GDV haben erst begonnen. Wir werden die berechtigten Interessen unserer Vertriebspartner nicht außer Acht lassen. Und dabei ist ganz klar: Eine qualifizierte Beratung zur Altersvorsorge oder zu Biometrierisiken muss entsprechend vergütet werden.

Tipps & Termine

Zum Lernen



Dirk Holtbrügge
Personalmanagement
Der Autor arbeitet heraus, dass Mitarbeiter nicht nur ein Kostenfaktor, sondern die Ressource nachhaltiger Wettbewerbsvorteile darstellen. Zahlreiche Praxisbeispiele und kritische Analysen.
325 Seiten; ISBN: 978-3-642-35297-3; 24,95 Euro; auch als E-Book und PDF-Download (16,99 Euro); Verlag Springer Gabler

Zum Nachschlagen

Helmut Asmis, Heide Engelstädter, Ingela Schwebe
Betriebliche Altersversorgung

Kompakte, aber umfassende Darstellung der betrieblichen Altersversorgung. Verständliche Erklärung aller arbeits- und steuerrechtlichen Begriffe von A bis Z.
196 Seiten; ISBN: 978-3-89952-714-8; 32 Euro; Verlag Versicherungswirtschaft

Zum Lesen

Christoph Schwarzbach, Norman Rudschuck, J.-Matthias Graf von der Schulenburg
Die Folgen der Finanzkrise für Regulierung und Eigenkapital – Evolution oder Revolution in der Versicherungsbranche?
Vor allem die indirekten Folgen der Wirtschaftskrise – Beispiel Niedrigzinsphase – machen den Versicherern zu schaffen. Analysen und Antworten, was man für die nächste Krise lernen kann.
114 Seiten; ISBN: 978-3-89952-652-3; 24 Euro; auch als E-Book; Verlag Versicherungswirtschaft

Zum Weiterbilden

28. November 2013, Köln
Aktuelle Rechtsentwicklung in der Berufsunfähigkeitsversicherung
Tagesseminar der Deutschen Versicherungsakademie; 420 Euro; Ort: Hotel Mondial am Dom in Köln; Referenten: Michael-A. Ernst, Christoph Müller-Frank. Anmeldungen unter **www.versicherungsforum.de**

Ihre Maklerdirektion ist jederzeit für Sie da:

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

INNOSYSTEMS GMBH

Mit Vergleichen zum Erfolg

Die Innosystems GmbH aus Wörthsee in Oberbayern zählt zu den führenden deutschen Anbietern von Online-Vergleichsprogrammen. Das Unternehmen arbeitet seit 15 Jahren mit der Gothaer zusammen – und macht Maklern das Leben leichter.

Den Vergleichsrechner kann man mit dem Standardequipment überall nutzen – optimal beim Kundengespräch.

Wer vergleicht, gewinnt – und deshalb boomen momentan besonders diejenigen Angebote, die den Menschen das Vergleichen besonders leicht machen: Online-Vergleichsrechner. Gerade im Versicherungsbereich mit seinen oftmals schwer zu durchschauenden Produkten legen die Kunden wert auf objektive Vergleichsmöglichkeiten. Daher kommt heutzutage kaum ein Versicherungsmakler mehr ohne einen entsprechenden Online-Rechner aus.

Maßgeschneiderte Software seit 15 Jahren

Die Innosystems GmbH aus Wörthsee in Oberbayern hat sich diesen Trend zunutze gemacht: Bereits seit 15 Jahren bietet das Unternehmen maßgeschneiderte Softwarelösungen für Versicherungen, Versicherungsmakler, Finanzvertriebe, Portale und Banken an. Der Fokus liegt auf Online-Vergleichsrechnern – in diesem Bereich zählt das Unternehmen mit seinen 30 Mitarbeitern zu den führenden Anbietern in Deutschland. „Wir haben mehr als 20.000 Anwender“, sagt Andreas Quast, Geschäftsführer und Mitgründer von Innosystems. Insbesondere im Bereich der Komposit-, Kfz-, Krankenvoll- und Krankenzusatzversicherungen ist das Unternehmen gut positioniert.

Im Mittelpunkt des Produktangebotes steht die Online-Vergleichsrechner-Lösung SNIVER. Modular aufgebaut lässt sich das System individuell an die Kundenwünsche anpassen. Derzeit sind die Module SNIVER-Sach, SNIVER-KV, SNIVER-LV, SNIVER-KFZ, SNIVER-Pflege und SNIVER-FirmenRS erhältlich. Der Aufbau und die grafische Gestaltung sind bei allen Vergleichsrechnern gleich, sowohl im B2B-Bereich als auch im direkten B2C-Gespräch zeichnen sich die Programme durch ein praktisches Handling aus.

Besonders im Bereich der fallabschließenden Prozesse will Innosystems weiter zulegen – dabei entstehen komfortable Schnittstellen, von denen Makler wie Versicherer gleichermaßen profitieren: Die Kundendaten müssen nur einmal eingegeben werden und werden an den Vergleichsrechner überstellt. Nach der entsprechenden Auswahl wird auch gleich ein Antrag erzeugt, die Police kann dann online abgeschlossen werden.

Eine gute Datenqualität und -aktualität – das zeichnet Innosystems besonders aus. „Was wir von Kunden immer wieder hören, ist, dass wir einen sehr guten Service bieten und sehr schnell auf Anregungen und Kritik reagieren“, sagt Geschäftsführer Andreas Quast.

Andreas Quast ist Geschäftsführer und Mitgründer von Innosystems.

Der Firmensitz von Innosystems am Wörthsee ist zugleich Schulungs- und Trainingszentrum für die innovativen Softwarelösungen des Unternehmens. Wer sich und seine Mitarbeiter mit der Nutzung der Innosystems-Programme vertraut machen will, kann das somit in einer der schönsten Erholungslandschaften Deutschlands tun.

Seit 1998 Zusammenarbeit mit der Gothaer

Mit der Gothaer arbeitet Innosystems bereits seit seiner Gründung im Jahr 1998 zusammen. Damals wurden die Daten manuell in entsprechende Tariftabellen integriert. 2007 war Innosystems einer der wenigen Anbieter, die den Kfz-Webservice der Gothaer integriert hatten. Aktuell arbeitet das Unternehmen mit dem Versicherer daran, die Dunkelpolicierung der SUH-Sparten in die Vergleichss-Systeme zu integrieren. Von einer „funktionierenden, gewachsenen Zusammenarbeit“ spricht Quast und lobt: „Bei der Gothaer ändern sich die Ansprechpartner nicht so häufig wie bei anderen Gesellschaften. Das erleichtert die Zusammenarbeit enorm.“

Hauptzielgruppe von Innosystems sind aber gar nicht die Versicherungsgesellschaften, sondern die Makler. „Gegen eine Lizenzgebühr bieten wir Maklern unsere Vergleichsrechner an“, erklärt Quast. Die Preise sind nach Größe des Maklerunternehmens gestaffelt – kleine Firmen müssen weniger bezahlen als große. „Außerdem bieten wir Webservice-Lizenzen an. Damit kann der Vermittler einen individuell gestalteten Vergleichsrechner auf seiner Internetseite anbieten, der sich im Hintergrund aus unseren Daten speist.“

Ein Alleinstellungsmerkmal gegenüber der Konkurrenz sieht Quast im Bereich mobiler Applikationen: Mithilfe entsprechender Smartphone-Apps können Makler so auch von unterwegs Tarife kalkulieren und auf eigene Tarife zugreifen. „Hier decken wir als einziger Anbieter die gesamte Bandbreite der Versicherungspolicen ab“, sagt Quast. Dieser Bereich wird derzeit weiter ausgebaut, auch um den Vorsprung gegenüber den Wettbewerbern zu halten. Aktuell werden sämtliche Apps überarbeitet, außerdem soll noch ein neues Feature hinzukommen, verrät Quast: „Idee ist es, die Apps mit einer Cloud zu hinterlegen, in der die Vermittler vorbereitete, personalisierte Kundenangebote ablegen und von unterwegs darauf zugreifen können.“ Spätestens zur DKM Ende Oktober dieses Jahres wird das System laufen.