

# GoNews

## Top-Themen:

### ALTERSARMUT

#### Welche Strategien hat die Politik?

Seite 2



MICHAEL KURTENBACH

#### „Trotz drohender Bürgerversicherung empfehlen wir die PKV“

Seite 5

### GOTHAER STUDIE

#### Arbeit und Rente – gestern, heute, morgen

Seite 8

## Außerdem:

### PRODUKT NEWS

- Komposit: 4Plus-Programm verlängert ..4
- JurContract: Schutz für Firmen .....4
- bAV im Ausland .....6
- Berufsunfähigkeitspolice für Mitarbeiter..6
- Unisex: Optionsrecht zahlt sich aus .....7
- Änderungen in der Lebensversicherung..7
- Fondspolice: ab sofort noch flexibler....7

### RECHT

- Verschärfte Händlerhaftung .....9
- Versicherungssteuer ändert sich.....9

### WISSEN

- Zukunftslabor: Mobilitäts-Revolution ..10

### KLARTEXT

- Trendforscher Horx: „Der Euro bleibt“ ..11

### REPORT

- Porträt DSG: Win-Win-Situation .....12
- Tipps & Termine.....12

## Impressum

### GoNews

Das Vertriebsmagazin des Gothaer Konzerns  
Ausgabe Januar 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.), Harald Czycholl, Oliver Hardt (Fotoredaktion), Malte Säger

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

**Fotos und Grafiken:** Corbis, Fotolia, istockphoto, Gothaer, privat

**Druck:** Melter Druck, Mühlacker



Das Jahr wird spannend. Mit Hilfe der Gothaer werden Makler alle Herausforderungen meistern.

## JAHR EINS IM ZEITALTER VON UNISEX

# Vertriebschancen ergreifen – welche Neuerungen bringt 2013?

Im Wahljahr werden die Weichen für die nächsten Jahre gestellt. Altersvorsorge, Pflegeabsicherung und Zukunft der Krankenversicherung – das lässt sich vertrieblich nutzen.

Die Maya haben sich ja schon des Öfteren geirrt: Sie erfanden zwar in Mittelamerika das Rad, erkannten aber seinen Nutzen für den Lastentransport nicht. Und auch, was ihren Kalender betrifft, lagen sie gründlich daneben: Denn allen Krisen und der Unisex-Einführung zum Trotz ist die Welt am 21. Dezember 2012 dann doch nicht untergegangen. Grund genug, den Blick nach vorne auf die Themen zu richten, die die Versicherungsbranche auf Trab halten werden.

Dabei braucht es keine prophetische Gabe, um den Bereich Altersvorsorge als ein zentrales Thema im Wahl-

jahr 2013 auszumachen. Die Menschen in Deutschland werden immer älter – das hat auch die Politik erkannt. Viele Kunden sind verunsichert und fragen sich, ob ihre bisherige private Vorsorge für Alter oder Pflegefall überhaupt ausreicht. Bei allen politischen Diskussionen wird stets die betriebliche Altersversorgung als Mittel erster Wahl genannt, um die Versorgungslücke im Alter auszugleichen. Ihrer wachsenden Bedeutung wird sicherlich längerfristig mit einer weiteren Verbesserung der Rahmenbedingungen Rechnung getragen. Der „Pflege-Bahr“ – also der staatliche Zuschuss von fünf Euro monatlich

zur privaten Pflegezusatzversicherung soll helfen, die Lücke zwischen den Leistungen aus der sozialen Pflegeversicherung und den tatsächlich entstehenden Pflegekosten zu schließen. Besonders im Fokus wird nicht zuletzt die „Frauenrente“ stehen, sind doch die Rentenversicherungen für Frauen auf Grund der Unisex-Kalkulation besonders attraktiv geworden. Kompetente und qualifizierte Vermittler können hier punkten und Vertriebschancen ergreifen, indem sie ihrem Kunden helfen, die mehr als verworrene Vorsorgelandschaft zu verstehen.

*Weiter auf Seite 3*

## EDITORIAL

Lieber Vertriebspartner,

auch in diesem Jahr wünschen wir Ihnen mit der neuen Ausgabe der GoNews einen guten Start in die kommenden zwölf Monate; darüber hinaus Ihnen und Ihren Familien Gesundheit, Glück und Erfolg.

Vor uns liegt eine spannende Zeit, die wir gemeinsam mit Ihnen erfolgreich gestalten möchten. Die Wahlen im Herbst werfen schon jetzt ihre Schatten voraus. Eines der zentralen Themen im Kampf um Wählerstimmen wird sein, welche Lösungen die Parteien gegen die drohende Altersarmut vieler Bundesbürger anbieten können. Die GoNews dokumentieren die Pläne der großen Parteien



schon jetzt. Die Erkenntnis daraus ist erhellend, verspricht für Vermittler aber auch Potenzial für gute Geschäfte. Denn Fakt ist: Ohne eine private Absicherung wird es in Zukunft für niemanden mehr gehen. Die Gothaer gibt Ihnen deshalb zahlreiche hervorragende und zeitgemäße Lösungen an die Hand, mit denen Sie bei Ihren Kunden punkten.

Die aktuelle Ausgabe der GoNews ist besonders zukunftsgerichtet. Lesen Sie auch, was das Jahr 2013 für die Versicherungsbranche bringt, mit welchen Innovationen die Gothaer Ihnen bei der Produktion hilft und welche gesellschaftlichen Trends die Zukunftsforschung für relevant hält.

Ich wünsche Ihnen ein gutes Jahr 2013 und viel Spaß beim Lesen, Ihr

Ulrich Neumann, Leiter Maklervertrieb

Im emag hier klicken und Ulrich Neumann sehen und hören!

## TERMINE UND VERANSTALTUNGsorte

# Die GoFuture Zukunftsforen 2013



### Alle Roadshow-Termine auf einen Blick (jeweils 11.00–17.00 Uhr)

<b>Mittwoch, 20.2. 2013</b>	Maklerdirektion Nürnberg	Marmorsaal des Presseclubs der Stadt, Nürnberg
<b>Donnerstag, 21.2. 2013</b>	Maklerdirektion München	Mercedes Benz Center, München
<b>Montag, 4.3. 2013</b>	Maklerdirektion Hamburg	Schmidts TIVOLI, Hamburg
<b>Dienstag, 5.3. 2013</b>	Maklerdirektion Dortmund	Kino im U in Dortmund
<b>Mittwoch, 6.3. 2013</b>	Maklerdirektion Berlin	Bar jeder Vernunft, Berlin
<b>Montag, 11.3. 2013</b>	Maklerdirektion Frankfurt	Alte Schmelze, Wiesbaden
<b>Dienstag, 12.3. 2013</b>	Maklerdirektion Köln	Hotel „Schloss Friedestrom“, Dormagen-Zons
<b>Montag, 8.4. 2013</b>	Maklerdirektion Stuttgart	STROTMANN'S Magic Lounge, Stuttgart
<b>Dienstag, 9.4. 2013</b>	Maklerdirektion Göttingen	Burg Königsworth, Hannover

Auch in diesem Jahr bietet die Gothaer wieder interessante Veranstaltungen für Makler. Im ersten Quartal gehen die „GoFuture Zukunftsforen 2013“ bundesweit auf Tour, um Makler zu informieren. Dabei berichten Gothaer Vorstände über Chancen in der Lebens- und Krankenversicherung und was die Branche im Wahljahr zu erwarten hat. Aber auch externe Referenten wie Joey Kelly sind mit interessanten Themen dabei. Die Einladungen werden von den Maklerdirektionen in den nächsten Wochen verschickt.

*Weiter auf Seite 6*

## STREITTHEMA IM WAHLKAMPF

# Wer hat die besten Strategien gegen die Altersarmut?

Das Thema Altersvorsorge wird im bevorstehenden Wahlkampf eine zentrale Rolle spielen. Zwar geht es den Rentnern hierzulande noch „überwiegend gut“, doch in Zukunft droht vielen Senioren Altersarmut. Die Politik streitet um die richtigen Konzepte.

Mit ihrem Vorstoß für eine sogenannte „Zuschussrente“ löste Bundessozialministerin Ursula von der Leyen (CDU) im vergangenen Jahr eine heftige Diskussion zwischen den Parteien über die Zukunft des Rentensystems aus. Dabei ist die heutige Rentengeneration finanziell gut ausgestattet – das zeigen schon die Werbeanzeigen in den Medien: Braun gebrannte, Golf spielende Senioren vermitteln das Bild von wohlhabenden Ruhestandlern. Auch der Alterssicherungsbericht der Bundesregierung kommt zu dem Schluss, den Rentnern in Deutschland gehe es derzeit „überwiegend gut“.

Doch das wird leider nicht so bleiben: Ohne private Vorsorge drohe künftigen Senioren-Generationen Altersarmut, warnen die Autoren des Regierungsberichts.

Von Altersarmut spricht man laut offizieller Definition, wenn Rentner ihren Bedarf für das tägliche Leben nicht mehr aus den Leistungen der gesetzlichen und privaten Versorgungssysteme decken können. Laut

Schätzung des Paritätischen Wohlfahrtsverbandes werden davon bis 2030 rund zehn Prozent aller Senioren betroffen sein. Besonders gefährdet sind Menschen, die im Laufe ihres Berufslebens längere Zeit arbeitslos waren oder sich – etwa für die Kindererziehung – eine längere berufliche Auszeit genommen haben. Die demografische Entwicklung führt zudem dazu, dass das Rentenniveau sinken wird. Schließlich tritt schon bald die Generation der Babyboomer ihren Ruhestand an. So stehen tendenziell immer mehr älteren Menschen immer weniger junge Beitragszahler gegenüber.

## Rente mit 67 bedeutet eine Absenkung des Rentenniveaus

Die Bundesregierung hat bereits reagiert und die Rente mit 67 eingeführt. Letztlich entspricht das einer Absenkung des Rentenniveaus. Zwar hat die SPD angekündigt, zur Rente mit 65 zurückzukehren, sollte sie die Bundestagswahl im Herbst dieses

Jahres gewinnen. CDU und FDP haben diesen Vorstoß jedoch als unverantwortlich und populistisch geißelt. Denn langfristig führt an einem späteren Renteneintrittsalter kein Weg vorbei.

## Die beste Absicherung ist eine private Vorsorge

Experten gehen sogar davon aus, dass mit der Rente mit 67 längst noch nicht das Ende der Fahnenstange erreicht ist – im Gespräch ist bereits der Ruhestand erst mit 70. Den Bürgern bleibt derweil nur die Möglichkeit, selbst zur Tat zu schreiten und privat für das Alter vorzusorgen. Angebote dazu seitens der Versicherungswirtschaft gibt es genug.

Sicher ist: Das Thema Altersvorsorge wird im bevorstehenden Wahlkampf eine große Rolle spielen. Die GoNews haben sich bei den großen, im Bundestag vertretenen Parteien umgehört, wie sie das Problem der drohenden Altersarmut angehen wollen.



Im Alter haben immer mehr Menschen zu wenig Geld für ein würdiges Leben.



Das Jahr 2013 steht auch wieder im Zeichen der Euro-Krise – aber es werden vor allem die Weichen für die nähere Zukunft der Versicherungswirtschaft gestellt.

## IM ZEITALTER VON UNISEX

# Was bringt 2013? Die wichtigsten Neuerungen im Überblick

Wie entwickelt sich die Euro-Krise? Kommt der nächste Bundeskanzler aus Hamburg? Und droht dann die Bürgerversicherung? 2013 werden die Weichen für die nähere Zukunft gestellt – und auch für Versicherer und Makler hat das neue Jahr so einiges im Gepäck. Die GoNews stellen die wichtigsten Neuerungen und Änderungen vor.

## Strategien gegen Altersarmut – das planen die Parteien nach der Wahl



### CDU/CSU: Private Altersvorsorge weiter stärken

„Wir wollen, dass Menschen, die Jahrzehnte lang hart gearbeitet haben, eine auskömmliche Rente haben“, erklärt CDU-Generalsekretär Hermann Gröhe. „Und wir wollen die Rentensicherheit in eine gute Zukunft tragen, denn das jetzige Rentensystem stellt dies auch bei sich wandelnden Erwerbsbiografien sicher.“ Neben der Absicherung durch gesetzliche Rentenansprüche und der verbesserten Anrechnung von

Kinderbetreuungszeiten müsse dabei auch die private Altersvorsorge weiter gestärkt werden. Der Vorstoß der SPD, die Rente mit 67 wieder rückgängig machen zu wollen, sei eine „unverantwortliche Rolle rückwärts“, kritisiert Gröhe. Damit würden Erfolge bei der Beschäftigung älterer Menschen gefährdet. Man müsse vielmehr die Agenda 2010 hinter sich lassen und bei der demografischen Entwicklung in Deutschland in die Zukunft schauen. „Nicht indem man notwendige Maßnahmen in Zweifel zieht, sondern indem man einen richtigen Weg voran geht, zeigt man Verantwortung“, betont Gröhe.



### FDP: Bessere Zuverdienstmöglichkeiten im Alter

Die Liberalen wollen die Zuverdienstmöglichkeiten im Alter verbessern und so einen flexiblen Übergang in die Rente ermöglichen. Um die private Altersvorsorge zu stärken, „wollen wir einen Freibetrag in der Grundsicherung im Alter einführen“, erklärt Heinrich Kolb, Rentenexperte und stellvertretender Vorsitzender der FDP-Bundestagsfraktion. Das heutige Recht mache es für Geringverdiener schwer, mit ihrem Einkommen

aus gesetzlicher Rente und privater Vorsorge über das Grundsicherungsniveau zu kommen. Für sie bestehe kein Anreiz, zusätzlich für das Alter vorzusorgen – ihr Einkommen aus privater oder betrieblicher Vorsorge werde schließlich voll auf die Grundsicherung angerechnet. Laut FDP-Modell bleiben Bezüge aus privater und betrieblicher Altersvorsorge in Höhe eines Grundfreibetrages in Höhe von 100 Euro gänzlich anrechnungsfrei und werden nur zu 20 Prozent angerechnet. „So lohnt sich jedes Jahr der Vorsorge“, erklärt Kolb. Arbeitnehmer und Selbstständige würden gleichermaßen davon profitieren.



### SPD: Mindestlöhne und Aufnahme aller in die Rentenversicherung

„Armut im Alter ist das Resultat von Armut im Erwerbsleben“, meint SPD-Generalsekretärin Andrea Nahles. Aus Sicht der Sozialdemokraten brauche man daher „Mindestlöhne und gut bezahlte, sozialversicherte Beschäftigung“. Schließlich sei die Frage des Auskommens im Alter auch eine Frage der Würde des Menschen: „Wer ein Leben lang arbeitet, darf im Alter nicht in die Armutsfalle rutschen“, findet die SPD-

Generalsekretärin. Aus diesem Grund müsse umgehend dafür gesorgt werden, dass Menschen ausreichende Ansprüche in der gesetzlichen Rentenversicherung erwerben können und zum Beispiel nicht auf die gesetzliche Grundsicherung angewiesen sind, weil ihre Rente nicht zum Leben ausreicht. Hier sei die Bundesregierung in der Pflicht. Die Rente mit 67 lehnt die SPD ab und will zur Rente mit 65 zurückkehren. Stattdessen müsse schnell dafür gesorgt werden, „dass alle in die Rentenversicherung aufgenommen werden“, erklärt Nahles. „Eine private Pflichtversicherung ist völlig unzureichend.“



### Bündnis 90/Die Grünen: Mindestlöhne und bessere Job-Chancen für Frauen, Ältere und Geringqualifizierte

„Wir wollen die gesetzliche Rentenversicherung als erste Säule der Alterssicherung stärken“, sagt Kerstin Andreae, stellvertretende Fraktionsvorsitzende von Bündnis 90/Die Grünen. „Alle Menschen, die mindestens 30 Jahre Mitglied der Rentenversicherung waren, sollen eine Garantierente in Höhe von mindestens 850 Euro erhalten. Das ist eine Frage der Gerechtigkeit.“ Finanziert werden soll das aus Steuermitteln. Um den häufig von Alters-

armut bedrohten Alleinerziehenden zu helfen, wollen die Grünen zudem die Anrechte von Frauen ausbauen. Des Weiteren müsse Altersarmut an der Wurzel bekämpft werden: „Mindestlöhne für alle und bessere Jobchancen für Frauen, Ältere und Geringqualifizierte“, bringt Andreae das grüne Ziel auf den Punkt. Um die private Altersvorsorge zu stärken, müsse zudem die Riester-Rente „einfacher, verständlicher und flexibler“ werden, so Andreae. „Kosten, die der Anbieter dem Kunden gegenüber nicht hinreichend offengelegt hat, sollen von Kunden nicht bezahlt werden müssen.“

Nun ist es also da – das Zeitalter von Unisex. Kaum ein Thema hat die Versicherungswelt im vergangenen Jahr so sehr aufgemischt wie die Einführung geschlechtsunabhängig kalkulierter Tarife. Dabei sind nicht nur im Vergleich zur früheren Bisex-Welt die Beiträge – je nach Geschlecht – gestiegen oder gesunken. Gleichzeitig hat die Gothaer die Gelegenheit genutzt und zum Beispiel Annahmerichtlinien verbessert oder ihre AVB verständlicher und somit kundenfreundlicher formuliert.

### Private Altersvorsorge wird gestärkt

Große Änderungen stehen auch für die Pflegeversicherung an. Zum Jahreswechsel gestartet, soll der Pflege-Bahr – also die staatlich geförderte Pflegezusatzversicherung – einen Anreiz schaffen, die Lücke zwischen den Leistungen aus der sozialen Pflegeversicherung und den tatsächlichen Pflegekosten zumindest teilweise zu schließen. Die Anträge auf den monatlichen Zuschuss werden die privaten Krankensicherer für ihre Kunden stellen, der Beratungsaufwand für die Makler bleibt dennoch enorm. Zumal auch bereits bestehende Pflegezusatzversicherungen förderungsfähig sind, wenn sie bestimmte Voraussetzungen erfüllen. Dies muss in jedem Einzelfall geprüft werden.

Fraglich ist deshalb, ob das Produkt auf wirkliches Interesse bei Versi-

chern und Vermittlern stößt. Letztere erhalten für ihre notwendigerweise tiefgehende Beratung keine attraktive Provision; die Versicherer hingegen müssen die Beiträge zumindest so hoch ansetzen, dass sie die mit dem Pflege-Bahr verknüpften Regularien wie Kontrahierungszwang und Verzicht auf Gesundheitsprüfungen kostendeckend einkalkulieren können.

Am Ende wird die private Pflegezusatzversicherung das deutlich attraktivere Produkt bleiben. Denn nur dieses ist in der Lage, einen wirklichen finanziellen Schutz für den Pflegefall darzustellen.

Auch im Bereich Altersvorsorge tut sich einiges, die schwarz-gelbe Koalition stärkt von August 2013 an die private Altersvorsorge. Von diesem Monat an können Eltern monatlich 100 Euro Betreuungsgeld in ihre eigene finanzielle Sicherheit im Alter investieren und werden dabei vom Staat unterstützt. Er legt nämlich 15 Euro im Monat als Zuschuss obendrauf. Im August 2014 wird der förderfähige Betrag auf 150 Euro steigen. Voraussetzung ist, dass das Geld in einen förderfähigen Vertrag gezahlt wird, also in einen Riester-Vertrag, eine Basis-Rente oder in ein Produkt mit Entgeltumwandlung, mithin in eine Betriebsrente. Allerdings besteht die Förderung nur für maximal 22 Monate, nämlich vom 15. bis zum 36. Lebensmonat des Kindes. Ob diese Förderung zu einer nachhaltigen Belebung am Altersvorsorgemarkt führen wird, bleibt abzuwarten

### Wichtiges Thema Weiterbildung

Für Makler extrem wichtig ist der am 1. Januar im Rahmen der Verordnung zur Einführung einer Finanzanlagenvermittlungsverordnung in Kraft getretene § 34 f GewO. Er hat für Finanzanlagenvermittler einen eigenen Erlaubnisbestand für ihre Berufsausübung geschaffen. Bislang war ihre Tätigkeit zusammen mit derjenigen von Immobilienmaklern, Bauträgern und Darlehensvermittlern im § 34 c GewO geregelt. Nun erhalten sie eine eigene Vorschrift innerhalb der Gewerbeordnung, die sich am bisherigen § 34 c GewO und auch am § 34 d GewO orientiert, also an der Vorschrift für Versicherungsvermittler.

Somit ist die Vermittlung von Fonds und Vermögensanlagen erlaub-

nspflichtig geworden, inklusive Berufshaftpflichtversicherung, Sachkundenachweis durch eine IHK-Prüfung, einem guten Leumund und geordneten Vermögensverhältnissen. Es gilt dabei jedoch eine Alte-Hasen-Regelung nach § 157 GewO. Deren Wortlaut nahezu wörtlich: Personen, die seit dem 1. Januar 2006 ununterbrochen unselbstständig oder selbstständig als Anlagevermittler oder Anlageberater gemäß § 34 c Absatz 1 Satz 1 Nummer 2 oder Nummer 3 tätig waren, bedürfen keiner Sachkundeprüfung. Selbstständig tätige Anlagevermittler oder Anlageberater haben die ununterbrochene Tätigkeit durch Vorlage der erteilten Erlaubnis und die lückenlose Vorlage der Prüfungsberichte nach § 16 Absatz 1 Satz 1 der Makler- und Bauträgerverordnung nachzuweisen.

Ein weiteres wichtiges Thema wird die Weiterbildung sein: Der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) hat gerade seine Vorstellungen zu einem neuen Verhaltenskodex für den Vertrieb von Versicherungsprodukten vorgelegt. Dieser tangiert Versicherer wie Vermittler gleichermaßen. So sollen die Gesellschaften künftig strikt darauf achten, dass umsatzbezogene Zusatzvergütungen die Unabhängigkeit von Maklern nicht beeinträchtigen. Ihren Beitritt zum Kodex sollen sie bei Zustimmung zu den einzelnen Normvorgaben gegenüber dem GDV erklären, und ihre Namen auf seiner Homepage und im Jahresbericht veröffentlichen

wird. Im Gegenzug müssen sich die Versicherer alle zwei Jahre von einer Wirtschaftsprüfungsgesellschaft oder einem guten Leumund und geordneten Vermögensverhältnissen. Es gilt dabei jedoch eine Alte-Hasen-Regelung nach § 157 GewO. Deren Wortlaut nahezu wörtlich: Personen, die seit dem 1. Januar 2006 ununterbrochen unselbstständig oder selbstständig als Anlagevermittler oder Anlageberater gemäß § 34 c Absatz 1 Satz 1 Nummer 2 oder Nummer 3 tätig waren, bedürfen keiner Sachkundeprüfung. Selbstständig tätige Anlagevermittler oder Anlageberater haben die ununterbrochene Tätigkeit durch Vorlage der erteilten Erlaubnis und die lückenlose Vorlage der Prüfungsberichte nach § 16 Absatz 1 Satz 1 der Makler- und Bauträgerverordnung nachzuweisen.

„Die Versicherungsunternehmen stellen eine hochwertige Ausbildung der Vermittler sicher. Sie arbeiten nur mit qualifizierten und gut beleumdeten Vermittlern zusammen. Die Einholung einer Auskunft bei der Auskunftsstelle für den Versicherungsaußendienst (AVAD) ist Pflicht. Über die gesetzlich vorgeschriebene Qualifizierung selbstständiger Versicherungsvermittler hinaus haben sich die Versicherungsunternehmen im Manteltarifvertrag verpflichtet, auch den angestellten Werbeaufwänd durch die Ablegung einer IHK-Prüfung entsprechend zu qualifizieren. Die stetige Weiterbildung der Versicherungsvermittler ist in der Versicherungswirtschaft Standard. Die Versicherungsunternehmen arbeiten nur mit Versicherungsvermittlern zusammen, die sich laufend fortbilden und dies auch nachweisen.“

Wie diese „laufende Fortbildung“ für Makler auszusehen hat, steht jedoch noch nicht abschließend fest. Wer weiß, vielleicht reicht ja schon die Teilnahme an einer Roadshow. Dort liefern Experten dann auch die Antworten zu den wichtigen Fragen zur Euro-Krise oder zur Bürgerversicherung.

ERFOLGS MODELL

# Verlängert: Das 4Plus-Programm geht weiter – auch 2013 mit SHU-Aktionstarif punkten

Wegen der positiven Resonanz im vergangenen Jahr werden besonders nachgefragte Aktions-Vorteile auch in den kommenden sechs Monaten weiter gewährt. Für Makler bieten sich Verkaufschancen und die Möglichkeit, Kundenbestände zu günstigen und leistungsstarken Produkten umzudecken.

Das vergangene Jahr stand bei der Gothaer in den privaten Sach-, Haftpflicht- und Unfallversicherungen ganz im Zeichen des 4Plus-Programms. Weil jede Jahreszeit bei den zu versichernden Risiken eigene Akzente setzte, konnten Makler und ihre Kunden von den alle drei Monate wechselnden Aktionsprodukten profitieren. Die Aktion wurde so positiv aufgenommen, dass die Gothaer zwei besonders attraktive und nachgefragte Vorteile auch im ersten Halbjahr 2013 gewährt. Und das gleich für alle Produkte des 4Plus12-Programms.

Der wichtigste Punkt auf der Vortellsliste ist die Verlängerung des preislich attraktiven Aktionstarifs für Privatkunden bis zum 30. Juni 2013. Das heißt im Klartext: deutliche Beitragsnachlässe für die Kunden auf die Produkte der Gothaer.

**Beispiel: Wohngebäudeversicherung**

Aufgrund der marktweit schlechten Schadensituation wurden auch bei der Gothaer die Beitragssätze zur Wohngebäudeversicherung zum 1. Januar angepasst. Hinzu kommt eine Erhöhung durch die sich jährlich ändernden Faktoren in der gleitenden Neuwertversicherung. Besonders attraktiv bleibt der Beitrag der Gothaer WohngebäudeTop mit Plus-Deckung für Neubauten (30 Prozent Nachlass) und Einfamilienhäuser (zehn Prozent Nachlass). Auch durch Vereinbarung einer Selbstbeteiligung in Höhe von 500 Euro kann der Beitrag erheblich (30 Prozent Nachlass) reduziert werden und weiterhin ein leistungsstarker Schutz mit hohen Entschädigungsgrenzen angeboten

werden. Voraussetzung für die Nachlassgewährung ist Schadenfreiheit in bestimmten Gefahren.

**Beispiel: Privathaftpflicht**

Die PrivathaftpflichtTop mit Plus-Deckung, das Spitzenprodukt in der Gothaer-Haftpflichtfamilie, bietet Deckungssummen bis 20 Millionen Euro sowie erweiterte Leistungen wie Forderungsausfalldeckung ohne Mindestschadenshöhe und Gefälligkeitschäden, beides bis zur gewählten Deckungssumme. Auch sind Schäden beim Be- und Entladen von Kraftfahrzeugen bis 2.500 Euro mitversichert. Nicht marktüblich: Die Gothaer verzichtet hierbei gänzlich auf versteckte Selbstbehalte.

**Beispiel: Hausratversicherung**

Auch hier kann die Gothaer HausratTop mit Plus-Deckung eine Menge mehr. So zahlt sie zum Beispiel auch bei Diebstahl von Bargeld oder Geldkarten aus dem Krankenhaus, bei Diebstahl aus Kraftfahrzeugen, bei Trickdiebstahl oder auch für die Sportausrüstung außerhalb der Wohnung. Bei grober Fahrlässigkeit schützt die Plus-Deckung bis zur Versicherungssumme.

**Beispiel: Unfallversicherung**

Schon der günstige Basisschutz zeichnet sich durch Leistungen aus, die über dem Marktdurchschnitt liegen. Wegen des gewährten Beitragsnachlasses im Aktionstarif empfiehlt

Noch bis zum 30. Juni 2013: Aktionsprodukte zu Sonderkonditionen.



sich aber jetzt die leistungsstarke Gothaer UnfallTop mit Plus-Deckung zu attraktiven Prämien. Die Produktvariante verfügt über eine hervorragende Gliedertaxe und bietet Schutz bei Verletzungen durch Eigenbewegung. Wertvolle Reha-Assistanceleistungen mit finanzieller Hilfe bis zu 15.000 Euro sind mit eingeschlossen.

Vorteil Nummer zwei: In allen genannten Produkten ist darüber hinaus das Gothaer Garantie-Paket eingeschlossen. Das heißt: Alle Gothaer Kundeninformationen und Versicherungsbedingungen entsprechen

den GDV-Musterbedingungen und beinhalten die vom Arbeitskreis Beratungsprozesse empfohlenen Leistungsinhalte. Werden Kundeninformationen und Versicherungsbedingungen ausschließlich zum Vorteil und ohne Mehrbeitrag geändert, so werden diese dem Vertrag im Rahmen der Innovationsklausel vom Zeitpunkt der Änderung an automatisch zugrunde gelegt.

Mit dem vorteilhaften Aktionstarif haben Makler die Chance, die möglicherweise in die Jahre gekommenen Bestandsverträge ihrer Kunden bei anderen Versicherungsgesellschaften auf bessere Konditionen und Leistungen zur Gothaer umzudecken.

Die Gothaer Maklerbetreuer bieten Maklern hierzu die technische Unterstützung.

[www.makler.gothaer.de/4plus12](http://www.makler.gothaer.de/4plus12)

Bis zu fünf Bonitätsaukünfte pro Kalenderjahr können über bestehende oder mögliche zukünftige gewerbliche Vertragspartner ohne Zusatzkosten eingeholt werden. So können Unternehmer bereits vor Vertragsschluss auf Nummer sicher gehen und sich schon bevor der Vertrag geschlossen wird über die Zahlungsmoral der Gegenseite informieren. JurContract kommt für gewerbliche Kunden infrage, deren Unternehmen maximal 50 Mitarbeiter beschäftigt und deren Brutto-Jahresumsatz des Betriebs unter fünf Millionen Euro nicht übersteigt. Es muss der KompaktPlus-Rechtsschutz oder der Kompakt-Rechtsschutz mit JurWay versichert sein. Und außerdem muss das Unternehmen zu den versicherbaren Branchen zählen – diese können beim zuständigen Maklerbetreuer erfragt werden.

POLICE JURCONTRACT

## Damit Vertragsstreitigkeiten nicht existenzbedrohend werden

Der Gothaer Partner ROLAND Rechtsschutz gibt Maklern mit der Police JurContract ein effektives Instrument für ihre gewerblichen Kunden an die Hand.

Eine gerichtliche Auseinandersetzung kann selbstständige Unternehmer viel Geld, Zeit und Nerven kosten. Vor allem vertragsrechtliche Streitigkeiten mit Geschäftspartnern oder Lieferanten können den wirtschaftlichen Erfolg des Unternehmens nachhaltig schädigen. Damit ein solcher Rechtsstreit am Ende nicht zu einer existenzbedrohenden Angelegenheit wird, sollten sich kleine und mittelständische Unternehmen entsprechend absichern. Der Gothaer

Partner ROLAND Rechtsschutz schließt mit seiner Police JurContract eine Lücke im Versicherungsschutz und gibt Maklern damit ein effektives Instrument an die Hand. Denn häufig waren bislang vertragliche Streitigkeiten aus dem gewerblichen Bereich nicht versicherbar oder konnten nur zu sehr hohen Beiträgen abgesichert werden.

**Günstiger Beitrag**

Mit JurContract können ROLAND-Kunden vertragsrechtliche Streitigkeiten



Michael Kurtenbach sieht vor allem in der betrieblichen Krankenversicherung der Gothaer hervorragende Marktchancen.

INTERVIEW

# „Trotz drohender Bürgerversicherung empfehlen wir die PKV mit gutem Gewissen“

Interview mit Michael Kurtenbach, Vorstandsvorsitzender der Gothaer Krankenversicherung, über die Zukunft der PKV, Billigtarife, Beitragsanpassungen und die Wahlen im Herbst.

**GoNews:** Herr Kurtenbach, in den Medien ist die PKV derzeit ganz schön unter Beschuss: heftige Beitragsanpassungen, unbezahlbar im Alter, zu hohe Provisionen. Mit welchen Argumenten würden Sie Ihre Kunden überzeugen, eine private Krankenversicherung abzuschließen?

**Kurtenbach:** Dass wir als private Krankenversicherer Lösungen für das Problem der Beitragsanpassungen finden müssen, hat die Branche erkannt. Es ist eine gemeinsame Überzeugung aller PKV-Unternehmen, dass wir aus uns selbst sinnvolle Lösungsvorschläge entwickeln und zu Ergebnissen kommen müssen. Das zu erledigen ist nicht Sache des Staates.

**GoNews:** Gibt es denn schon konkrete Vorstellungen über den Weg?

**Kurtenbach:** Ein Mittel wäre die Absenkung des Rechnungszinses für die Alterungsrückstellungen. Durch höhere Zinsüberschüsse könnten wir ein größeres finanzielles Polster für die Beitragsentwicklung im Alter schaffen. Zurzeit entwickelt die Gothaer zudem einen Beitragsentlastungstarif, dessen Einführung für Sommer 2013 geplant ist. In jüngeren Jahren zusätzlich zur Vollversicherung abgeschlossen, führt ein solcher Tarif zu einer Absenkung der Beiträge im Alter. Bei der genaueren Ausgestaltung sind verschiedene Modelle vorstellbar, etwa die Beitragssenkung im Alter um einen festen Euro-Betrag. Besonders für Arbeitnehmer, die noch Freiräume beim Arbeitgeberanteil haben, ist der Abschluss eines solchen Tarifs interessant.

**GoNews:** Die PKV hält sich zugute, wesentlich den medizinischen Fortschritt zu unterstützen. Welche Vorteile gibt es sonst noch?

**Kurtenbach:** Natürlich hat die PKV einige gewichtige Vorteile, beispielsweise die lebenslange Leistungsgarantie. Unsere Kunden müssen nicht wie in der GKV fürchten, dass sie über die Jahre einen Teil ihres Versicherungsschutzes verlieren. Dies hängt natürlich auch mit der soliden Finanzierung der PKV zusammen. Die Branche verfügt über Alterungsrückstellungen in einer Gesamthöhe von 170 Milliarden Euro und ist damit für den Anstieg bei den Gesundheitsausgaben infolge des demografischen Wandels gut gerüstet.

**GoNews:** Gibt es noch weitere Vorteile?

**Kurtenbach:** Darüber hinaus entwickelt sich die PKV auch qualitativ weiter, indem sie gerade bei Einsteigerarten Leistungsverbesserungen vornimmt. Dies betrifft beispielsweise eine deutliche Ausweitung bei den erstattungsfähigen Hilfsmitteln als auch die Möglichkeit, die Sitzungsanzahl für ambulante Psychotherapie auf maximal 50 Sitzungen pro Kalenderjahr aufzustocken.

**Kurtenbach:** Zunächst einmal hat die Gothaer Kranken keine solchen Billigtarife, wie sie vereinzelt am Markt

zu finden sind, im Produktangebot. Generell lautet meine Empfehlung: Man wechselt in die PKV in erster Linie wegen des Leistungs niveaus, und folglich sollte man auch in einem leistungsstarken Tarif einsteigen. Der Vorteil ist, dass in leistungsstarken Tarifen schneller und in höherem Maße Alterungsrückstellung aufgebaut wird, als dies beispielsweise in Einsteiger- oder Großschadentarifen der Fall ist. Im Alter ist dann unter Anrechnung der aufgebauten Alterungsrückstellung immer noch der Wechsel in einen Mittelklassentarif möglich.

**GoNews:** Die privaten Krankenversicherer werben seit geraumer Zeit mit ihren Angeboten im Rahmen der betrieblichen Krankenversicherung. Welche Geschäftschancen sehen Sie für die Zukunft in diesem Modell, und wie ist die Gothaer Kranken hier aufgestellt?

**Kurtenbach:** Wir zählen zu den ersten PKV-Unternehmen, die dieses Modell am Markt etabliert haben. Natürlich erkennen inzwischen auch viele Mitbewerber die enormen Geschäftschancen. Aus vielen Gesprächen mit Personalverantwortlichen von Unternehmen weiß ich um die große Bedeutung der betrieblichen Krankenversicherung für die Mitarbeiterbindung. Deshalb ist deutlich erkennbar, dass in letzter Zeit die arbeitgeberfinanzierte Variante im Kommen ist, das heißt, immer mehr Firmen die Beitragszahlung für diese Produkte übernehmen.

**GoNews:** Wo sehen Sie denn noch weitere Verkaufschancen für das Jahr 2013?

**Kurtenbach:** Unser Spitzentarif Medi-Vita gehörte schon in der Bisex-Welt zu den fünf besten Angeboten am PKV-Markt. Das soll er auch in Uni-sex bleiben. Dann wird der neue Beitragsentlastungsbaustein sicher für weiteres Geschäft sorgen. Darüber hinaus planen wir die Entwicklung einer völlig neuen Pflege-Tariffamilie. Und wir werden wahrscheinlich Medi-Plus einführen, einen Baustein, der auf dafür passende Tarife aufgesetzt werden kann und eventuell vorhandene Leistungslücken ausgleicht. Weiterhin sind die Ergänzungspolice zur GKV ein Wachstumsgeschäft. Im März wird die Gothaer darüber hinaus im Kollektivgeschäft UniAge-Tarife einführen.

**GoNews:** Was dürfen wir darunter verstehen?

**Kurtenbach:** In Kollektivverträgen erfolgt bisher alle zehn Jahre ein altersbedingter Beitragssprung. Für die Beschäftigten besteht dabei die Gefahr, in höherem Alter die steuerlich relevante Grenze von 44 Euro zu übertreten. Dieses Problem werden wir mit UniAge, also einem gleichbleibenden Beitrag über alle Altersstufen hinweg, lösen.

**GoNews:** Im Herbst stehen Neuwahlen zum Bundestag an. Sind Sie auf die mögliche Bürgerversicherung vorbereitet?

**Kurtenbach:** Angesichts der aktuellen demoskopischen Umfragen halte ich die Einführung einer Bürgerversicherung für wenig wahrscheinlich. Unabhängig davon kann die PKV weiterhin

guten Gewissens empfohlen werden. Denn auch die SPD will die PKV nicht mehr abschaffen, sondern im Neugeschäft nur noch ein einheitliches „Bürgerversicherungs“-Produkt zulassen. Und das bedeutet weiterhin einen freien Wettbewerb. Bestandskunden können dann entweder in ihrem derzeitigen PKV-Volltarif bleiben. Oder sie wechseln in den Bürgerversicherungstarif ihres Krankenversicherers. Da die Bürgerversicherung jedoch keine Altersrückstellung kennt, könnte man die angesparten Mittel durch den Abschluss von Zusatzversicherungen aufbauend auf dem Bürgerversicherungstarif verwenden. Es kann für einige Menschen in der Bürgerversicherungswelt der GKV auch sehr teuer werden. So planen etwa die Grünen, neben Arbeitseinkünften auch zusätzliche Einnahmen wie Miete, Zinsen oder Ähnliches mit zur Beitragsberechnung in der Krankenversicherung heranzuziehen.

**GoNews:** Angenommen, ein Kunde bleibt in seinem PKV-Vertrag – müsste dann nicht eine „Vergreisung“ seines Tarifs befürchtet werden?

**Kurtenbach:** Nicht unbedingt, es gibt ja auch schon heute Altstarife, die sich relativ stabil halten. Das hängt sehr stark von der Bestandszusammensetzung ab.

**GoNews:** Ein ganz anderes Thema ist der so genannte Pflege-Bahr. Wie positioniert sich die Gothaer hierzu?

**Kurtenbach:** Wie viele Mitbewerber auch entscheiden wir im Laufe des ersten Halbjahres 2013, ob und wann wir dieses Produkt anbieten werden. Der Pflege-Bahr ist ja mit einigen für die PKV wesensfremden Elementen ausgestattet, wie Kontrahierungszwang und dem Verzicht auf eine Gesundheitsprüfung. Und auch der Vertrieb wird sich kaum für die Vermittlung eines Produktes erwärmen können, für das er nur eine bescheidene Provision erhält. Generell ist aber das Thema Pflege für uns ein wichtiges Produktthema im kommenden Jahr. Ob es in Richtung klassischer Tarife geht, in Richtung Pflege-Bahr oder in Richtung einer Kombination aus beidem, werden wir noch zu entscheiden haben.

**GoNews:** Mindestleistungen und die von Ihnen angesprochene Absenkung des Rechnungszinses haben die PKV im Unisex-Geschäft verteuert. Wie erklären Sie dies den Kunden?

**Kurtenbach:** Durch die Tatsache, dass die Unisex-Tarifwelt in vielerlei Hinsicht nicht mit der bisherigen Bisex-Tarifwelt vergleichbar ist. Bekanntlich wird die Branche die Unisex-Umstellung auch dazu nutzen, weitere Änderungen, wie eine Absenkung des Rechnungszinses oder die bereits erwähnten Leistungsverbesserungen mit umzusetzen.

**GoNews:** Wie schätzen Sie den Markt für das Jahr 2013 ein?

**Kurtenbach:** In der Vollversicherung wird der Markt eher kleiner und keinesfalls einfacher werden, in der Zusatzversicherung sind auch weiterhin hervorragende Wachstumschancen vorhanden. Diese gilt es zu nutzen.



Nicht erst wenn der Rechtsstreit vor Gericht landet, bürgt JurContract für die optimale juristische Absicherung.

VERANSTALTUNGEN FÜR MAKLER

# Immer gut informiert – die GoFuture Zukunftsforen 2013

Neun bundesweite Veranstaltungen im Februar, März und April. So bringt die Gothaer die Makler auf den neuesten Stand – eine optimale Vorbereitung für Kundengespräche.



**A**uch in diesem Jahr geht die Gothaer wieder mit den „GoFuture Zukunftsforen 2013“ bundesweit auf Tour, um Makler zu informieren. Dabei berichten die Gothaer Vorstände Dr. Helmut Hofmeier und Michael Kurtenbach über das betrieb-

liche Gesundheitsmanagement und die betriebliche Altersversorgung und beleuchten außerdem, wie sich die gerade eingeführten Unisex-Tarife auf das Maklergeschäft auswirken.

Weitere wichtige Themen der Roadshow sind die Wachstumsge-

schäftsfelder im Kollektivgeschäft und der Berufsunfähigkeitsversicherung. Makler erfahren ebenfalls, welche Themen im Wahljahr auch für die Versicherungsbranche interessant sind. Dabei spielen die mögliche Bürger-

versicherung und die verschiedenen

Programme der Parteien hierzu eine wesentliche Rolle.

Wie gewohnt werden auch auf diesen Veranstaltungen externe Referenten mit interessanten Themen zu Wort kommen. So berichtet beispielsweise der Extremsportler Joey Kelly, wie man

sich auch in schwierigster Lage neu motivieren kann.

Die Einladungen zu den neun Roadshow-Veranstaltungen, die in besonders attraktiven Locations stattfinden, werden von den Maklerdirektionen in den nächsten Wochen verschickt.

KOOPERATION GOTHAER UND ING

## Globales Netzwerk für Global Player

Das ING Employee Benefits – Global Network bietet der Gothaer als exklusivem deutschen Versicherungspartner den Zugang zum weltweit operierenden Großkunden ING Konzern.

**V**ersicherungsschutz in Zeiten der Globalisierung: Die Zahl der weltweit aktiven Unternehmen steigt seit Jahren – und mit ihr der Bedarf an multinationalen Lösungen zur Altersvorsorge und Personenversicherung. Selbst kleine und mittelständische Unternehmen besitzen heute Vertriebs- und Fertigungsstätten im Ausland.

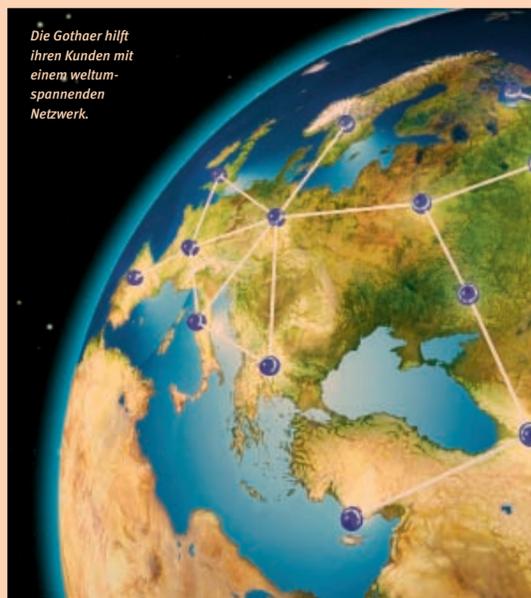
triebliche Versorgung angeboten oder müssen vielleicht privat absichert werden. Darüber hinaus gilt es, zahlreiche unterschiedliche Höchstgrenzen und Beitragslimits zu berücksichtigen. Vielen Konzernen fehlen aber das entsprechende Know-how sowie die Zeit und Ressourcen, sich mit diesen länderspezifischen Regelungen zu beschäftigen.

Die Lösung liegt im Netzwerk: So vertrauen ING-Großkunden, die in Deutschland Niederlassungen betreiben, dem ING Employee Benefits – Global Network – und somit der Gothaer. Als exklusiver deutscher Versicherungspartner des Netzwerks stellt die Gothaer den ING-Kunden umfassendes Know-how zur Verfügung und bietet im Bereich der Personenversicherung und betrieblichen Altersversorgung wettbewerbsfähige Lösungen an, die den hiesigen rechtlichen und marktüblichen Rahmenbedingungen entsprechen. Dabei ist die Gothaer in der Lage, die betriebliche Altersversorgung in allen Einzelheiten – auch auf Englisch – umfassend zu erläutern

und abzubilden. Gleichzeitig lassen sich die Vorteile und das internationale Know-how des ING-Netzwerks je nach Anforderungen und Bedürfnissen auch für deutsche Kunden, die im Ausland operativ tätig sind, optimal nutzen – und das weltweit. Die Gothaer hilft bei der Einführung von neuen oder bei der Optimierung von bestehenden Versorgungssystemen unter Beachtung der jeweiligen lokalen rechtlichen und steuerlichen Gegebenheiten. Durch die weltweite Expertise des ING Employee Benefits – Global Network ist sie in der Lage, die jeweilige Marktüblichkeit der angebotenen Versorgungssysteme zu gewährleisten.

### Direkter Kontakt zu den lokalen Unternehmen

Über den direkten Kontakt zu den lokalen Versicherungsunternehmen und der Netzwerkzentrale in Brüssel kann die Gothaer auf regelmäßig aktualisierte länderspezifische Informationen über Versorgungs- und Sozialversicherungssysteme, entsprechende



Die Gothaer hilft ihren Kunden mit einem weltumspannenden Netzwerk.

generelle und steuerliche Gesetzgebungen und über marktkonforme Absicherungsmodelle zugreifen – allesamt Informationen, die ohne das weltweite Netzwerk nur schwer zu beschaffen wären.

Übrigens: Zusätzlich stellt die Gothaer über die Netzwerkbeteiligung

besondere Produkte und Dienstleistungen im Krankenversicherungsbereich zur Verfügung, zum Beispiel die so genannte Expatriate Health Insurance – ein weltweit gültiger Krankenversicherungsschutz für Auslandsentsandte und Angestellte aus Drittländern.

KUNDENSICHERHEIT

# Unisex – jetzt zahlt sich das Optionsrecht aus

Perfekter Service für Kunden und Vertriebspartner: Gothaer überprüft Anfang 2013 die Verträge. Bietet Unisex höhere Garantiewerte, erhält der Kunde automatisch ein Angebot.

**S**eitdem die Einführung der Unisex-Tarife bekannt wurde, stellten sich für Kunden und Vertriebspartner viele Fragen. Sollte man mit einem Neuabschluss warten, könnte vom alten in den neuen Tarif gewechselt werden, für wen würden die neuen Tarife preiswerter und für wen teurer? Fragen über Fragen, die Vertriebspartner und Kunden landauf, landab gleichermaßen beschäftigten. Nicht so bei der Gothaer.

Seitdem die Einführung der Unisex-Tarife bekannt wurde, stellten sich für Kunden und Vertriebspartner viele Fragen. Sollte man mit einem Neuabschluss warten, könnte vom alten in den neuen Tarif gewechselt werden, für wen würden die neuen Tarife preiswerter und für wen teurer? Fragen über Fragen, die Vertriebspartner und Kunden landauf, landab gleichermaßen beschäftigten. Nicht so bei der Gothaer.

Seitdem die Einführung der Unisex-Tarife bekannt wurde, stellten sich für Kunden und Vertriebspartner viele Fragen. Sollte man mit einem Neuabschluss warten, könnte vom alten in den neuen Tarif gewechselt werden, für wen würden die neuen Tarife preiswerter und für wen teurer? Fragen über Fragen, die Vertriebspartner und Kunden landauf, landab gleichermaßen beschäftigten. Nicht so bei der Gothaer.

Der Verwaltungsaufwand für den Vermittler reduziert sich auf ein Minimum. Denn egal, welchen Weg der Antrag auch geht – er kann gemeinsam mit seinem Kunden die alternativen Tarife in Ruhe vergleichen und die attraktivere Variante wählen.

**Perfekter Service**  
**Makler und Kunde müssen nicht selbst tätig werden.**  
**Automatische Vertragsprüfung**  
**Automatisches Angebot**  
**Makler/Kunde prüfen gemeinsam**

### Ab sofort prüft die Gothaer automatisch alle Verträge

Denn schon Mitte Mai vergangenen Jahres hatte das Unternehmen allen Vermittlern eine attraktive Möglichkeit an die Hand gegeben, bei ihren Kunden zu punkten: das Unisex-Optionsrecht. Und der Erfolg zeigt: Es war der richtige Weg. Mit dem Optionsrecht konnten die Kunden beruhigt ihre Verträge in der seinerzeit gültigen Bisex-Tarifwelt abschließen, ohne dass sie Gefahr liefen, später von eventuell höheren Leistungen der neuen Unisex-Tarife ausgeschlossen zu werden. Das Angebot war beispielsweise in der privaten Rentenversicherung für Frauen klar: Bietet der Unisex-Tarif höhere Garantiewerte, garantiert die Gothaer den Wechsel in diesen Tarif rückwirkend von Beginn an.

Jetzt setzt die Gothaer diesen Vorteil in die Praxis um. Seit Anfang dieses Jahres überprüft die Gothaer automatisch alle Verträge der Kunden mit Unisex-Optionsrecht. Führt eine Umstellung in den Unisex-Tarif zu höheren Garantiewerten, erhält der Kunde von der Gothaer automatisch ein individualisiertes Umstel-



Mit dem Optionsrecht konnte man beruhigt neue Verträge abschließen.

Die Gothaer Experten bieten in den Fondsbaskets jetzt noch umfangreichere Anlagemöglichkeiten.



TOP SELECT STRATEGIEN

Seit Jahresbeginn mehr Anlageflexibilität bei Fondspolice

Mehr Rendite mit Fondspolice – bei der Gothaer haben Kunden jetzt noch umfangreichere Möglichkeiten.

**S**eit Januar stehen ausgewählte Top Select Strategien, die sich bereits in den Gothaer Produkten VarioRent plus-Fonds und BasisVorsorge Fonds bewährt haben, auch bei den Produkten Perikon, PflegeRent-Invest, Direktversicherung ReFlex und VarioRent-ReFlex zur Auswahl. Makler können ihren Kunden künftig für diese Produktlösungen die Baskets Aktien pur, Nachhaltigkeit und Emerging Markets anbieten.

In den Fondsbaskets haben die Anlageexperten der Gothaer aus der bestehenden Fondspalette vielfach ausgezeichnete Fonds nach unterschiedlichen Anlagethemen ausgewählt und für ihre Kunden zusammengestellt.

Zeitgleich wurde die bisher bestehende Garantie-/Wertsicherungsfondspalette bei der Direktversicherung ReFlex und VarioRent-ReFlex um einen vierten Garantiefonds ergänzt. Der HSBC Global Emerging Markets protect 80 Dynamic setzt seinen Schwerpunkt in den Aktienmärkten der Schwellenländer. Zusammen mit den drei bisherigen Garantie-/Wertsicherungsfonds DWS Garant 80 FPI (Schwerpunkt: Aktien weltweit), dem DWS Funds Invest Sachwertstrategie (Schwerpunkt: Sachwerte) und LBB INVEST Europa-80 Save-INVEST (Schwerpunkt: Aktien Europa) können die Kunden bei den modernen Hybrid-Produkten der Gothaer je nach persönlicher Anlagermentalität einen aus vier Garantie-/Wertsicherungsfonds mit unterschiedlichen Anlagestrategien auswählen.

Und es gibt seit Januar eine dritte Neuerung. In den Produkten BasisVorsorge Fonds und VarioRent plus-Fonds ist ein neuer Basket zum Thema Dividenden und Erträge hinzugekommen. Dieser Basket investiert überwiegend in Fonds mit dividendenstarken Aktien. Hierbei hat der Kunde die Möglichkeit, neben Kurssteigerungen auch laufende Erträge zu erzielen. Zur Portfolioabsicherung werden 20 Prozent der Beiträge in einen Rentenfonds investiert. Wie alle Baskets besteht er aus fünf Einzelfonds.

ERFOLGSSTORY GOTHAER SBU



QR-Code scannen und mehr zur neuen SBU erfahren

## Berufsunfähigkeitsversicherung – top über den Arbeitgeber

Arbeitnehmer können finanziellen Schutz bei Berufsunfähigkeit über den Arbeitgeber zu attraktiven Konditionen absichern. Es gibt ein eignes auf die Rahmenbedingungen der bAV ausgerichtetes Bedingungsmerk.

**N**achdem die neue selbstständige Berufsunfähigkeitsversicherung der Gothaer bereits im Privatkundengeschäft sehr gut angenommen wurde, setzte sich dieser Trend im Jahresendgeschäft insbesondere bei der SBU als Direktversicherung und als Belegschaftsgeschäft fort. So spiegelt sich die Erfolgsstory der Gothaer SBU auch in der betrieblichen Altersversorgung wider.

Die Direktversicherung Berufsunfähigkeitspolice ist für Arbeit-

geber und Arbeitnehmer gleichermaßen interessant. Beispiel: Lässt ein 30-jähriger Beschäftigter (ledig, kirchensteuerpflichtig, Überschussystem: Sofortbonus etc.) mit einem Jahresbruttoeinkommen von 30.000 Euro 1.200 Euro Jahresbeitrag per Entgeltumwandlung in eine Direktversicherung Berufsunfähigkeitspolice fließen, kostet dieser wichtige Schutz unter dem Strich nur rund 591 Euro. Denn er spart fast 249 Euro Sozialabgaben und obendrein 360 Euro an Steuern. So kann er diesen elementar wichtigen

Schutz wegen der hohen staatlichen Förderung preiswert unter Dach und Fach bringen. Im Fall der Fälle erhält er eine garantierte monatliche Rente bei Berufsunfähigkeit von 2.236 Euro, die sich durch den Sofortbonus aus der Überschussbeteiligung auf insgesamt 3.063 Euro monatlich erhöht (nach derzeit gültigen Überschussätzen).

Auch der Arbeitgeber profitiert und spart durch die Entgeltumwandlung kräftig Lohnnebenkosten. Diese kann er – wenn er möchte – wiederum als Arbeitgeberzuschuss an den Beschäft-

tigten weiterreichen. Für das Kollektivgeschäft im Rahmen der bAV kann je nach Anzahl und Beteiligungsquote der versicherten Arbeitnehmer eine stark verkürzte Gesundheitsklärung bis hin zur einfachen Dienstobliegenheitsklärung vereinbart werden. Das erleichtert den Abschluss erheblich!

Alternativ zur betrieblichen Altersversorgung kann der Arbeitgeber einen Rahmenvertrag mit der Gothaer schließen und dadurch seinen Mitarbeitern die Absicherung des Berufsunfähigkeitsrisikos auf privater Basis zu besonders günstigen Beiträgen ermöglichen. Auch hier gelten je nach Beteiligungsquote vereinfachte Annahmerichtlinien.

Für Arbeitgeber bieten diese Lösungen auch im Hinblick auf die Stichworte Fachkräftemangel und Mitarbeiterbindung unschlagbare Vorteile. Sie verbessern die Attraktivität des Arbeitsplatzes und beweisen darüber

hinaus soziale Kompetenz. Für die Vertriebspartner hält die Gothaer einen Top-Service bereit. Risikovorabfragen für Einzelverträge können über ein Online-Portal gestellt werden, eine Service-Hotline steht telefonisch für die Risikoprüfung bereit. Der Gothaer BU-Check erleichtert die Ermittlung der Versorgungslücke der Kunden. Das Programm steht als Download im Maklerportal zur Verfügung. Darüber hinaus unterstützen Firmenspezialisten bei der Beratung vor Ort.

**• Top im Wettbewerbsvergleich**  
**• Starter-Option für Berufseinsteiger**  
**• Einzigartiger Familienbonus**  
**• Kollektivgeschäft: DOE oder vereinfachte Gesundheitsklärung**

Im mag hier klicken und den Film zur SBU ansehen!

www.makler.gothaer.de/sbu

Alle Highlights im Überblick

- Vorteile für Arbeitnehmer:**  
 Auch Verbraucherschützer empfehlen die Absicherung dieses existenziell bedeutenden Risikos. Der Arbeitnehmer profitiert davon:
- Berufsunfähigkeitschutz mit Top-Bedingungen
  - erstklassiges Preis-Leistungs-Verhältnis
  - optionale Rentendynamik von 1% bis 3%
  - einzigartiger Familienbonus für Versicherte mit Familie
  - niedrige Anfangsbeiträge für Berufseinsteiger und Auszubildende
  - Ersparnis von Lohnsteuern und Beiträgen zur Sozialversicherung
  - Besteuerung im Leistungsfall zu einem meist geringeren Steuersatz

- Ideal für Arbeitgeber – auch als Mittel der Mitarbeiterbindung:**  
 Der Fachkräftemangel macht Mitarbeiterbindung immer wichtiger. Dem Arbeitgeber stehen mehrere Wege offen:
- Entgeltumwandlung: niedrigere Lohnnebenkosten
  - Arbeitgeberzuschuss: gesparte Lohnnebenkostenanteile an Arbeitnehmer weitergeben
  - Rahmenvertrag: Der Arbeitgeber ermöglicht dem Arbeitnehmer die Privatvorsorge zu besonders günstigen Beiträgen
  - minimaler Verwaltungsaufwand
  - keine Bilanzberührung und keine PSV-Pflicht
  - Beiträge sind Betriebsausgaben und mindern den zu versteuernden Gewinn.

NEUERUNGEN

Das ändert sich 2013

**M**it der Einführung der Unisex-Tarife gibt es auch einige Neuerungen. Nachfolgend die wichtigsten Änderungen für 2013.

**Unisex-Tarife: Darüber freuen sich die Kunden**

Ab 1. Januar 2013 gelten die neuen Unisex-Tarife für Frauen und Männer. Bei manchen Produkten wird es dabei deutlich günstiger für die Kunden. Frauen dürfen sich bei den Rentenversicherungen und vor allem in der selbstständigen Berufsunfähigkeitsversicherung (SBU) in den Berufsgruppen 1++ bis 2+ über niedrigere Beiträge gegenüber den Bisex-Tarifen freuen. Für Männer sinken die Beiträge bei der Kapitallebensversicherung, bei der Absicherung gegen Schwere Krankheiten (Gothaer Perikon) und bei der SBU in der Berufsgruppe 3. Die konventionelle Risikolebensversicherung wird für Männer sogar deutlich günstiger.

**Praktische Universalanträge für Leben und Pensionskasse**

Nur noch ein Formular: Um die Antragsaufnahme zukünftig noch einfacher zu gestalten, gibt es für die Unisex-Tarifgeneration zwei neue Universalanträge. Diese gelten einheitlich für alle Produkte der Gothaer Lebensversicherung (215804) und der Gothaer Pensionskasse (215801). Ausnahmen: Gothaer ErgänzungsVorsorge (Riester-Rente), Perikon Junior und Gothaer KinderVorsorge. Die Vorteile:

- EIN Antrag für verschiedene Produkte
- einheitlicher Aufbau aus zwei Teilen: „Antragsteil: „Persönliche Daten“ und „Antragsteil: Tariffdaten“
- keine zusätzlichen Tariffdaten im „Antragsteil: Persönliche Daten“
- Einheitliche Berufsgruppensystematik:
- BUZ und EUZ (außer Pensionskasse) wie bei SBU mit acht Berufsgruppen und der möglichen Besserstellung durch drei Zusatzfragen.

GOTHAER UMFRAGE IN DEUTSCHLAND

# Arbeit und Rente – gestern, heute und morgen

Arbeitsleben und Rentnerdasein haben sich radikal verändert. Das ergab die aktuelle und repräsentative Umfrage bei deutschen Bundesbürgern, die die Gothaer vom Meinungsforschungsinstitut Forsa durchführen ließ. Besonders bemerkenswert: die große Schere zwischen vorhandenen Ängsten und tatsächlicher Absicherung.

Die Deutschen sind im europäischen Vergleich wahre Wohlstandsbürger, jahrzehntlang daran gewöhnt, dass es immer so weitergehen wird. Und nun das: Das Gespenst der Altersarmut geht um, sogar die Bundesregierung weist mittlerweile ungeschminkt darauf hin, dass nur noch private Vorsorge tatsächliche finanzielle Sicherheit im Alter ermöglichen kann. Doch kommt das bei den Bürgern an, wie leben sie, was denken sie?

Die Gothaer wollte es genau wissen und hat das Meinungsforschungsinstitut Forsa im Spätsommer 2012 insgesamt 1.518 Bürger zwischen 20 und 70 Jahren befragen lassen. Den vielzitierten Eckrentner gibt's danach immer seltener, von einer durchgängigen Erwerbsbiografie mit ihrem positiven Einfluss auf die gesetzliche Rente kann also nur noch bedingt die Rede sein. Denn 36 Prozent der Befragten, also mehr als jeder Dritte, haben ihre Berufstätigkeit einmal oder mehrmals für jeweils mindestens ein halbes Jahr unterbrochen.

## Mehr Flexibilität und Mobilität

Bei den Frauen mit 42 Prozent gegenüber den Männern mit 27 Prozent und in den alten Bundesländern (36 Prozent gegenüber 31 Prozent in den neuen Ländern) war dies stärker ausgeprägt. Häufigste Gründe für diese Intervalle waren Arbeitslosigkeit und Erziehungszeiten. Wobei der

Jobverlust für Ostdeutsche mit einem Anteil von 67 Prozent weitaus häufiger eine Ursache war als für Westdeutsche mit 40 Prozent.

Erhellend für die Entwicklung am Arbeitsmarkt mit ihren immer höheren Anforderungen an Flexibilität und Mobilität waren die Antworten zur Frage nach der Anzahl der Arbeitgeber. Im Durchschnitt aller Altersgruppen und Bildungsniveaus lag deren Zahl bei 3,4 Firmen. Es fällt dabei nicht nur auf, dass mit steigender Bildung die Bereitschaft zum Arbeitgeberwechsel nachlässt. So lag der Durchschnittswert von Befragten mit Abitur oder abgeschlossenem Studium bei 2,5, in der Gruppe mit mittlerem Schulabschluss stieg er auf 3,4 und bei Umfrageteilnehmern, die lediglich über einen Hauptschulabschluss verfügten, bei 4,3 unterschiedlichen Unternehmen. Wobei – nur nach Alter berechnet – die 51- bis 60-Jährigen vier Arbeitgeber hatten, die heute 31- bis 40-Jährigen jedoch bereits 3,1.

Offenbar gibt es also einen Trend zu häufigerem Arbeitsplatzwechsel.

Doch was bereitet den Deutschen die größten Sorgen und Ängste? An erster Stelle stehen fast erwartungsgemäß die Nöte, dass einem Familienmitglied etwas Schlimmes zustoßt (57 Prozent), an zweiter mit 56 Prozent, dass die Befragten selbst oder ihre Familienangehörigen schwer erkranken.

## Angst vor Altersarmut auf Platz 3

Mit 36 Prozent an dritter Stelle folgt jedoch bereits die Angst vor dem sozialen Abstieg durch eine Verschlechterung der Einkommenssituation und sozialen Lage sowie durch den Verlust des Arbeitsplatzes. Mehr als jeder Dritte Deutsche fürchtet mithin um seine finanzielle Zukunft. Sehr ausgeprägt ist dies bei den 50- bis 60-Jährigen. Etwa jeder zweite Befragte sieht die Gefahr als real an, dass die eigene



Rente im Alter nicht mehr zum Leben reichen wird. Dies befürchten jedoch am meisten die jüngeren Befragten zwischen 20 und 30 Jahren (66 Prozent) beziehungsweise zwischen 31 und 40 Jahren (65 Prozent). Bei den 41- bis 50-Jährigen liegt der Anteil bei 46 Prozent. In der Diskussion steht mehr und mehr auch das soziale Rentensystem. So schwindet zunehmend die Akzeptanz für den Generationenvertrag; nur noch jeder Zweite hält es für gerecht, eine zunehmende Zahl findet, dass die jüngere Generation zu stark belastet wird. Es kann deshalb kaum verwundern, dass mit 56 Prozent mehr als die Hälfte der Arbeitnehmer lieber vollständig in eigener Regie fürs Alter vorsorgen würde. Gerade mal 37 Prozent ziehen die gesetzliche Rentenversicherung vor.

## Nachholbedarf bei der Absicherung

Besonders groß sind auch die Sorgen, bei Pflegebedürftigkeit nicht ausreichend abgesichert zu sein. 65 Prozent der Befragten befürchten dies. Vor allem die Angst vor dem Verlust an Selbstständigkeit (63 Prozent) sowie vor Krankheit und Gebrechlichkeit (62

Prozent) beschäftigen die Befragten. Am meisten ausgeprägt sind diese Ängste in der Altersgruppe der 51 bis 60-Jährigen.

Doch von der Erkenntnis bis zum Handeln ist es noch ein Stück des Weges. Denn der Grad der Absicherung gegen die biometrischen Risiken Tod, Berufsunfähigkeit, Schwere Krankheiten, Pflegefall steht in krassm Gegensatz zum Gefahrenbewusstsein. So haben nur elf Prozent der Befragten eine Pflegeversicherungsversicherung abgeschlossen, weitere acht Prozent besitzen eine Versicherung zur finanziellen Absicherung bei Schwere Krankheiten (Dread Disease). Am häufigsten wurden in dem Zusammenhang eine Berufsunfähigkeitsversicherung (34 Prozent) sowie eine Risikolebensversicherung (32 Prozent) abgeschlossen. 40 Prozent gaben an, keine der genannten Versicherungen abgeschlossen zu haben. Den größten Anteil an den versicherten Personen stellt die Altersgruppe zwischen 61 und 70 Jahren, den geringsten Anteil stellen die jungen Menschen zwischen 20 und 30 Jahren.

Die Quote bei der Altersvorsorge sieht nicht viel besser aus: Nur 18 Prozent beschäftigen sich nämlich relativ häufig mit der finanziellen Vorsorge fürs Alter, 60 Prozent nur hin und wieder und immerhin 21 Prozent überhaupt nicht. Wenn sie aktiv sind, bevorzugen die Deutschen mit 48 Prozent Kapitallebens- oder private Rentenversicherungen. Darauf folgen Immobilien (40 Prozent), Sparbücher und Banksparpläne (31 Prozent), Fonds (21 Prozent), Aktien (elf Prozent) und Rürup-Renten (drei Prozent).

Immerhin die Hälfte der unter 60-Jährigen, und hier vor allem Jüngere und Geringverdiener, ist jedoch der Meinung, mehr private Vorsorge betreiben zu müssen. Allerdings scheint es hierfür schlicht und einfach am nötigen Geld zu fehlen. So geben es 77 Prozent der Befragten zu Protokoll. Mehr als jeder Dritte hegt zudem Zweifel an der Sicherheit der Anlageprodukte. Außerdem gab jeder Fünfte an, die Informationen, die es zur privaten Altersvorsorge gibt, zu kompliziert zu finden. Ein indirekter Appell an die Versicherungsbranche? Durch mehr Transparenz und kompetente Beratung ergeben sich hier breite Chancen für den Vertrieb – auch auf lange Sicht.

Forsa nahm im Auftrag der Gothaer über 1.500 Arbeitnehmer von 20 bis 70 Jahren unter die Lupe.

VERSCHÄRFTE HÄNDLERHAFTUNG

# Umfassende Beratung durch den Makler wird noch wichtiger

Der Bundesgerichtshof (BGH) hat sich dem Europäischen Gerichtshof (EuGH) angeschlossen und eine verschärfte Händlerhaftung auch für Deutschland in Kraft gesetzt. Damit kommt insbesondere Maklern die Aufgabe zu, ihre Kunden künftig noch intensiver zu beraten.

Der EuGH hat am 16. Juni 2011 entschieden, dass Händler im Fall der Lieferung einer mangelhaften Sache verschuldens-unabhängig sowohl die Kosten des Ausbaus der mangelhaften Sache als auch die Kosten des Einbaus der mangelfreien Ersatzsache zu tragen haben. Dies gilt jedoch nur dann, wenn es sich bei dem Käufer um einen privaten Verbraucher (b2c-Geschäft) und nicht um einen gewerblichen Käufer (b2b-Geschäft) handelt.

Der BGH vertrat bis dahin die Ansicht, dass ein Händler im Rahmen der Nacherfüllung gemäß § 439 BGB lediglich die Lieferung einer neuen mangelfreien Ware schuldet, nicht jedoch den Ausbau der mangelhaften Sache und den Einbau der mangelfreien Ersatzsache. Nur bei Vorliegen eines Verschuldens des Händlers (zum Beispiel Mangel aufgrund falscher Lagerung) war der Händler im Rahmen eines Schadensersatzanspruches nach §§ 280 ff BGB zur Erstattung der Aus- und Einbaukosten

verpflichtet. Der EuGH hingegen beauftragt sich auf den in der europäischen Verbrauchsgüterkaufrichtlinie verankerten Grundsatz, dass die Nacherfüllung für den Verbraucher „unentgeltlich“ zu erfolgen hat.

## Übernahme von Aus- und Einbaukosten bei privaten Käufern

Ohne Übernahme der Aus- und Einbaukosten bliebe dem Kunden aber eine finanzielle Belastung. Demnach hat der Händler die Aus- und Einbaukosten im Rahmen der Nacherfüllung zu tragen, unabhängig davon, ob ihn ein Verschulden an dem Mangel trifft sowie ferner unabhängig davon, ob er nach dem Kaufvertrag zum Einbau der gelieferten Ware verpflichtet war.

Da der EuGH mit diesem Urteil die Verbrauchsgüterkaufrichtlinie auslegt, bezieht sich dieses Urteil ausschließlich auf private Verbraucher. Sofern der Händler an gewerbliche Käufer verkauft, besteht keine Änderung zu der bisherigen Rechtslage, das heißt, trifft

den Händler hinsichtlich der Mangelhaftigkeit der Ware kein Verschulden, so muss er die Aus- und Einbaukosten nicht tragen.

Der BGH ist dem EuGH-Urteil mit seinem Urteil vom 21. Dezember 2011 ausdrücklich gefolgt, sodass die ver-

schärfte Händlerhaftung im b2c-Geschäft auch in Deutschland greift.

Mit diesem Urteil wird einmal mehr deutlich, wie wichtig eine umfassende Beratung des Versicherungsnehmers ist. Händler, die in der Vergangenheit den Einschluss der erweiterten Pro-



Bei der Lieferung von Waren kann immer ein Versicherungsfall eintreten.

REFORM DES VERSICHERUNGSSTEUERGESETZES

# Was sich für Makler ändert

Mit dem Verkehrsteueränderungsgesetz wurde das Versicherungssteuergesetz in einigen wichtigen Punkten reformiert. Neben den Versicherungsunternehmen müssen sich auch Makler und unabhängige Vermittler auf Änderungen ab 2013 einstellen. Vor allem Steuerschuld und Haftung werden neu geregelt.

Die Vorschriften zur Steuer-schuld und Haftung regeln, wer die im Versicherungsentgelt enthaltene Versicherungssteuer abzuführen hat – und wer hierfür haftbar ist. Grundsätzlich ist dies zwar der Versicherer, doch die Neuregelungen zur Steuerentrichtung und Haftung sind auch für Makler von Bedeutung. So können Vermittler künftig in bestimmten Ausnahmefällen anstelle des Versicherers selbst zum Steuerentrichtungsschuldner werden – zum Beispiel, wenn einem Vermittler mit Inkasso-Funktion die Eigenschaft als Steuerentrichtungsschuldner vom Versicherer übertragen wird und dies schriftlich vereinbart wurde. Außerdem ist ein Vermittler mit Sitz in der

EU oder im EWR auch ohne schriftliche Bevollmächtigung automatisch Steuerentrichtungsschuldner – sofern er zur Entgegennahme des Versicherungsentgelts bestellt ist und der Versicherer seinen Sitz nicht in der EU oder im EWR hat.

## Makler mit Inkasso wird zum Haftungsschuldner

Eine weitere wichtige Änderung ergibt sich bei der Haftung: Während der Vermittler mit Inkasso-Funktion die Rolle des Steuerentrichtungspflichtigen nur in den genannten Ausnahmefällen einnimmt, ist er künftig jedoch in jedem Fall Haftungsschuldner im Hinblick auf die von ihm vereinnahmten Versicherungssteuergelder – auch wenn der Versicherer steuer-

entrichtungspflichtig ist. Diese Haftung des Vermittlers für die Versicherungssteuer ist zwar nachrangig zur Steuerschuld des Steuerentrichtungsschuldners – also in der Regel des Versicherers – und wird sich wirtschaftlich nur selten auswirken. Allerdings sieht der Gesetzgeber ab 2014 bestimmte Aufzeichnungspflichten vor, die dann nicht nur für den Steuerentrichtungsschuldner, sondern auch für den Haftenden gelten und somit beim Vermittler zeitnahe Anpassungen erforderlich machen.

## Erweiterte Ausweispflichten

Für Versicherungsentgelte, die nach dem 31. Dezember 2013 fällig werden, gelten darüber hinaus gesetzliche Ausweispflichten in der Beitragsrechnung. Hier sind demnach der Steuerbetrag, der Steuersatz, die Steuerbefreiungsvorschrift sowie die Versicherungssteuernummer des Steuerentrichtungsschuldners offen auszuweisen. Die Gothaer empfiehlt, zusätzlich zum Steuersatz die Angabe des prozentualen Beitrags, der für die Berechnung der Versicherungssteuer jeweils maßgeblich ist. Soweit die Gothaer Allgemeine Steuerentrichtungsschuldner ist, muss in der Beitragsrechnung deren Steuernummer (9116/810/00420) angegeben werden.

## Die Steuerentrichtungspflicht und ihre Folgen

- eigenständige Steuerschuld hinsichtlich der vom Steuerentrichtungsschuldner vereinnahmten beziehungsweise vereinbarten Versicherungsentgelte
- Der Steuerentrichtungsschuldner muss die Steuer selbst monatlich anmelden und an das Finanzamt abführen.
- Er benötigt eine eigene Versicherungssteuernummer, die auf der Beitragsrechnung anzugeben ist.
- Er unterliegt der Außenprüfung.
- Er muss umfangreiche Aufzeichnungspflichten beachten.



Mehr Zeit- und Kostenaufwand für den inkassierenden Makler.

Zum neuen Versicherungssteuergesetz gibt es noch eine Reihe von Zweifelsfragen, zu denen Klarstellungen durch einen Erlass des Bundesfinanzministeriums (BMF) erwartet werden.

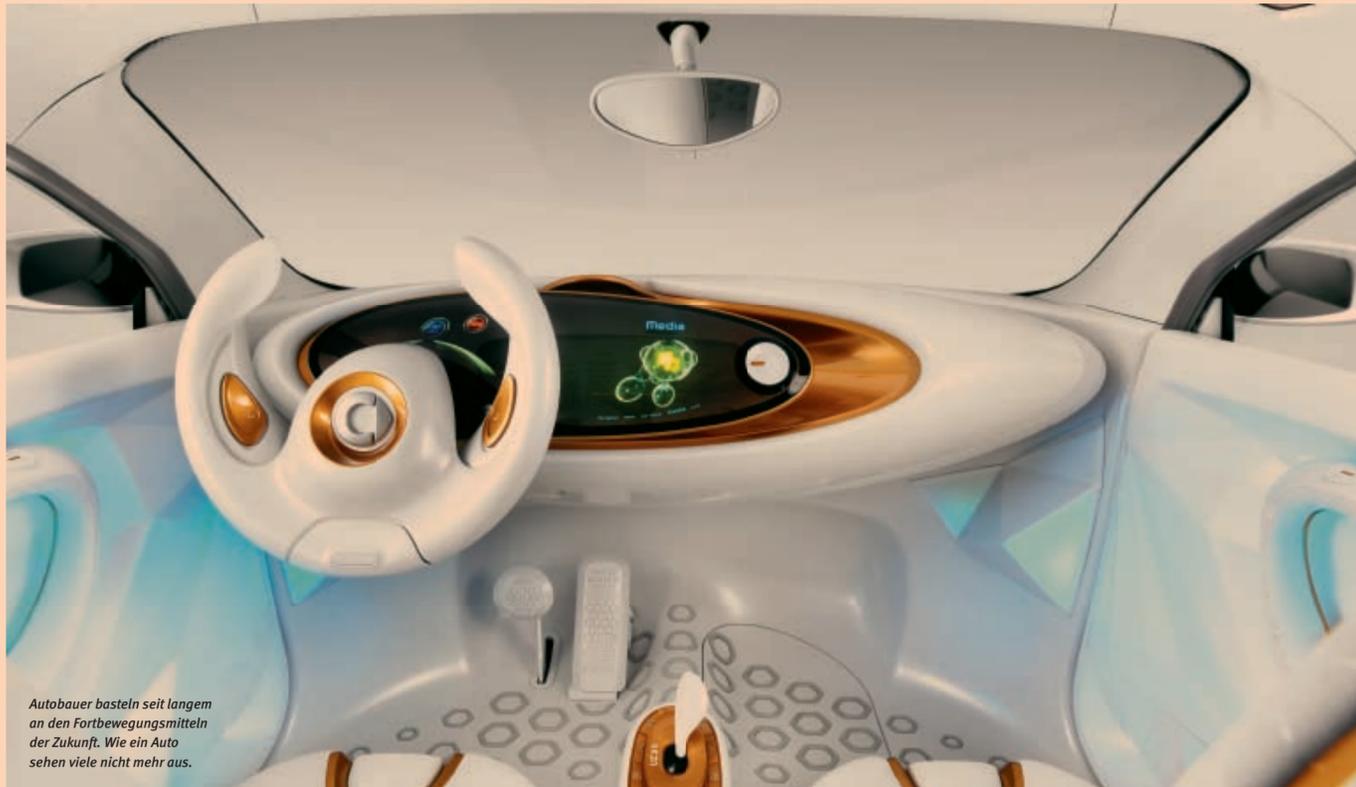
## Aufzeichnungspflichten ab 2014

Aufzuzeichnen sind alle Angaben, die für die Besteuerung von Bedeutung sind:

1. Name und Anschrift des Versicherungsnehmers
2. Versicherungsscheinnummer, bei Bevollmächtigten die des jeweiligen Versicherers
3. die Versicherungssumme
4. Versicherungsentgelt getrennt nach steuerpflichtig und steuerfrei
5. Steuerbetrag
6. Steuersatz
7. IMO-Schiffsidentifikationsnummer
8. die schriftliche Bevollmächtigung bei Übertragung der Steuerentrichtungsschuld

dukthaftpflicht nicht für notwendig erachteten, müssen nun auf die geänderte Rechtslage aufmerksam gemacht werden, und der Versicherungsschutz muss durch Vereinbarung der Produkthaftpflichtdeckung entsprechend angepasst werden.

Im b2b-Geschäft hält die höchstgerichtliche Rechtsprechung in Deutschland demgegenüber – konform zum EuGH-Urteil, da dieses sich nur auf b2c-Geschäfte bezieht – an der bislang vertretenen Rechtsauffassung fest: Bei Kaufverträgen zwischen Unternehmern wird der Ausbau der mangelhaften Sache und der Einbau der Ersatzsache von der Nacherfüllungsvariante „Lieferung einer mangelfreien Sache“ nach § 439 Abs. 1 Alt. 2 BGB nicht erfasst. Dies hat der BGH mit Urteil vom 17. Oktober 2012 ausdrücklich nochmals festgestellt.



Autobauer basteln seit langem an den Fortbewegungsmitteln der Zukunft. Wie ein Auto sehen viele nicht mehr aus.

### ZUKUNFTSLABOR DEUTSCHLAND, TEIL 3

## Das Auto ist bald nur noch ein kleines Glied in der Mobilitätskette

Wie sieht die Zukunft in Deutschland aus? Im dritten Teil des Zukunftsreports geht es um unsere Mobilität, denn es gibt kaum einen Lebensbereich, der sich schneller und nachhaltiger verändert. Sowohl im technischen als auch im emotionalen Bereich steht unsere Welt vor revolutionären Änderungen.

Morgens bringt das Auto uns zur Firma, sucht sich danach allein einen Parkplatz und holt uns abends im Büro wieder ab.

Science-Fiction? Für die meisten Menschen gewiss, für Sebastian Thrun nicht. „Das ist nur eine Frage der Zeit“, sagt der 45-Jährige, bis vor kurzem Professor für „Künstliche Intelligenz“ an der Stanford University. Schon vor sieben Jahren ließ er einen VW Touareg durch die Wüste Nevadas fahren – völlig autonom. Am Steuer saß ein Computer. Das Dach war bepackt mit Kameras und Sensoren. Drei Jahre später rüstete Thrun einen Passat Kombi zum Selbstfahrer um. Der Volkswagen meisterte in einer abgesperrten Wohnsiedlung sämtliche Aufgaben (Stoppchild, Vorfahrt, Gegenverkehr, Hindernis, Einmündung) unfallfrei.

#### Möglichst bequem ans Ziel kommen

Heute baut Sebastian Thrun autonome Autos für Google. Und die funktionieren bereits so gut, dass Kalifornien und Nevada sie auf ihren Highways erlauben. Am Steuer muss allerdings noch ein Fahrer sitzen, um im Notfall eingreifen zu können. Auch in den Entwicklungsabteilungen der etablierten Autokonzerne befassen sich die Ingenieure längst mit dem Zukunftsthema „Autonomes Fahren“. Autos können schon heute im Stop-and-Go-Verkehr

selbstständig bremsen, wieder anfahren und sogar bis zu einem gewissen Grade lenken. Hintergrund: Dem Fahrer sollen stupide Tätigkeiten abgenommen werden.

Doch in welcher Ausprägung auch immer, autonomes Fahren bleibt nur ein kleiner Aspekt im großen Pool der Zukunfts-Mobilität.

Der Mensch will und muss sich fortbewegen. Sei es der tägliche Weg vom Wohnort zur Arbeit, sei es die Fahrt zu Freunden oder in den Urlaub. Für all das wählt er in der Regel ein Vehikel, das ihn möglichst bequem ans Ziel bringt. Bislang ist dies im Wesentlichen der eigene Pkw. Das Auto bleibt enorm wichtig fürs Selbstverständnis und den Lebensstil. Das automobile Leitbild prägt nach wie vor und weltweit die Mobilitätskultur. Alternativen werden häufig entweder ausgeblendet oder als zu unkomfortabel abgetan. Doch es tut sich etwas. Forscher sehen bereits Tendenzen eines wachsenden Pragmatismus. Das zuvor noch stark routinebestimmte Verkehrsverhalten, wie beispielsweise der stetige Griff zum Zündschlüssel, weicht in vielen Bevölkerungsgruppen immer mehr einem flexibleren Verhalten. Das Auto als Statussymbol beginnt an Strahlkraft zu verlieren. Ein Trend, den man besonders bei jungen Leuten beobachten kann. Je nach Preis, Fahrzeit, Komfort und Lifestyle wird das für den jeweiligen Weg optimale Verkehrs-

mittel gewählt. Auch die Folgen der globalen Erwärmung, stärkeres Umweltbewusstsein, schwindende Ressourcen und die sich weiter verteuern Energie bewirken eine wachsende Bereitschaft zu Verhaltensänderungen. Ausgeprägter ist diese Flexibilität in den Ballungsräumen, weniger auf dem Land oder in den „Speckgürteln“ der Städte.

#### Car-Sharing findet bereits großen Anklang

Experten gehen davon aus, dass sich schon in wenigen Jahrzehnten der Autoverkehr stark reduzieren wird. Die westlichen Industrienationen könnten somit ein Volk von multimodalen Verkehrsnutzern werden. So zumindest prognostiziert es die Unternehmensberatung McKinsey.

Nutzen statt besitzen ist eines der Leitmotive, die die Mobilität der Zukunft prägen – einer Zukunft, in der das Auto nicht mehr die Hauptrolle spielt. Auch die Fahrzeughersteller haben diesen Wandel erkannt und reagieren mit eigenen Konzepten für eine innovative Mobilität. Derzeit finden Car-Sharing-Projekte großen Anklang. Vor allem der Daimler-Konzern baut sein car2go-System aus. Nicht nur in Deutschland, sondern auch in den USA und Kanada. Sogar Elektro-Smarts können bereits gemietet werden. Und auch andere Hersteller setzen vermehrt auf das

Chiemsee derzeit sogar öffentliche Verkehrsmittel zu bündeln und mit unregelmäßigen Fahrten zusammenzuführen. Innerhalb weniger Sekunden kann per Smartphone das passende Angebot herausgesucht und direkt gebucht werden. Für die Senioren beginnt die Mobilität der Zukunft damit schon heute. Andere könnten ihnen bald folgen – auf dem Weg vom eigenen Auto hin zum individuellen öffentlichen Nahverkehr.

#### Umweltfreundlich: „Touch & Travel“ der Deutschen Bahn

Zur Mobilitätszentrale soll künftig das Smartphone werden. Spezielle Applikationen (Apps) ermöglichen nicht nur Navigation, Routenführung, Buchungen, Check-ins oder den Abruf von touristischen Informationen. Über das Handy lassen sich auch der Ladezustand des Elektroautos, freie Parkplätze oder freie Ladesäulen sowie die günstigsten Spritpreise herausfinden. Hinzukommen werden Tools, die dem Kunden aufzeigen, welches die effizienteste, günstigste, zeitsparendste und vielleicht auch umweltfreundlichste Art des Reisens (CO<sub>2</sub>-Footprint) darstellt.

Die Deutsche Bahn bietet derzeit „Touch & Travel“ an. Hier verfolgt ab Anmeldung und Fahrtantritt die GPS-Technik die Reise des Kunden. Das Telefon gilt so lange als Ticket, bis sich der Nutzer am Ziel abmeldet.

Auch wenn das Auto bald nur noch ein Glied in der modernen Mobilitätskette darstellt, es wird dank leistungsfähiger Elektronik und einer Vielzahl an Assistenzsystemen nicht nur immer sicherer, sondern auch zu einer Art rollenden Kommunikationszentrums. Stichwort: Connectivity. Autos werden mit der Infrastruktur, aber auch untereinander vernetzt sein. Informationen laufen in Echtzeit. Der Fahrer weiß bereits im Voraus, ob hinter der nächsten Kuppe die Straße vereist ist oder dort ein havariertes Fahrzeug steht.

### EINE STUNDE KLARTEXT – ES GILT DAS GESPROCHENE WORT

## „Man darf das Angstgeschrei der Katastrophiker nicht mit der Wirklichkeit verwechseln“

Was bringt die Zukunft? Zahlen wir in fünf Jahren noch mit dem Euro? Müssen wir Angst vor der Globalisierung haben? Trendforscher und Zukunftsforscher Matthias Horx sprach mit den GoNews über die großen Fragen unserer Zeit.

GoNews: Herr Horx, in den 60er-Jahren dachten die Menschen, 2012 würden ihre Nachfahren in Raumstationen leben oder mit Düsenrucksäcken herumfliegen. Die Zukunft sieht aber offenbar doch immer anders aus, als man denkt. An welche Kriterien und Strategien halten sich Zukunftsforscher?

Matthias Horx: Düsenrucksäcke wären natürlich schön gewesen, waren aber doch wohl eher eine Wunschvorstellung als das Ergebnis wissenschaftlicher Arbeit. Die heutige Prognostik arbeitet hingegen nüchterner und fundierter – nicht zuletzt auch durch die besseren technischen Möglichkeiten zur Modellbildung. Die riesigen Datenmengen, die heute auch über das Internet zur Verfügung stehen, helfen uns sehr, präzise Einschätzungen vorzunehmen – oder auch einfach, schneller zu überprüfen, ob unsere Einschätzungen von gestern stimmten. Außerdem gibt es neue Methoden, Wissenschaften zu kombinieren

„Die Vorteile einer Gemeinschaftswährung sind doch zu existenziell, als dass man sie abschaffen wollen würde“

– System- und Komplexitätstheorien, Evolutionswissenschaften oder die Spieltheorie. Gerade die sozialen und gesellschaftlichen Systeme sind so doch ganz gut voraussagbar.

GoNews: In Ihrem aktuellen Buch geht es um Megatrends und wie sie unsere Entwicklung bestimmen. „Megatrend“ – das klingt nach etwas, das über uns wie eine Lawine hinwegrollt und uns mitreißt.

Horx: Megatrends sind jene Wandelprozesse, auf die man sich verlassen kann. Kräfte, die alle Bereiche des Lebens erfassen und verändern. Und Megatrends sind langwierig, laufen fünfzig Jahre oder länger. Vielleicht nimmt ihnen auch genau das den Schrecken. Im Gegensatz zu Lawinen wälzen sie die Rahmenbedingungen nur sehr langsam um – aber eben beständig und somit vorhersehbar.

GoNews: Welche Megatrends sehen Sie derzeit?

Horx: Die Globalisierung, aber auch die Feminisierung der Gesellschaften, der Wandel der Altersstruktur oder die rasanten technischen Entwicklungen. In all diesen Trends erkennen wir eine klare Entwicklung, kleine Holperer natürlich mit eingeschlossen. Die Wahrscheinlichkeit aber, dass es nach Krisen wieder weitergeht, ist durchaus massiv.

GoNews: Sie bezeichnen die Globalisierung als Mutter aller Megatrends. Müssen wir nun Angst haben oder dürfen wir uns freuen?



Matthias Horx, 57, gehört zu den renommiertesten Zukunftsforschern weltweit. Er ist Gründer und Inhaber des Zukunftsinstituts in Kelkheim, Dozent an der Universität Friedrichshafen und ist Buchautor.

GoNews: Was glauben Sie – zahlen wir in fünf Jahren noch mit dem Euro?

Horx: Man darf das Angstgeschrei der Katastrophiker, die in den Talkshows sitzen, nicht mit der Wirklichkeit verwechseln. Im Gegensatz dazu sind breite Mehrheiten für das Fortbestehen der europäischen Idee. Deshalb glaube ich fest daran, dass wir in fünf Jahren noch den Euro haben. Aber die Vorteile einer Gemeinschaftswährung sind doch zu existenziell, als dass man sie abschaffen wollen würde.

GoNews: Zurück zu den Megatrends. Sie sprechen von einer Feminisierung der Gesellschaft. Ist eine „weibliche“ Welt per se besser?

Horx: Den Megatrend Frauen – also: dass sich die Rolle der Frauen verändert – können wir überall sehen, nicht nur in der westlichen Welt. Das Bildungsniveau ist stetig gestiegen, genauso wie das Durchschnittseinkommen. Ich glaube schon, dass man deshalb davon sprechen kann, dass die Welt dadurch besser wird. Und eben nicht nur für die Frauen selbst: Die Gesellschaft profitiert doch insgesamt von den größer werdenden Gestaltungsmöglichkeiten für Frauen.

GoNews: Brauchen wir eine Frauenquote?

Horx: Auf jeden Fall, und ich bin auch sicher, dass wir eine bekommen werden. Wir sehen ja, was passiert, wenn heute einzelne Frauen in männlich geprägte Entscheidungskreise hineingepflanzt werden: Sie passen sich an und übernehmen die männlichen Verhaltensmuster, indem sie zum Beispiel auf Kinder verzichten oder nach dem „männlichen Anwesenheitsmodell“ 14 Stunden täglich arbeiten.

GoNews: Welche Änderungen werden durch den stetig steigenden Vorsorgebedarf auf die Finanzdienstleistungsbranche zukommen?

Horx: Neben clevereren, flexibleren und vor allem einfacheren Produkten werden kompetente Berater gefragt denn je sein. Wer eine Versicherung verkaufen will, muss Informationen und Wissen liefern können, die über das hinausgehen, was die Kunden im Internet auch selbst durchlesen oder abschließen können.

GoNews: Müssen Berater wie Versicherungsmakler um ihr Geschäftsmodell bangen?

Horx: Man darf sich da gar nichts vormachen: Die Branche hat einen harten Weg vor sich. Durch die Finanzkrise – und auch die Skandale in der Versicherungswirtschaft – wurde viel Vertrauen zerstört. Gleichzeitig wächst der Online-Markt. Wer nicht mit Glaubwürdigkeit und Kompetenz beim Kunden den Eindruck hinterlässt, einen echten Mehrwert zu bieten, für den wird es schwer werden. Für all diejenigen, die aber bereit sind, sich tief zu qualifizieren und die Bedürfnisse ihrer Kunden wirklich zu verstehen, wird es weiterhin einen Markt geben.

gesetzliche Rente doch bei weitem nicht mehr aus.

Horx: Das gesetzliche System zu ändern scheint nahezu unmöglich. Deshalb ist eine eigene Spar- und Vorsorgepolitik nötig. Viele tun auch bereits etwas über die private oder geförderte Altersvorsorge und stellen ihre finanzielle Zukunft so auf mehrere Beine.

GoNews: Laut einer aktuellen Forsa-Studie glaubt aber fast die Hälfte aller Befragten, nicht ausreichend vorgesorgt zu haben.

Horx: Und damit liegen sie auch gar nicht verkehrt – nicht nur bei der Rente, sondern auch im Bereich der Gesundheits- und Pflegeabsicherung. Dabei ist gerade in Deutschland die Morbiditätsrate extrem hoch: Wir haben sehr lange Altersbehinderungen und dadurch auch einen deutlich höheren Pflegebedarf als zum Beispiel in den skandinavischen Ländern, in denen die Menschen auch alt werden, dabei aber bis ins hohe Alter gesund bleiben und dann schneller sterben.

GoNews: Aus welchen Gründen?

Horx: Das liegt an so naheliegenden Faktoren wie gesünderer Ernährung, ausreichend Bewegung, höherer sozialer Integration im Alter – allesamt Einflüsse, die sich auch gesellschaftlich steuern lassen. Und in Ansätzen sehen wir das ja auch schon hier bei uns: Der gesellschaftliche Druck, gesünder zu leben, steigt.

GoNews: Welche Änderungen werden durch den stetig steigenden Vorsorgebedarf auf die Finanzdienstleistungsbranche zukommen?

Horx: Neben clevereren, flexibleren und vor allem einfacheren Produkten werden kompetente Berater gefragt denn je sein. Wer eine Versicherung verkaufen will, muss Informationen und Wissen liefern können, die über das hinausgehen, was die Kunden im Internet auch selbst durchlesen oder abschließen können.

GoNews: Müssen Berater wie Versicherungsmakler um ihr Geschäftsmodell bangen?

Horx: Man darf sich da gar nichts vormachen: Die Branche hat einen harten Weg vor sich. Durch die Finanzkrise – und auch die Skandale in der Versicherungswirtschaft – wurde viel Vertrauen zerstört. Gleichzeitig wächst der Online-Markt. Wer nicht mit Glaubwürdigkeit und Kompetenz beim Kunden den Eindruck hinterlässt, einen echten Mehrwert zu bieten, für den wird es schwer werden. Für all diejenigen, die aber bereit sind, sich tief zu qualifizieren und die Bedürfnisse ihrer Kunden wirklich zu verstehen, wird es weiterhin einen Markt geben.

## Tipps &amp; Termine

## Zum Lesen



Michael Erdmann

**Qualität im Versicherungsvertrieb**

Der Autor beschreibt die Veränderungen der Vertriebsprozesse in den letzten 30 Jahren unter dem Gesichtspunkt der Dienstleistungsqualität. Eine von Erdmanns Hauptthesen: Der Vertrieb kann nicht besser sein als die von der Branche angebotenen Sicherungskonstrukte. **134 Seiten; ISBN: 978-3-89952-658-5; 29 Euro; Verlag Versicherungswirtschaft; auch als E-Book**



Volker P. Andelfinger

**2025 – Die Versicherung der Zukunft**

Wie könnte die Versicherungswelt 2025 aussehen? Warum warten wir auf äußere Zwänge anstatt zu gestalten? Andelfinger wagt eine Vorschau auf den Versicherungsalltag der Zukunft, belässt es aber nicht bei fiktiven Episoden. Er begründet seine Handlungsstränge mit Fakten, Studien, Trends und Entwicklungen. **176 Seiten; ISBN: 978-3-89952-600-4; 29 Euro; Verlag Versicherungswirtschaft; auch als E-Book**

## Zum Nachschlagen



Herausgeber: Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft

**Statistisches Taschenbuch der Versicherungswirtschaft 2012**

Wer die wichtigen Daten von 2012 noch einmal nachschlagen möchte, kann dies kompakt und übersichtlich im Jahrbuch des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V. (GDV) tun. **144 Seiten; BA00001253\_1; Schutzgebühr 3,85 Euro (ab 20 Exemplaren Mengenrabatte); Verlag Versicherungswirtschaft; unter [www.gdv.de](http://www.gdv.de) als kostenloses Download-Exemplar**

## Zum Weiterbilden

19. und 20. Februar 2013 Köln

**Kölner Symposium Personenschaden 2013**

Zwei-Tages-Seminar der Deutschen Versicherungsakademie; 640 Euro. Ort: Hotel Mondial am Dom in Köln. **Anmeldungen unter [www.versicherungswirtschaft.de](http://www.versicherungswirtschaft.de)**

**Ihre Maklerdirektion ist jederzeit für Sie da:**

**Direktion Mustermann,  
Musterstraße 12,  
12314 Musterstadt,  
Tel. 012345 56789  
[info@mustermann.de](mailto:info@mustermann.de)**

## NEUE VERKAUFSSTRATEGIE

# Echte Win-Win-Situation für Arbeitgeber und Arbeitnehmer

**Die Deutsche Servicegesellschaft für betriebliche Krankenversicherung (DSG/bKV) möchte die gesundheitliche Absicherung der Mitarbeiter in den Unternehmen für eine breitere Masse an Beratern verkaufbar machen. Das Karlsruher Unternehmen will Bindeglied zwischen Versicherern und Maklern sein.**



Von der Einführung einer betrieblichen Krankenversicherung profitieren alle Seiten – Unternehmer, Mitarbeiter und Makler.

**D**ie betriebliche Krankenversicherung (bKV) für Berater verkaufbar machen – das ist das Ziel der Deutschen Servicegesellschaft für betriebliche Krankenversicherung (DSG/bKV). Im Sommer vergangenen Jahres als unabhängiger Servicedienstleister gestartet, will das Karlsruher Unternehmen Bindeglied sein zwischen Versicherern auf der einen und den unabhängigen Maklern auf der anderen Seite. Auf diese Weise soll der Verkauf der bKV-Policen deutlich vereinfacht werden.

„Die bKV ist eigentlich kein besonders kompliziertes Produkt“, meint DSG/bKV-Geschäftsführerin Silvia Puhl. „Es ist aber noch kein für die breite Masse beratbares Produkt, weil der Markt noch nicht transparent genug



„Eigentlich kein kompliziertes Produkt“: Geschäftsführerin Silvia Puhl glaubt an den Erfolg der bKV.

ist.“ So sei die Tarifwelt bislang sehr intransparent, eine Vergleichbarkeit der verschiedenen Angebote ist ohne absolutes Expertenwissen nur schwer möglich. Vergleichsprogramme existieren noch nicht, auch gibt es weder definierte Ausschreibungsprozesse, noch eine einheitliche Abwicklung. Und nicht zuletzt sind auch die verschiede-

nen Provisionssysteme der einzelnen Versicherer komplett uneinheitlich. So kommt es, dass die bKV momentan noch ein Spezialprodukt ist.

Dabei ist eine betriebliche Krankenversicherung für moderne Unternehmen eigentlich ein Muss: „Sie ist eine echte Win-Win-Situation für Arbeitgeber und Arbeitnehmer“, sagt Geschäftsführerin Puhl. Zunächst bringt sie den Mitarbeitern konkrete Vorteile: Der Krankenversicherungsschutz der gesetzlich versicherten Belegschaft wird in Richtung „Privatpatient“ optimiert, es locken attraktive Zusatzleistungen von der Chefarztbehandlung über eine bevorzugte Terminvergabe beim Hausarzt bis zum Zahnersatz. Zudem können Familienmitglieder gegen geringe Zusatzkosten in dem Gruppenvertrag mitversichert werden.

Aber auch der Arbeitgeber profitiert von einer betrieblichen Krankenversicherung, und zwar auf vielfache Art und Weise: Neben steuerlichen Vergünstigungen macht die Übernahme sozialer Verantwortung das Unternehmen attraktiver – ein dicker Pluspunkt gegenüber der Konkurrenz im Kampf um hochqualifizierte Fachkräfte. Im Gegensatz zu Betriebsrenten profitieren die Mitarbeiter nicht erst nach ihrem Ausscheiden aus dem Unternehmen – die Vorteile sind sofort erlebbar. Dadurch steigt die Mitarbeitermotivation – und motiviertere Mitarbeiter sind deutlich produktiver.

Nicht zuletzt sinkt durch eine bessere Gesundheitsvorsorge auch der Krankenstand – und der ist ein nicht zu unterschätzender Kostenfaktor in Unternehmen: Im Schnitt fehlen Ar-

beitnehmer zwölf Tage pro Jahr, an denen sie voll bezahlt werden müssen. Schleppen sich die Mitarbeiter krank zur Arbeit, verursachen sie einer Studie von Booz & Company zufolge durch ihre verschlechterte Arbeitsleistung und die erhöhte Fehlerhäufigkeit sogar noch höhere Kosten. Die betrieblichen Krankheitskosten pro Arbeitnehmer lagen im Jahr 2011 laut der



Die DSG/bKV bietet umfassenden Service mit großer Fachkompetenz.

Studie bei 3.598 Euro. Mit dem aufgrund des demografischen Wandels immer weiter zunehmendem Alter der Belegschaft werden diese Kosten in den kommenden Jahren überproportional zunehmen. Der Bedarf für Unternehmen, hier gegenzusteuern, wird damit immer größer.

Das macht die betriebliche Krankenversicherung für Makler zu einem echten Türöffner: „Sie ist das perfekte Thema zur Ansprache von Unternehmen“, sagt Puhl. Die DSG/bKV gibt

den mit ihr kooperierenden Vermittlern dazu das passende Rüstzeug an die Hand: Unabhängige Marketingunterlagen für das Thema bKV wie etwa Präsentationen, Flyer und Broschüren zählen ebenso dazu wie einheitliche Erfassungsbögen, ein professionelles Ausschreibungsmanagement sowie demnächst auch ein Vergleichsprogramm. Das hilfsbereite Servicecenter, das für Fachauskünfte jederzeit zur Verfügung steht, liefert auch ein transparentes und unabhängiges Angebot,

das neben einer Übersicht der infrage kommenden Gesellschaften und einer umfassenden Tarif- und Leistungsübersicht auch eine neutrale Empfehlung durch die DSG/bKV beinhaltet. Auf Wunsch stellt der Karlsruher Servicedienstleister auch Kontakt zu fachkundigen Steuerberatern, Anwälten und medizinischen Kooperationspartnern her.

Dazu hat die DSG/bKV ein am Markt einmaliges Anreizsystem für Makler entwickelt: „Wenn ein angebundener Makler über uns eine betriebliche Krankenversicherung platziert, bekommt er je nach Unternehmensgröße ein bis drei weitere Termine bei Entscheidern, die zuvor ihr Interesse bekundet haben“, erklärt Puhl. Auf diese Weise wird der Vermittlungserfolg fast schon zum Selbstläufer.

Zulasten der Provision gehen die weitreichenden Dienstleistungen der DSG/bKV übrigens nicht: Das Unternehmen lässt sich die Vermittlungserfolge direkt von den Versicherern bezahlen, die ein ureigenes Interesse daran haben, dass die betriebliche Krankenversicherung zum Massenprodukt wird – die Geldbeutel der Makler bleiben unangetastet.