Ausgabe Mai 2013

Gothaer

E-Mag lesen
und Filme ansehen
www.makler.gothaer.de/emag

GoNews

Exklusive Zeitung der Gothaer für ihre Vertriebspartner

Top-Themen:

KOMPOSIT PRIVATKUNDEN

Gothaer SHU im Vergleich

Seite 4

MINDESTLEISTUNGEN

MediMPlus bietet starke Verbesserungen

Seite 6

KLARTEXT

Joey Kelly: „Mich würde ich nicht versichern“

Seite 11

Außerdem:

POLITIK
Bildungsinitiative der Versicherer 2

WIRTSCHAFT & FINANZEN
Gothaer Kapitalanlage-Strategien 3

PRODUKT NEWS
NEO: Weniger Bestandsabrieb 4
Elektronikpolice für Ärzte und Medien .. 5
Gruppenunfall: So punkten Unternehmer .. 5
Firmen in Osteuropa begleiten 5
Neue Zahnergänzungstarife 6
Beitragsentlastung im Alter 6
MediGroup jetzt mit Einheitsbeiträgen .. 6
Leben: Auch mit Unisex-Tarifen top 7
Hybridmodell ReFlex nun in drei Schichten .. 7
Perikon: TÜV-Siegel für Verständlichkeit ... 7

SERVICE
Erfolgreiche GoFuture-Foren 8
Demografie: Erfolg mit dem Cafeteria- Modell . 8
Technik-Services helfen Maklern 9
Schutz bei privaten Internet-Streitigkeiten ... 9

WISSEN
Zukunftslabor: Kommunikation 10

PORTRÄT
Vergleichen leicht gemacht: Softfair 12

Impressum

GoNews

Das Vertriebsmagazin des Gothaer Konzerns
Ausgabe Mai 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

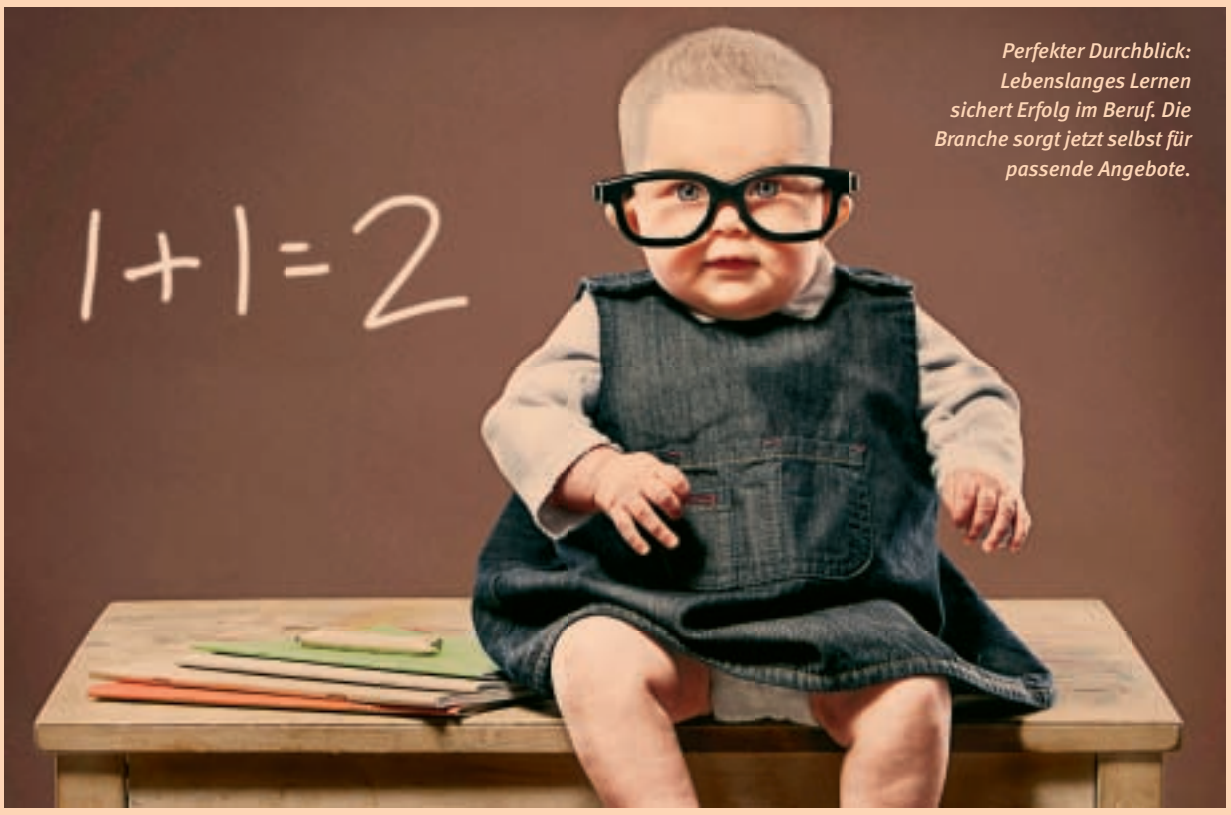
Chefredaktion:
Astrid Hemmersbach-Mathen (Gothaer, Presse und Unternehmenskommunikation), Andreas Eckhoff (AEMEDIA)

Redaktion und Autoren:
Peter Barber (Ltg.); Harald Czycholl, Oliver Hardt (Fotoredaktion), Malte Säger, Nina Schwarz

Gestaltung:
Marc Propach (10W40 Höfert Propach Partner); Sandra Wolff (Schlussgrafik)

Fotos und Grafiken: Corbis, Fotolia, Gothaer, privat

Druck: Melter Druck, Mühlacker



Perfekter Durchblick: Lebenslanges Lernen sichert Erfolg im Beruf. Die Branche sorgt jetzt selbst für passende Angebote.

MEHR QUALITÄT

Lernen für eine bessere Zukunft: Bildungsinitiative sichert Beratungsqualität

Die Versicherungswirtschaft installiert messbare Selbstregularien. Damit kommt sie dem Gesetzgeber zuvor und stellt hochwertige und faire Beratung sicher.

Im November vergangenen Jahres hat die Mitgliederversammlung des GDV eine Erweiterung des seit 2010 bestehenden Verhaltenskodex für den Vertrieb beschlossen. Er soll noch mehr als bereits bisher eine qualitativ hochwertige und faire Beratung der Verbraucher sicherstellen. Unternehmen, die sich – wie die Gothaer – diesem Kodex verpflichten, sichern zu, nur noch mit Vertriebspartnern zu kooperieren, die diesen Kodex „anerkennen und praktizieren“, heißt es in einer Verlautbarung des GDV. Die Versicherungswirtschaft kommt damit eindeutig dem Gesetzgeber zuvor und installiert messbare Selbstregularien. Gleichzeitig hat sie eine freiwillige Brancheninitiative mit Regularien für die Weiterbildung installiert. Nach Art der freien Berufe werden Weiterbildungspunkte den Qualitätsstand transparent gestalten. Vermittler und Mitarbeiter im Außendienst der Versicherungsunternehmen müssen dafür künftig binnen fünf Jahren 200 Weiterbildungspunkte nachweisen.

Neben der Einhaltung von Compliance-Richtlinien durch die Versicherungsunternehmen wird nach dem neuen Kodex die regelmäßige Weiterbildung des Vertriebs künftig mitentscheidend für den wirtschaftlichen Erfolg sein. Und dafür werden ab dem 1. Juli 2013 klare, einheitliche Regeln gelten. So heißt es beim GDV wörtlich: „Dem Kodex beigetretene Unternehmen arbeiten künftig nur noch mit Vermittlern zusammen, die sich laufend weiterbilden und dies auch nachweisen.“ Zudem werden alle Unternehmen, die dem Kodex beitreten, auf der Homepage und im Jahresbericht des GDV veröffentlicht. Das ist praktizierter Verbraucherschutz.

weiter auf Seite 2 ›

EDITORIAL

Lieber Vertriebspartner,

in einem Wahljahr profilieren sich Parteien und Verbände gern mit dem Versprechen, für mehr und bessere Bildung zu sorgen. Die Versicherungswirtschaft ist in diesem Punkt dem Gesetzgeber einen großen Schritt voraus, denn sie hat ihre Bildungsinitiative bereits konkret beschlossen. Am 1. Juli tritt dieses gemeinsame Programm von Versicherungen, Verbänden und Vermittlern in Kraft, das eindeutig der Politik zuvorkommt und messbare Selbstregularien installiert. Als Branche setzen wir damit in einer freiwilligen Initiative neue Leitplanken für die kontinuierliche Weiterbildung von Vermittlern (Seite 2).

Wie jede Ausgabe der GoNews hilft Ihnen auch diese, Ihre Arbeit noch effizienter zu gestalten. Deshalb haben wir auf Seite 9 sämtliche Technik-Services der Gothaer zusammengestellt. Sie reduzieren bürokratische Tätigkeiten und ermöglichen Ihnen so die Konzentration auf Ihr Kerngeschäft – ein echter MehrWert für Makler also.

Weitere Themen, die ich Ihnen ans Herz legen möchte, sind der große SHU-Vergleich (Seite 4) sowie drei neue Produkte, mit denen Sie bei Ihren Kunden ganz sicher punkten werden: die Elektronikversicherung für Ärzte und Medien (Seite 5), der neue Krankentarif MediMPlus (Seite 6) und die Basisvorsorge aus unserer Reflex-Familie (Seite 7).

Viel Spaß beim Lesen, Ihr

Ulrich Neumann

Ulrich Neumann, Leiter Maklervertrieb

Im emag hier klicken und Ulrich Neumann sehen und hören!

TERMINE ZUM VORMERKEN

Gothaer bietet auch 2013 spannende MehrWerte-Veranstaltungen für Makler

Acht Veranstaltungen von August bis Oktober über Mitarbeiterfindung, einen Vertriebs-Knigge 2.0 und Firmennachfolge.

Mit ihren MehrWerte-Veranstaltungen bietet die Gothaer jedes Jahr Maklern die Möglichkeit, von renommierten Experten umfassendes Wissen in Sachen Unternehmensführung, -strategie und -planung zu erhalten – eine für viele willkommene Unterstützung bei der erfolgreichen Entwicklung des eigenen Unternehmens.

Bei den acht Veranstaltungen 2013, die zwischen August und Oktober stattfinden, stehen folgende Themen auf der Agenda:

- Erfolgsfaktor oder Spaßvernichter in der Unternehmensentwicklung – die richtigen Mitarbeiter finden und binden.
- Vertriebserfolg mit Knigge 2.0: Der richtige Umgang mit modernen Medien, insbesondere in der Kundenkommunikation.
- Wenn Finanzamt und Betreuungsgericht zweimal klingeln – Unternehmensnachfolge und Notfallplan professionell gestalten.
- Womit Sie nicht gerechnet haben – wenn Mitarbeiter und Vermittler Ihr Unternehmen verlassen.

Termine 2013	Gastgeber
27.08.2013	Maklerdirektion Hamburg
29.08.2013	Maklerdirektion Berlin
03.09.2013	Maklerdirektion Göttingen
19.09.2013	Maklerdirektion Frankfurt
01.10.2013	Maklerdirektion Köln
10.10.2013	Maklerdirektion Stuttgart
15.10.2013	Maklerdirektion Dortmund
16.10.2013	Maklerdirektion München

Die Versicherungsbranche hat sich darauf geeinigt, ihre Vertriebspartner regelmäßig weiterzubilden.

REGELMÄSSIGE WEITERBILDUNG FÜR QUALITÄT

Mehr wissen, besser beraten – die neue Qualitätsinitiative für Vermittler

Die Initiative „Gut beraten!“ der Versicherungsbranche besteht aus einem umfassenden Konzept zum Nachweis der regelmäßigen Weiterbildung von Vermittlern und des organisierenden Außendienstes in den Versicherungsunternehmen. Die Brancheninitiative soll die Beratung weiter verbessern und künftigen Gesetzesänderungen vorgreifen.

Die freiwillige Initiative der Verbände der Versicherungswirtschaft treibt die Professionalisierung des Berufsstandes der Versicherungsvermittler voran. Hintergrund ist der vom GDV im vergangenen Jahr beschlossene Verhaltenskodex für den Vertrieb, der eine laufende Weiterbildung der Vermittler zur Voraussetzung macht, wenn dem Kodex verpflichtete Versicherungsunternehmen mit ihnen zusammenarbeiten wollen. Diese Gesellschaften, zu denen auch die Gothaer gehört, werden auf der Homepage und im Jahresbericht des GDV benannt. Mit dem neuen Verhaltenskodex und der Verpflichtung zur regelmäßigen Weiterbildung wird schon jetzt der anstehenden Überarbeitung der EU-Vermittlerrichtlinie (IMD 2) Rechnung getragen.

Die Weiterbildung setzt auf der beruflichen Erstausbildung der Versicherungsvermittler auf. Neben der Ausbildung zum Kaufmann beziehungsweise zur Kauffrau für Versicherungen und Finanzen, zu der jährlich 5.000 junge Menschen antreten, ist das insbesondere die 1989 eingeführte IHK-Ausbildung zum Geprüften Versicherungsfachmann beziehungsweise zur Geprüften Versicherungsfachfrau. Für dieses Zertifikat müssen Vermittler eine umfassende schriftliche Prüfung über ihre Fachkompetenz und eine verkaufspraktische Prüfung über ihre Beratungskompetenz ablegen – seit dem Jahr 2007, der Umsetzung der EU-Vermittlerrichtlinie in Deutschland – in Form einer IHK-Sachkundeprüfung.

Doch diese Qualifikationen allein reichen in der modernen, sich stetig verändernden Versicherungswelt nicht aus, um stets aktuelle Kenntnisse über den Markt, Produktneuheiten und die Gesetzeslage zu haben. Dafür muss man sich kontinuierlich und professionell weiterentwickeln. Hier setzt die Weiterbildungsinitiative „Gut beraten!“ der Versicherungswirtschaft mit ihren Weiterbildungspunkten an. Daran teilnehmende Vermittler erhalten auf Basis eines persönlichen Weiterbildungskontos in bestimmten Zeitabständen überbetriebliche Nachweise über die Erfüllung der Anforderungen.

Wie kommt man an ein Weiterbildungskonto?

Voraussetzung ist eine Erstausbildung auf dem Niveau der Anforderungen zur Sachkundeprüfung für Versicherungsvermittler. Nebenberufliche Ausschnittvermittler für lediglich eine Versicherungssparte und produktakzessorische Vermittler, beispielsweise in Autohäusern oder Reisebüros, müssen in den von ihnen betriebenen Sparten angemessen qualifiziert sein. Ist diese Grundlage vorhanden, kann ein Weiterbildungskonto in einer bis 2014 neu geschaffenen überbetrieblichen Weiterbildungsdatenbank (WBD) eröffnet werden.

Betrieben wird die Weiterbildungsdatenbank durch das Berufsbildungswerk der Deutschen Versicherungswirtschaft (BWV) e. V. Die Anrechnungsregeln für Weiterbildungsmaßnahmen sowie das technische Konzept für die WBD wurden von Arbeitsgruppen aus im GDV-Vertriebsausschuss repräsentierten Versicherungsunternehmen, zu denen auch die Gothaer gehört, sowie der Vermittlerverbände unter Hinzuziehung externer neutraler Experten entwickelt. Der Trägerausschuss der Initiative, bestehend aus Repräsentanten der großen Branchenverbände, überwacht den Projektfortschritt und stellt die breite Beteiligung der Vermittler sicher.

Weiterbildungspunkte erwerben Vermittler durch ihre Teilnahme an anrechenbaren Lerneinheiten von jeweils 45 Minuten. Erreichen sie binnen fünf Jahren 200 Punkte, erhalten sie ein fünf Jahre lang gültiges Zertifikat. Optimal ist es, kontinuierlich jedes Jahr 40 Punkte zu sammeln. Dann kann ein Zwischenzertifikat ausgedruckt werden. Optional ist darüber hinaus ein Weiterbildungsausweis mit Lichtbild und Identifikationsnummer, mit dem der Vermittler seine Teilnahme an der Initiative dokumentieren und sich gegenüber externen Bildungsanbietern ausweisen kann.

Im Fokus steht die Fach- und Beratungskompetenz

Die gleichen Anforderungen wie für Vermittler gelten auch für Außendienstangestellte in den Versicherungsunternehmen. Nebenberufler mit nur einer Versicherungssparte kommen dagegen für das Zertifikat mit 100 Weiterbildungspunkten aus, produktakzessorische Vermittler mit 20 Punkten. Das Weiterbildungskonto ist dabei keine einmalige Angelegenheit. Es wird auf Dauer weitergeführt, und die für den Erwerb des Zertifikats erforderlichen Punkte werden nach fünf Jahren wieder auf null gesetzt. Nur in Ausnahmefällen können im sechsten Jahr erworbene Punkte ins fünfte Jahr rückübertragen werden, um das Zertifikat nachträglich zu erhalten.

Im Fokus der Weiterbildungsinitiative steht die Fach- und Beratungskompetenz, die der Vermittler benötigt, um die Kunden kompetent zu beraten und zu betreuen.

Dabei geht es um den Ausbau der Fähigkeiten in folgenden Tätigkeitsfeldern:

- Kundenberatung und Verkauf
- Bestandskundenbetreuung
- Schadenservice und Beschwerdemanagement
- Schaden- und Leistungsbearbeitung
- Sicherstellung der Beratungsprozesse

Für die Vergabe von Weiterbildungspunkten gelten klare, einheitliche und für die Öffentlichkeit transparente Regeln, deren Einhaltung von unabhängigen Prüfern und Ausschüssen kontrolliert wird. Wie viele Punkte es für die einzelne Weiterbildungsmaßnahme gibt, legen die Bildungsverantwortlichen des durchführenden Anbieters oder Versicherungsunternehmens auf Grundlage der Anrechnungsregeln fest. Bildungsdienstleister, die Weiterbildungspunkte vergeben, werden vom BWV akkreditiert.

Für die Umsetzung der Weiterbildungsinitiative existieren konkrete Termine mit schon in diesem und dem kommenden Jahr sichtbaren Ergebnissen. Zum 1. Juli 2013 tritt der neue Verhaltenskodex der Branche in Kraft. Für Vermittler und Angestellte der beitretenden Unternehmen gelten ab dann auch die Anrechnungsregeln und die Pflicht zur regelmäßigen Weiterbildung. Bereits ab 1. Juli 2013 können also durch den Besuch geeigneter Bildungsmaßnahmen Weiterbildungspunkte gesammelt werden. Die Gothaer wird ihren Vertriebspartnern von Anfang an entsprechende Bildungsangebote machen. Weiterbildungskonten können ab 2014 eröffnet werden. Bis dahin wird die überbetriebliche Weiterbildungsdatenbank technisch aufgebaut und von den Pilotunternehmen, zu denen auch die Gothaer gehört, erprobt.

KAPITALANLAGE

Strategien in schwierigen Zeiten – Gothaer setzt auf Investitionen in erneuerbare Energien

Wie investiert ein Versicherungsunternehmen in Niedrigzins-Zeiten renditestark? Die Gothaer beweist mit ihrer Strategie, wie man in schwierigen Zeiten erfolgreich sein kann. Dazu gehört auch ein starkes Engagement in erneuerbare Energien.

Niedrigzins, Schuldenkrise, Solvency II in Sicht – die Anforderungen an die Versicherer, mit ihren Kapitalanlagen an den Märkten noch gutes Geld zu verdienen, ohne die sich verschärfenden gesetzlichen Regularien für ihre Eigenkapitalausstattung zu vernachlässigen, werden immer anspruchsvoller. Das ist die eine Seite. Auf der anderen stehen beispielsweise die Lebensversicherungskunden mit ihren Erwartungen an eine vernünftige Überschussbeteiligung. Zudem wirken sich gute Anlageergebnisse auch wohltuend auf die Beitragsstabilität in anderen Sparten aus.

Die Gothaer zeigt sich in diesem Umfeld jedenfalls bestens aufgestellt, weiß ihr Finanzvorstand Jürgen Meisch (siehe Interview auf dieser Seite). Dies gelte auch langfristig, gestützt unter anderem durch eine breite Diversifizierung der Anlagesegmente. In diesem Kontext spielen die erneuerbaren Energien eine zunehmend wichtige Rolle. Zumal sich die Gothaer hier bestens auskennt – als Deutschlands größter Versicherer von Windkraft.

Diversifikation auch bei Green Energy

Nun wäre es töricht, unreflektiert und massiv in diesem einen Geschäftsfeld als Anleger tätig zu werden. Denn Windkraft ist längst nicht gleich Windkraft. Immer häufiger und auch lauter ziehen renommierte Experten – wie zuletzt das Fraunhofer-Institut – den Segen von Offshore-Windkraftanlagen in Zweifel. Sie seien schlichtweg zu teuer und zudem nur unter Risiken zu betreiben. Zukunftsweisender sei ein verstärktes Engagement in Onshore-Anlagen.

Dies hat auch die Gothaer längst erkannt und bei ihren Investitionen in erneuerbare Energien berücksichtigt. Doch nicht nur das. Wie in ihrer gesamten Anlagepolitik setzt das Unternehmen auch bei Green Energy voll und ganz auf Diversifizierung. Und auf einen Anstieg ihrer dortigen Investitionen, wie eine Zeitreihe zeigt.

Im vergangenen Jahr belief sich das entsprechende Portfolio auf 150 Millionen Euro, 2013 soll es auf 200 Millionen Euro, im darauffolgenden Jahr auf 350 Millionen Euro und im Jahr 2015 auf 500 Millionen Euro hochgehen.

Finanzvorstand Jürgen Meisch erläutert den Hintergrund dieses immer stärkeren Engagements: „Wir erwarten für diese Investitionen attraktive Renditen zwischen sechs und acht Prozent. Stabile Cashflows, lange Laufzeiten, planbare Erträge und die geringe Korrelation mit anderen Kapitalanlagen machen diese Anlageform für uns sehr interessant.“

Dass Europa den Schwerpunkt bilden soll, hat einen auch aus einem anderen Blickwinkel nachvollziehbaren Grund: die starke politische Unterstützung. In der EU existieren klar definierte Ausbauziele für erneuerbare Energien.

Volle Risikokontrolle ist für die Gothaer dabei unerlässlich. Fremdkapital wird konservativ eingesetzt, darüber hinaus werden die Projektentwicklungs- und Technologierisiken streng limitiert. Und hier schließt sich der Kreis.

Unter eben dieser letztgenannten Voraussetzung sind Offshore-Wind-Investments für die Gothaer derzeit nicht relevant. Onshore-Wind biete – so der Versicherer – einen reifen Markt mit einer Vielzahl von Investitionsmöglichkeiten. Dies gelte auch für das Segment Photovoltaik, das zweite Asset innerhalb der Gothaer Investitionsstrategie. Auf dem „Einkaufszettel“ stehen daneben Wasserkraftwerke und Biomasse in Zentral-, Nord- und Osteuropa.

Diese breite Streuung spiegelt sich auch in den aktuellen Investitionsprojekten wider. 100 Millionen Euro mit einer internen Zielrendite (Ziel-IRR) von acht Prozent fließen derzeit in die Prime Renewables GmbH und damit in ein Portfolio im Bereich Wind- und Solarenergie. Dieses Engagement soll zur Erschließung neuer Regionen und Technologien noch im Jahr 2013 um 50 Millionen Euro bei einer Ziel-IRR von acht Prozent erweitert werden.

Zwölf Millionen Euro hat die Gothaer in den Solarpark Barth in Mecklenburg-Vorpommern gesteckt (Ziel-IRR: sechs Prozent). 18 Millionen Euro wurden in eine Beteiligung an fünf Wasserkraftwerken in der Türkei investiert, die Ziel-IRR liegt hier bei sieben Prozent. Darüber hinaus ist die Gothaer Exklusivpartner für den ersten Bauabschnitt des größten Windparks Europas, Markbygden in Schweden.

Die Investitionssumme wird im vierten Quartal dieses Jahres 25 Millionen Euro betragen, bei einer Ziel-IRR von sechs Prozent. Und „last, but not least“ wird sich die Gothaer mit einem Zielvolumen von 75 Millionen Euro an Wasserkraftwerken in Skandinavien, der Alpenregion und der Türkei beteiligen. Die interne Zielrendite aus diesen Engagements liegt bei sieben bis acht Prozent.

Wind aus Onshore-Anlagen bleibt eine wichtige Investitionsmöglichkeit – Offshore-Wind ist dagegen zu riskant.

GUTE ZUKUNFTSPERSPEKTIVEN

„Wir sind unserer Anlagepolitik treu geblieben“

Interview mit Jürgen Meisch, Finanzvorstand des Gothaer Konzerns, zur Kapitalanlagestrategie der Gothaer.

Jürgen Meisch

GoNews: Die Gothaer blickt auf ein sehr erfolgreiches Jahr 2012 zurück. Nicht nur die gebuchten Bruttobeiträge sind über Marktniveau gestiegen, sondern auch die Nettoreserven (Differenz zwischen dem Buchwert und dem Marktwert eines Invests) der Gothaer Leben, aber auch der übrigen Konzerngesellschaften, sind im letzten Jahr ganz erheblich gestiegen. Worauf führen Sie diese Erfolge zurück?

Jürgen Meisch: Die Nettoreserven sind so stark gestiegen, weil wir unserer Anlagepolitik treu geblieben sind. Wir haben mit einem starken Fokus auf festverzinsliche Papiere vom allgemeinen Zinstrend profitiert. Zusätzlich haben wir unseren hohen Anteil an Unternehmensanleihen beibehalten, die sich auch im letzten Jahr von den Schreckensszenarien der vorangegangenen Jahre erholen konnten.

GoNews: Die Erzielung stabiler laufender Erträge ist gerade für das Leben-Geschäft wichtig. Im derzeitigen Marktumfeld sicherlich eine schwierige Aufgabe. Welche Kapitalanlagepolitik verfolgt die Gothaer Asset Management AG, um dies langfristig sicherzustellen?

Jürgen Meisch: Der höhere Kupon der Unternehmensanleihen und unsere hohe Immobilienquote mit Fokus auf laufenden Ertrag werden uns auch in den kommenden Jahren helfen, die laufenden Erträge der Lebensversicherung weitestgehend stabil zu halten.

GoNews: Die Gothaer weist keinerlei stille Lasten mehr aus. Wie schätzen Sie die zukünftige Entwicklung unter Berücksichtigung des Marktumfeldes ein?

Jürgen Meisch: Der Zinstrend hat branchenweit für stille Reserven gesorgt. Bleiben die Zinsen tief, wird das auch so bleiben. Steigen die Zinsen und dies auch noch schnell, wird es bei der Gothaer, aber auch in der Branche zu stillen Lasten kommen. Die Betonung liegt hier auf schnell, zum Beispiel innerhalb eines Jahres. Wir selbst unterstellen einen Zinsanstieg auf drei bis vier Prozent in den nächsten fünf Jahren.

GoNews: Wie bewerten Sie bei diesen Voraussetzungen langfristig die Substanzkraft der Gothaer Leben? Ist sie für die künftigen Herausforderungen gut aufgestellt?

Jürgen Meisch: Die Gothaer Leben ist langfristig gut aufgestellt. Dies wird durch unser Risikomanagement gewährleistet sowie durch unsere starke Mischung der Kapitalanlagearten. Innerhalb der Kapitalanlagearten sind wir auch noch weltweit gut diversifiziert und profitieren von den Wachstumsmärkten außerhalb der Eurozone. Dabei sind unsere Währungsrisiken immer bestmöglich gesichert.

www.goam.de

NEO-BERATUNGEN

Weniger Bestandsabrieb durch schnelle Neuordnung

Die Gothaer bietet mit NEO einen besonderen Service durch ihre Maklerbbetreuer an: unkomplizierte Aktualisierung auf neue Bedingungen oder die Umdeckung des Bestands.

Kaum etwas ist ärgerlicher als der Verlust von Bestandskunden, da schwindet sogar die Freude übers Neugeschäft. Das Problem: Bei abwandernden Beständen handelt es sich meist um veraltete Verträge, die vor Jahren mit verschiedenen Versicherungsgesellschaften abgeschlossen wurden.

So werden Akquiseerfolge massiv geschmälert. Die Aktualisierung dieser vorhandenen Bestände ist also für den Geschäftserfolg unabhängiger Vertriebspartner unverzichtbar.

Die Gothaer nimmt den Maklern die Arbeit ab

Gerade durch die aktuellen Leistungsumfänge und günstigen Beiträge der Gothaer ließe sich der Kundenschwund effektiv verhindern. Doch der Zeit- und Arbeitsaufwand dafür ist immens und die Aufgabenliste lang: Altbestände erfassen, zahlreiche Ansprechpartner verschiedener Versicherer kontaktieren, alte und neue Bedingungen und Beiträge miteinander vergleichen, Unterschiede ausmachen und schriftlich festhalten.

Die Lösung: All diese Aufgaben nimmt die Gothaer Maklern ab und sorgt mit den NEO-Beratungen dafür, dass die gesparte Zeit für Wichtigeres genutzt werden kann – zum Beispiel zur Neukundengewinnung. Die unabhängigen Vertriebspartner müssen lediglich einige relevante Altbestandsdaten erfassen – alles Weitere übernimmt die Gothaer.

Und so geht's:

- Für Hausrat und Haftpflicht benötigt die Gothaer nur die tarifierungsrelevanten Daten.
- Die Bestandsdaten können in den Formaten Excel, CSV oder Access geliefert werden.
- Die Tarifierung übernimmt die Gothaer Maklerdirektion.
- Individuelle Wünsche zur Angebotserstellung werden berücksichtigt.
- Einfache Kommunikation durch integrierte Serienbriefe und vorbereitete Anträge.
- Die vollelektronische Policierung ist möglich.

Auf diese Weise lassen sich schnell und unkompliziert Umstellungsangebote für Kunden berechnen. Mehr Infos zu den NEO-Beratungen und den individuellen Umstellungsoptionen gibt es bei den Maklerbetreuern und den Maklerdirektionen vor Ort.

KOMPOSIT PRIVATKUNDEN

Bestandsschutz und Neugeschäft durch bessere Produkte

Die Gothaer bietet mit ihren Kompositversicherungen für Privatkunden marktgerechte und individuelle Lösungen zeitgemäß und attraktiv – zu wettbewerbsfähigen Beiträgen.

„Sometimes good things fall apart, so better things can fall together." Zugegeben: Die meisten Menschen denken bei dem Namen Marilyn Monroe eher an platinblondes Haar oder fliegende Röcke statt an Sinnsprüche und Weisheiten. Doch die Filmikone der 50er-Jahre war geistreich und mehr als nur ein Modepüppchen. Ihr Zitat lässt sich frei in etwa so übersetzen: „Das Bessere ist des Guten Feind." Das dachte sich auch die Gothaer und hat sich deshalb in den vergangenen Jahren im Bereich Kompositversicherungen für Privatkunden neu aufgestellt und kontinuierlich weiter verbessert. Mit einer übersichtlichen Produktstruktur bietet sie als echte Alternative am Markt zeitgemäße und attraktive Leistungsumfänge – und das im Marktvergleich zu häufig kostengünstigeren Konditionen. Und weil zum Bessersein eben auch der richtige Service gehört, setzt die Gothaer auch weiterhin konsequent auf die Unterstützung ihrer unabhängigen Vertriebspartner in der Region vor Ort. In bundesweit neun Maklerdirektionen finden Makler stets kompetente Ansprechpartner zu allen Fragen aus dem Bereich Kompositversicherungen für Privatkunden in ihrer direkten Nähe.

Wer ist der Beste im Vergleich? Die Tarife von AXA oder Gothaer?

QR-Code scannen und den Film auf YouTube anschauen

- Die Gothaer garantiert GDV-Mindeststandards.
- Die Gothaer bietet Innovationsklausel.
- Maklerbetreuer in der Region
- Sofort-Policierung über elektronischen Antrag (ELAN)

Privathaftpflicht	Gothaer PrivathaftpflichtTop BBR 07/10 07.2010	Axa Haftpflicht 08.2010
Leistungsbeispiele		
Deliktunfähige Kinder/ sonstige mitversicherte Personen	**bis 20.000 EUR**	gilt nur für Kinder: bis 5.000 EUR Pers.-Schäden bis zur DS
Beschädigung geliehener, gemieteter beweglicher Sachen	**bis 20.000 EUR**	–
Mietsachschäden an beweglichen Sachen in Ferienwohnung	**bis 20.000 EUR**	bis 10.000 EUR
Berufliche Schlüssel	**bis 50.000 EUR**	bis 25.000 EUR SB: 150 EUR
Fremde private Schlüssel	**bis 50.000 EUR**	bis 25.000 EUR SB: 150 EUR
Wilde Kleintiere	**bis zur DS** Suchkosten bis 2.500 EUR	–
Jahresbruttobeitrag	**87,56 EUR** Gothaer Software; Maklertarif	105,51 EUR AXA Software; unrabattiert

Preisbeispiel: Familie mit Kind; 10 Mio. EUR Deckungssumme (DS); ohne Selbstbeteiligung (SB)

www.makler.gothaer.de/privathaftpflicht

Unfall	Gothaer UnfallTop GUB 2010 01.07.2010	Axa Kompakt AUB 2010 19.09.2012
Leistungsbeispiele		
Bewusstseinsstörung durch epileptische Anfälle, Medikamente, Schlaganfall oder Herzinfarkt	•	–
Infektionskrankheiten	•	–
Insektenstiche/Tierbisse	•	–
Vorschuss bei schwerwiegender Verletzung	**20%**	–
Doppelte Todesfallleistung für Vollwaisen	•	–
Bei Verlust oder völliger Funktionsunfähigkeit		
eines Armes	**75%**	70%
einer Hand	**70%**	55%
eines Daumens	**25%**	20%
eines Zeigefingers	**16%**	10%
eines Beines bis unterhalb des Knies	**60%**	50%
eines Fußes	**50%**	40%
Jahresbruttobeitrag	**134,10 EUR** Gothaer Software; Maklertarif	154,34 EUR AXA Software; unrabattiert

Preisbeispiel: 30-jähriger Büroangestellter; 100.000 EUR Invaliditätsgrundsumme; 350% Progression; 10.000 EUR Todesfallleistung; Krankenhaustagegeld 30 EUR/Tag

www.makler.gothaer.de/unfall

Wohngebäude	Gothaer WohngebäudeTop WEZ 2008 01.01.2009	Axa Wohngebäude Sorglos VGB 2002 01.05.2009
Leistungsbeispiele		
Dekontaminationskosten	**bis 150.000 EUR**	bis 50.000 EUR
Waschmaschinen-/Spülmaschinenschläuche	**bis 500.000 EUR**	–
Aufwendungen für die Beseitigung von Rohrverstopfungen	**bis 5.000 EUR**	bis 1.000 EUR
Beseitigung umgestürzter Bäume (nach Blitzschlag und Sturm/Hagel)	**bis 500.000 EUR**	bis 5.000 EUR
Hotelkosten	**bis 200 EUR pro Tag, max. 150 Tage**	bis 100 EUR pro Tag, max. 100 Tage
Sachverständigenkosten	**bis 500.000 EUR** (ab 25.000 EUR Schaden)	bis Höhe der entstehenden Kosten (ab 50.000 EUR Schaden)
Jahresbruttobeitrag	**421,66 EUR** Gothaer Software; Maklertarif	563,49 EUR AXA Software; unrabattiert

Preisbeispiel: Baujahr 1980; Einfamilienhaus selbstbewohnt ohne Einliegerwohnung, 2 Geschosse mit Keller, Dachgeschoss ausgebaut; Wohnfläche Dach 50 m²; Wohnfläche OG: 70 m²; Wohnfläche EG: 70 m²; Kellerfläche 60 m², kein Wohnraum; eine Wohneinheit, eine Garage; keine Gewerbeunternehmen in der Nähe; 81679 München, Thomas-Mann-Allee 1; Versicherte Gefahren: Feuer, Leitungswasser und Sturm/Hagel; ohne SB

www.makler.gothaer.de/wohngebaeude

Hausrat	Gothaer HausratTop VHB 2008 01.01.2009	Axa Hausrat VHB 2002 05.2009
Leistungsbeispiele		
Diebstahl von Gartenmöbeln und -geräten	**bis 1% der VSU** keine Nachtzeitklausel	bis 1% der VSU 50 EUR SB
Diebstahl von Wäsche auf der Leine	**bis 1% der VSU** keine Nachtzeitklausel	bis 1% der VSU 50 EUR SB
Diebstahl aus Kfz, Wassersportfahrzeugen	**bis 1% der VSU** keine Nachtzeitklausel	–
Wertsachen insgesamt	**bis 30% der VSU**	bis 25% der VSU
Schlossänderungskosten für Wertbehältnisse	**bis zur VSU**	–
Telefonmissbrauch nach ED	**bis 150 EUR** Festnetz & Mobiltelefon	–
Jahresbruttobeitrag	**81,77 EUR** Gothaer Software; Maklertarif	160,75 EUR AXA Software; unrabattiert

Preisbeispiel: Doppelhaushälfte; BAK 1; Ausstattung: normal; 120 m² Wohnfläche; 80.000 EUR Versicherungssumme (VSU); 95030 Hof; Dorfstr. 1; Versicherte Gefahren: Feuer, Leitungswasser und Sturm/Hagel; ohne SB

www.makler.gothaer.de/hausrat

Die Angaben dieses Vergleichs wurden mit größtmöglicher Sorgfalt recherchiert. Der Leistungsumfang im Detail ergibt sich aus den entsprechenden Versicherungsbedingungen. Irrtümer bleiben vorbehalten. Eine Gewähr für die Aktualität, Korrektheit, Vollständigkeit oder Qualität der Angaben übernehmen wir nicht. Die Vergleiche beruhen auf Recherchen mit dem Stand März 2013.

NEUE ELEKTRONIKVERSICHERUNG

Allgefahrendeckung für Arztpraxen und Medienbetriebe

Versicherungsprodukte sollen einfach und umfassend sein, damit im Schadenfall keine Deckungslücken bestehen. Diesem Wunsch trägt die Gothaer mit den neuen Deckungskonzepten für die Zielgruppen „Arztpraxen“ und „Medienbetriebe“ Rechnung.

Die neue Elektronikversicherung der Gothaer, mit der Vermittler besonders bei Arztpraxen und Medienbetrieben punkten können, ist vor allem auf die elektronischen Anlagen und die kaufmännische Betriebseinrichtung zugeschnitten. Der Grund: Die technische Ausstattung der Betriebe wird immer kostspieliger. Und für diese steigenden Werte ist ein spezieller Versicherungsschutz unentbehrlich. Die Gothaer Elektronikversicherung ist eine „Allgefahrendeckung“ und bietet umfassende Absicherung für alle elektronischen Sachen im Betrieb. Abgesichert sind sowohl Schäden, die durch menschliches Versagen wie Bedienungsfehler, Ungeschicklichkeit, Fahrlässigkeit oder Diebstahl, Einbruchdiebstahl und böswillige Handlungen hervorgerufen werden, als auch Schäden durch Produkt-, Konstruktions- oder Materialfehler, Kurzschluss, Überspannung, Brand, Wasser und Naturgewalten.

Alle Infos und sämtliche Highlights zu den neuen Deckungskonzepten erhalten unabhängige Vertriebspartner bei den Maklerbetreuern Komposit oder Underwritern Technische Versicherungen.

Wichtige Vorteile im Überblick

- spezieller Rundumschutz für die Zielgruppen
- neue, wichtige Deckungserweiterungen für Kühlgut-Präparate in Arztpraxen sowie Endoskope und Ultraschallgeräte, die durch lebensbedrohliche Erreger (Prionen) verseucht werden können
- Softwareversicherung für Daten und Programme einschließlich der kopiergeschützten Programme (Softwareschutzmodule und deren Lizenzgebühr)
- einfache Handhabung durch Rahmenvereinbarungen

Gleich ist die Filmszene im Kasten. Doch die Software von Hightech-Kameras kann von Viren befallen sein, und teure Aufnahmen müssten wiederholt werden – auch das deckt der neue Gothaer Tarif ab.

In vielen Branchen arbeiten Mitarbeiter ganz oder zeitweilig von zu Hause aus. Das kann bei Unfällen zu einem Streitfall werden.

GOTHAER GRUPPEN-UNFALLVERSICHERUNG

So punkten Unternehmer bei ihren Mitarbeitern

Mit einer Gruppen-Unfallversicherung lässt sich der gesetzliche Unfallschutz sinnvoll ergänzen. Unternehmen können sich als verantwortungsbewusste Arbeitgeber positionieren.

Während die gesetzliche Unfallversicherung lediglich einen eingeschränkten Wirkungsbereich besitzt, gilt die private Unfallversicherung an jedem Ort der Welt und rund um die Uhr. Bei der gesetzlichen Unfallversicherung stellt sich also immer die Frage, ob ein Unfall in den Arbeitsbereich oder in den Privatbereich fällt. So ist auf Dienst- oder Geschäftsreisen die Fahrt und die Veranstaltung selbst versichert, der private Teil allerdings nicht.

Auch bei Wegeunfällen gibt es Grenzen, zum Beispiel wenn der direkte Weg zum Arbeitsplatz oder von diesem nach Hause in erheblichem Umfang oder zu privaten Zwecken verlassen wird. Überaus schwierig wird die Abgrenzung dann, wenn sich die Grenzen noch weiter vermischen, wie zum Beispiel bei den auf dem Vormarsch befindlichen Tele- und Heimarbeitsplätzen. Außerdem unterscheiden sich die gesetzliche und die private Unfallversicherung massiv in den Leistungen, die der Versicherte im Schadenfall erwarten kann. Denn während die gesetzliche Unfallversicherung lediglich eine Grundabsicherung gewährleistet, sind die Leistungen der privaten Unfallversicherung deutlich variabler und umfangreicher.

Grund genug, als Arbeitgeber über den Abschluss einer Gruppen-Unfallversicherung für die Angestellten nachzudenken. Unabhängige Vertriebspartner der Gothaer können ihre Unternehmerkunden auf die zahlreichen Vorteile hinweisen, die sich daraus ergeben: Gute Mitarbeiter lassen sich durch die zusätzliche Sozialleistung langfristig ans Unternehmen binden und in ihrer Motivation steigern. Gleichzeitig lassen sich die Beiträge steuerlich als Betriebsausgabe geltend machen.

Fazit: Im Vergleich zu Einzelverträgen profitieren Arbeitgeber und Arbeitnehmer vom umfassenden Versicherungsschutz – und das zu wesentlich günstigeren Konditionen.

GOTHAER IN POLEN UND RUMÄNIEN

Firmenkunden im Ausland absichern

Wachstumschancen nutzen, grenzüberschreitende Lösungen erarbeiten, innovative Konzepte entwickeln – die Gothaer bietet klare Vorteile für Makler und im Ausland aktive Kunden.

In Zeiten wirtschaftlicher Globalisierung ist die Gothaer für deutsche Unternehmerkunden ein besonders verlässlicher Partner. In diesem Zusammenhang können auch der Kauf von Tochtergesellschaften in Polen und Rumänien und die Umbenennung beider Gesellschaften auf die Marke Gothaer gesehen werden. Beide Unternehmen sind in nahezu allen Kompositsparten tätig.

Die Gothaer verfolgt mit diesen strategischen Positionierungen drei grundsätzliche Ziele. Zum einen sollen Wachstumschancen in den entwicklungsstarken Märkten Mittel- und Osteuropas genutzt werden. Zum zweiten stärkt dies das Selbstverständnis des Unternehmens als leistungsstarker Anbieter grenzüberschreitender Versicherungslösungen. Darüber hinaus positioniert sich nun die Marke Gothaer auch in Polen und Rumänien als innovativer Entwickler von Versicherungskonzepten im gewerblichen und industriellen Mittelstandsgeschäft.

Sach und Haftpflicht im Vordergrund

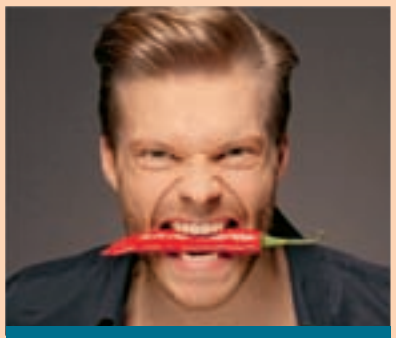
Die Strategie, deutsche Unternehmerkunden ins Ausland zu begleiten, hat sich bewährt. Diese Geschäftspolitik verfolgt die Gothaer schon seit vielen Jahren. Über ihre Mitgliedschaft in einem globalen Netzwerk stellt sie sicher, dass die Firmen in allen wichtigen Ländern der Erde lokalen Versicherungsschutz erhalten können. Die klassischen Programmsparten Sach und Haftpflicht stehen dabei im Vordergrund. Eigene Gesellschaften vor Ort ermöglichen darüber hinaus einen noch individuelleren Zuschnitt des Versicherungsschutzes und lokale Deckungen auch dort, wo internationale Versicherungsprogramme nicht passen, zum Beispiel in der K-Sparte. Von der örtlichen Präsenz und Vernetzung profitiert schließlich auch die Schadenabwicklung.

Polen und Rumänien sind dabei von ganz besonderer Bedeutung, zählen sie doch zu den Kernzielen des deutschen Mittelstandes bei der Auswahl von Investitionsstandorten. Dies gilt auch für den Bereich erneuerbare Energien, einem strategischen Geschäftsfeld der Gothaer. Durch die nun geschaffene lokale Präsenz besitzt der Versicherer die Möglichkeit, seine technische Expertise optimal mit der Versicherungstechnik direkt vor Ort zu kombinieren.

Grenzüberschreitende Lösungen für den Mittelstand

Die neuesten Auslandsaktivitäten der Gothaer kommen auch Maklern zugute. Durch die wachsende Internationalität der Gruppe erhalten sie mit der Gothaer einen weiteren Anbieter von grenzüberschreitenden Versicherungslösungen für die mittelständische Wirtschaft.

Vom lokalen Know-how der Gothaer profitieren sie direkt hinsichtlich einer marktgerechten und maßgeschneiderten Gestaltung des Versicherungsschutzes. Zudem kann die Gothaer nun in Polen und Rumänien bei der Umsetzung innovativer Produktideen deutscher Makler zusammen mit lokalen Vertriebspartnern verlässliche Hilfestellung geben.



ERGÄNZUNGSTARIFE

Die Gothaer Zahntriade

Schöne und gepflegte Zähne bedeuten ein Stück Lebensqualität und steigern das Wohlbefinden. Doch ein Zahnarztbesuch kann teuer werden – vor allem, wenn trotz intensiver Pflege und Vorsorge Zahnersatz notwendig wird. Die Lösung: eine Zahnzusatzversicherung der Gothaer, die jetzt neben dem bewährten und leistungsstarken Tarif KEZ die preisgünstige Variante MediZ Basis anbietet. Der Toptarif MediZ Premium rundet die Angebotspalette ab. Beide Tarife sehen wie KEZ bis zu 100 Prozent Kostenerstattung bei Regelversorgung vor.

MediZ Basis

Bereits der Einsteigertarif MediZ Basis sieht Leistungen für Zahnersatz wie Brücken, Prothesen, Kronen, Inlays, bis zu vier Implantate je Kiefer, funktionsanalytische und -therapeutische Leistungen vor. Der Erstattungssatz beträgt unter Anrechnung der GKV-Vorleistung 50 bis 60 Prozent bei privatzahnärztlicher Behandlung.

MediZ Premium

Der Toptarif MediZ Premium sieht darüber hinaus Leistungen für eine unbegrenzte Anzahl von Implantaten, für augmentative Leistungen (Knochenaufbau), Veneers, keramische Verblendungen und Kieferorthopädie vor. Der Erstattungssatz beträgt für Zahnersatz insgesamt 85 oder 90 Prozent bei privatzahnärztlicher Behandlung. Weitere Infos beim zuständigen Maklerbetreuer.

MINDESTLEISTUNGEN

MediMPlus – Verbesserte Tarifleistungen für Neukunden und Bestand

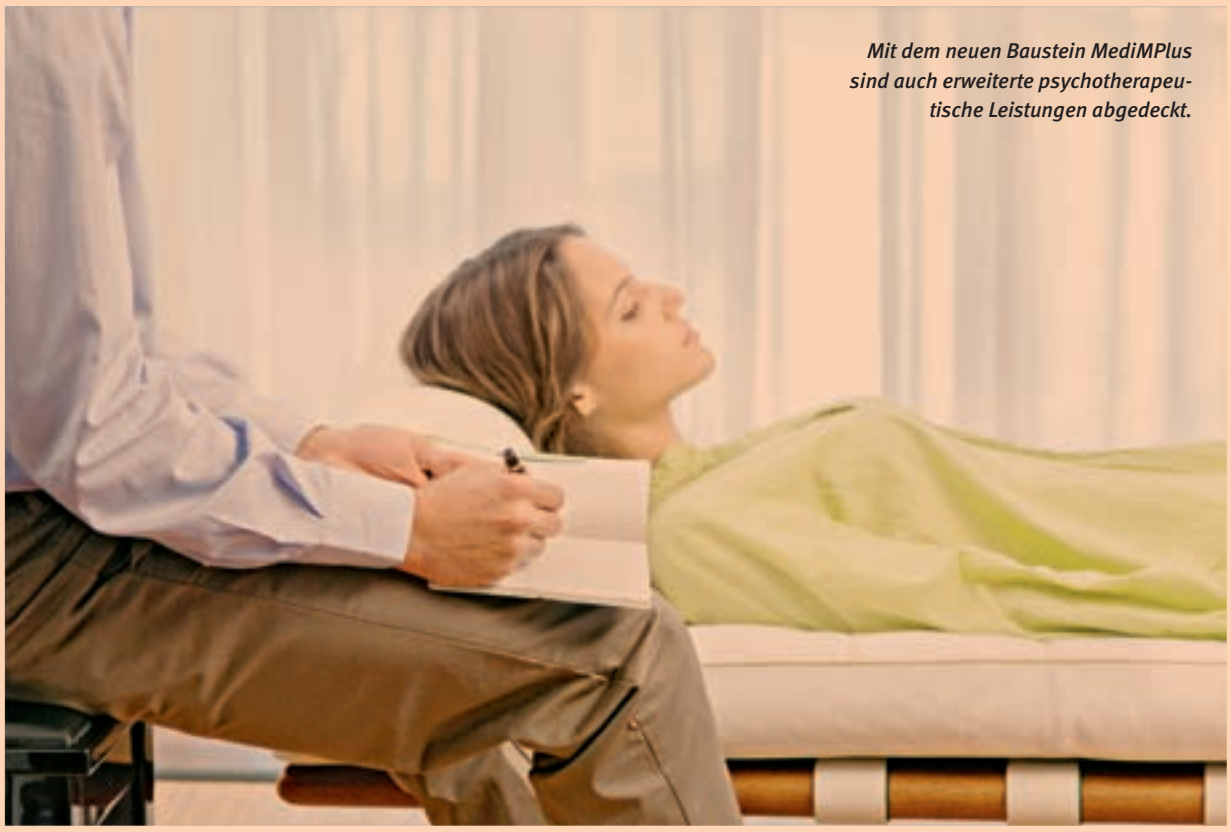
MediMPlus ergänzt seit April die Krankenvollversicherungstarife MediVita und MediStart und deckt die vom PKV Verband empfohlenen Mindestkriterien ab. Das Besondere: Der Baustein gilt auch für Bestandskunden – ohne Gesundheitsprüfung.

Jeder Verbraucher, der schon einmal versucht hat, seinen Handyvertrag zu den guten Konditionen aus der Fernsehwerbung zu verlängern, kennt das Problem: Verbesserte Leistungen gelten nur für Neukunden, der treue Bestandskunde geht leer aus. Das ist ungerecht – findet auch die Gothaer Kranken. Deshalb bietet sie als einziger Versicherer am Markt den Kunden die Mehrleistungen durch MediMPlus in Kombination mit den Tarifen MediVita und MediStart auch im Bestand an, und das ohne vorherige Unisex-Umstellung und ohne Gesundheitsprüfung.

Der Baustein MediMPlus deckt dabei mit erweiterten Leistungen bei Psychotherapie und Entziehungsbehandlungen sowie einem offenen Hilfsmittelkatalog nicht nur die vom PKV Verband empfohlenen Mindestkriterien ab, sondern geht mit einer kompletten Übernahme der Restkosten bei der Hospizversorgung und bei Palliativleistungen noch einen entscheidenden Schritt weiter.

Bei psychotherapeutischen Leistungen erhöht sich durch MediMPlus die Zahl der Sitzungen um 30 zusätzliche auf 50. Erstattet werden 70 Prozent der Kosten. Bei Entziehungsbehandlungen erweitern sich die Leistungen auf drei ambulante oder stationäre Entwöhnungsbehandlungen mit einem Erstattungssatz von 80 Prozent. Zudem wird der Hilfsmittelkatalog durch MediMPlus geöffnet, erstattet werden auch die Kosten für Reparatur, Wartung und Unterweisung im Gebrauch.

Über die empfohlenen Mindestkriterien hinaus deckt dieser Baustein auch alle nicht von der Pflegepflichtversicherung und den Tarifen MediVita und MediStart gedeckten Restkosten bei Hospizunterbringung, ambulanten Hospizleistungen und Palliativversorgung ab.



Mit dem neuen Baustein MediMPlus sind auch erweiterte psychotherapeutische Leistungen abgedeckt.

Auch unter Berücksichtigung der Beiträge zum Baustein MediMPlus behalten die MediVita-Kombinationen in der Unisex-Neugeschäftsausrichtung ihre hervorragende Marktpositionierung in den Zielgruppen Angestellte, Selbstständige und Mediziner. MediMPlus steht seit April 2013 in den Angebotsprogrammen zur Verfügung.

Die technische Einführung des Tarifs sowie die Verarbeitung sind ab Juli 2013 möglich. Frühestmöglicher Versicherungsbeginn ist der 1. April 2013.

→ www.makler.gothaer.de/medivita

Mit diesen Highlights punktet der Makler beim Kunden

- MediMPlus ist in Kombination mit den Tarifen MediStart und MediVita sowohl in der Unisex- als auch in der Bisex-Tarifwelt abschließbar.
- keine Gesundheitsprüfung
- erweiterte Leistungen bei Psychotherapie (50 statt 20 Sitzungen werden übernommen)
- Entziehungs- und Entwöhnungsbehandlungen: Aufstockung der Leistungen auf insgesamt drei ambulante und/oder stationäre Behandlungen
- Der geschlossene Hilfsmittelkatalog der Tarife MediVita und MediStart wird geöffnet. Erstattungsfähig sind auch die Kosten für Reparatur, Wartung und Unterweisung im Gebrauch.
- Kostenübernahme für alle nicht aus den Krankheitskostenvolltarifen gedeckten Restkosten bei Hospizunterbringung, bei ambulanten Hospizleistungen und Palliativversorgung

BEITRAGSENTLASTUNGSBAUSTEIN

MediSafe senkt Beiträge im Alter

Makler können ihren Kunden die Angst vor hohen Kosten für ihre private Krankenversicherung nehmen.

Viel war in der jüngeren Vergangenheit über eine übermäßige Belastung von Rentnern mit den von ihnen zu zahlenden Beiträgen zur privaten Krankenversicherung die Rede. Denn ihre gesetzliche Rente liegt oft deutlich unter dem Erwerbseinkommen. Zudem entfällt der Arbeitgeberanteil am Krankenversicherungsbeitrag. Das kann auch der Anteil des Rentenversicherungsträgers nicht auffangen. Wer bei der Gothaer Krankenversicherung Kunde ist, kann jetzt etwas gegen zu hohe finanzielle Belastungen im Alter tun. Das Stichwort heißt MediSafe – der neue Beitragsentlastungsbaustein der Gothaer Krankenversicherung, der im Sommer eingeführt wird. Das Beste daran ist: Man kann bereits beim Abschluss festlegen, um wie viel der Beitrag später sinken soll. Er lässt sich einfach an alle Vollkosten- und Ergänzungstarife der Gothaer andocken. Einige Vorteile:

- Arbeitnehmer können vom Arbeitgeber einen Zuschuss bekommen.
- Steuerliche Vorteile für Selbstständige, Arbeitnehmer und Beamte
- Die Entlastung kann – in Stufen von fünf Euro – flexibel festgelegt werden.
- Die Höhe kann sogar so gewählt werden, dass kein Beitrag mehr anfällt.

VEREINFACHUNG IM PKV-FIRMENGESCHÄFT

MediGroup ab sofort mit Einheitsbeiträgen möglich

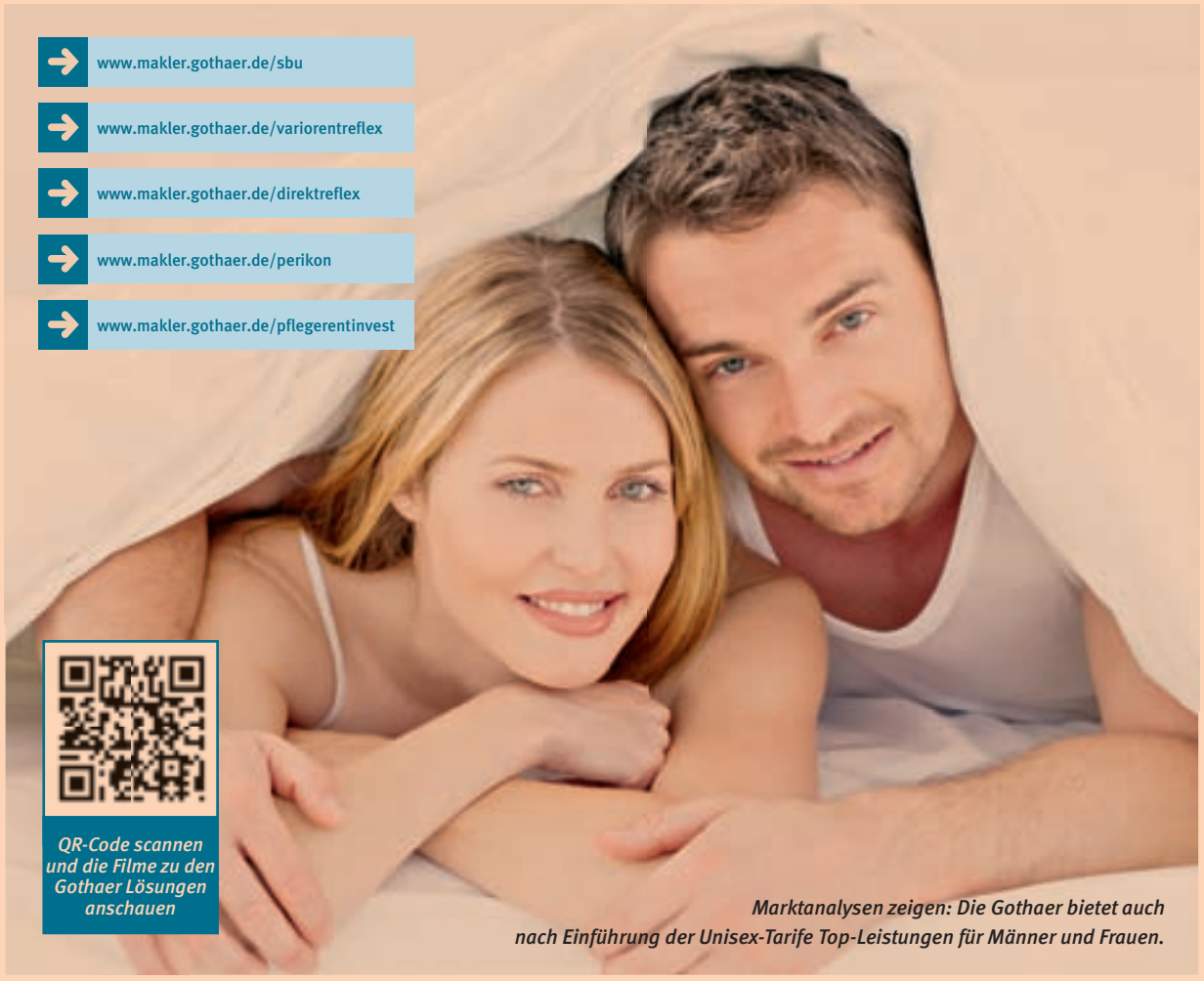
Makler punkten mit Uniage-Tarifen für das arbeitgeberfinanzierte Kollektivgeschäft.

Mitarbeitern Zusatzschutz über die private Krankenversicherung bieten – angesichts der drastisch zurückgefahrenen Leistungen in der GKV ist das ein starkes Instrument, um die Bindung ans Unternehmen zu stärken oder qualifizierten Nachwuchs zu finden. Der Gothaer Firmenservice stellt Maklern hierfür mit MediGroup, der leistungsstarken Ergänzungsversicherung im Belegschaftsgeschäft, ein Top-Produkt zur Verfügung.

Ab sofort bietet die Gothaer Krankenversicherung die MediGroup-Tarife für das arbeitgeberfinanzierte Kollektivgeschäft mit Ausnahme des Pflegetagegelds wahlweise – neben der bisher zugrunde gelegten individuellen Prämiengestaltung – auch mit altersunabhängigen Einheitsbeiträgen an. Vorteile der neuen Variante sind die volle Beitrags-Transparenz für die Arbeitgeber sowie die Gleichbehandlung aller Mitarbeiter wegen des Einheitsbeitrages und der identischen Verteilung der steuer- und sozialversicherungsfreien Sachzuwendung je Mitarbeiter. Dieser Einheitsbeitrag wird als tarifbezogener Gesamtbeitrag für das zu versichernde Kollektiv ermittelt und gilt für jeden teilnehmenden Beschäftigten ab Versicherungsbeginn für das laufende Kalenderjahr. Jeweils zum 1. Januar eines Folgejahres wird er neu errechnet. Er ist an die Beitragsübernahme durch die Firma geknüpft und an die Voraussetzung, dass mindestens 90 Prozent des versicherungsfähigen Personenkreises (mindestens 20 versicherte Personen) oder 50 versicherte Personen je Tarif vorhanden sind. Familienangehörige müssen jedoch nach wie vor den Vertrag auf eigene Kosten abschließen. Allerdings muss dabei der Arbeitnehmer sogenannter Hauptversicherter sein, und es erfolgt eine vollständige Gesundheitsprüfung für den Familienangehörigen oder Lebenspartner.

Bis zum 31. Dezember dieses Jahres kann ein monatlicher Beitrag von bis zu 44 Euro als steuer- und sozialversicherungsfreie Sachzuwendung geltend gemacht werden. Nach einem aktuellen Gesetzentwurf soll diese Grenze ab Beginn des kommenden Jahres auf 20 Euro pro Monat sinken.

→ www.medigroup.gothaer.de



Marktanalysen zeigen: Die Gothaer bietet auch nach Einführung der Unisex-Tarife Top-Leistungen für Männer und Frauen.

AUSGEZEICHNETE PRODUKTMERKMALE

Gothaer Lebensversicherung – auch mit Unisex-Tarifen top

In der neuen Unisex-Welt bieten Gothaer Produkte noch bessere Marktchancen, weil viele Policen für den Kunden noch attraktiver geworden sind.

Durch die Einführung von Unisex ist die Tarifwelt der Versicherer kräftig durcheinandergewirbelt worden. Produkte, die vor dem 21. Dezember 2012 für die Kunden günstiger waren, müssen es heute längst nicht mehr sein – und umgekehrt. Marktanalysen zeigen, dass die Gothaer Lebensversicherung im Wettbewerb bestens positioniert ist, sowohl mit ihren Produkten als auch mit ihrer Überschussbeteiligung.

In der Selbstständigen Berufsunfähigkeitsversicherung konnte die exzellente Positionierung nicht nur hinsichtlich des Nettobeitrages gehalten werden. Auch die Versicherbarkeit bis zum 67. Lebensjahr bieten nur sehr wenige Anbieter im Markt. Hinzu kommen – neben den ausgezeichneten Produktmerkmalen „Starter-Option“ und „Familienbonus“ – Alleinstellungsmerkmale wie der automatisch integrierte Dread-Disease-Schutz für Kinder und Top-Zusatzleistungen in der Premium-Variante. Die Gothaer VarioRent-ReFlex befindet sich auch nach der Unisex-Einführung unter den top-platzierten Versicherungsgesellschaften. Wobei sich diese Rentenversicherung durch die Kombination aus konventioneller Anlage und den Ertragschancen der Börse auszeichnet, also dem Besten aus zwei Welten. Auch in der betrieblichen Altersversorgung (bAV) zeigt sich die Direktversicherung ReFlex weiterhin stark. Dass einige Versicherer ihre VA-Produkte vom Markt nehmen mussten, untermauert darüber hinaus die Vorteile eines „Drei-Topf-Hybrids“ wie ReFlex.

Die Dread-Disease-Versicherung Gothaer Perikon konnte mit Umstellung auf Unisex die sehr gute Positionierung noch weiter ausbauen. Neben der Spitzenposition im Beitragsvergleich überzeugt Gothaer Perikon mit hervorragenden Produktmerkmalen, wie zum Beispiel Versicherungsschutz für 50 eindeutig definierte schwere Krankheiten und ohne Begrenzung auf ein Maximalalter. Mit Gothaer Perikon bietet das Unternehmen als einziger deutscher Versicherer eine selbstständige fondsgebundene Absicherung gegen schwere Krankheiten an.

Im Wettbewerbsvergleich hervorragend platziert ist die Gothaer Lebensversicherung zudem bei Einmalbeiträgen. PflegeRent Invest, die einzige fondsgebundene Pflegerentenversicherung am Markt, bietet Kunden den preiswertesten Versicherungsschutz – und hervorragende Produktmerkmale, wie etwa die Geld-zurück-Garantie im Todesfall oder die Verfügbarkeit des Fondsvermögens vor Eintritt des Pflegefalls.

Top-Bewertungen der Ratingagenturen

Die hervorragende Positionierung und die ausgezeichneten Produktmerkmale der Unisex-Tarife spiegeln sich auch in den Top-Ratings unabhängiger Ratingagenturen wie Morgen & Morgen und Franke und Bornberg wider.

PERIKON BESIEGELT

Gothaer erhält als erstes und bisher einziges Unternehmen ein Gütesiegel für die Verständlichkeit von AVBs

Als einziger deutscher Versicherer bietet die Gothaer mit Perikon eine fondsgebundene Absicherung gegen die finanziellen Folgen bei schweren Krankheiten an. Dass die damit verbundenen Leistungen erstklassig sind, hat sich herumgesprochen. Dass dies aber auch auf die Verständlichkeit der Versicherungsbedingungen (AVB) zutrifft, hat der TÜV Saarland nach einem Vergleich von AVBs von 30 anderen Versicherern jetzt offiziell mit einem Prüfsiegel bestätigt. Die AVB von Gothaer Perikon zeichnen sich demnach durch eine einfache Struktur, eine zeitgemäße Sprache, kürzere und weniger Nebensätze sowie die Erläuterung notwendiger Fachbegriffe aus. Die Gothaer hat dieses Siegel als erster und bisher einziger Versicherer erhalten.

www.makler.gothaer.de/perikon

DIE NEUE BASISVORSORGE REFLEX

Hybrid-Modell jetzt in allen drei Schichten

Mit dem neuen Mitglied der ReFlex-Familie punkten: Sicherheit, egal wohin die Kapitalmärkte tendieren, gute Renditechancen und ein besonders flexibler Ablauftermin.

Die Gothaer baut ihre ReFlex-Familie konsequent aus und schließt damit eine Lücke in ihrer Produktpalette „Vorsorge“. Im dritten Quartal 2013 wird die fondsgebundene BasisVorsorge-ReFlex auf der Grundlage der bereits in Schicht II und III etablierten ReFlex-Produkte eingeführt.

Das neue Vorsorgekonzept passt hervorragend zur Situation am Kapitalmarkt, bietet es doch durch die eingeschlossene Beitragsgarantie und die jährlich 80-prozentige Renditesicherung umfangreiche Sicherheit – egal, wohin die Kapitalmärkte tendieren. Sie wird über vier Garantiefonds mit unterschiedlichen Anlageschwerpunkten gewährleistet, zwischen denen der Kunde jederzeit wechseln kann.

Kunde kann bis zu fünf Fonds für die freie Anlage wählen

Die zusätzliche freie und auf eine höhere Rendite abgestellte Anlage wird über Kapitalmarktfonds mit hervorragender Performance dargestellt. Bis zu fünf dieser Fonds kann der Kunde für die freie Anlage wählen. Darüber hinaus stehen verschiedene Fondsbaskets mit den Themen „Aktien pur“, „Nachhaltigkeit“ und „Emerging Markets“ zur Verfügung. Einschließbar ist eine fondsgebundene Berufsunfähigkeitszusatzversicherung mit Beitragsbefreiung und Rentenzahlung. Besonderheit: Wird nur die Beitragsbefreiung bei Berufsunfähigkeit eingeschlossen, so ist dies innerhalb gewisser Grenzen ohne Gesundheitserklärung möglich. Dabei gilt eine Wartezeit von nur zwei Jahren, das heißt, bei Eintritt der Berufsunfähigkeit ab dem dritten Versicherungsjahr besteht voller Versicherungsschutz. Darüber hinaus wird es als besonderes Highlight eine zusätzliche Leistung im Pflegefall geben.

Die BasisVorsorge ReFlex bietet auch sonst volle Flexibilität. Zwölfmal im Jahr können Ergänzungszahlungen getätigt werden – eine ideale Möglichkeit für Selbstständige und Freiberufler, die Vorsorge je nach Betriebsergebnis steuerlich zu optimieren. Zudem steht es dem Kunden weitgehend frei, wann er am Ende über sein Geld verfügen möchte. Der Ablauftermin kann um sieben Jahre bis zum Rentenbeginnalter 62 vorverlegt oder um sieben Jahre über das vertraglich vereinbarte Datum hinaus verschoben werden.

Wechselmöglichkeit nach Rentenbeginn

Auch hinsichtlich der Garantien bietet das Produkt eine Vielzahl von Möglichkeiten. Die flexible Beitragsgarantie für den Erlebensfall kann innerhalb einer Spanne zwischen 60 Prozent und 100 Prozent der Beitragssumme vereinbart werden. Und optional ist in den letzten fünf Jahren der Vertragslaufzeit eine Erhöhung der Höchststandssicherung von 80 Prozent auf 100 Prozent möglich.

Im Hinblick auf eine spätere Verrentung ist das neue Produkt als Open-Market-Lösung konzipiert. Das heißt, der Kunde kann bei Rentenbeginn zu einem anderen Versicherer wechseln und sich von diesem eine Rente zahlen lassen.

Mit der Gothaer ReFlex-Familie landen Renditen in einem sicheren Hafen.

GOTHAER PERSONALBEST

Gothaer Cafeteria-Modell: Wirkungstreffer beim Werben um die Besten

Das Demografiekonzept bietet Maklern ein starkes Entree bei ihren Firmenkunden: Arbeitgeber können einerseits selbst Geld sparen und andererseits mit attraktiven Vorsorgeangeboten ihren Angestellten Gutes tun, und sie so an die Firma binden.

Der Wettbewerb um qualifizierte Nachwuchskräfte in Deutschland wird immer härter. Durch den demografischen Wandel mit sinkenden Bevölkerungszahlen fehlen bereits jetzt in vielen Branchen Fachkräfte und der Altersdurchschnitt der Belegschaft steigt an. Die Folge ist, dass dort zahlreiche Mitarbeiter in absehbarer Zeit in Rente gehen und das auf diese Weise entstandene „Kompetenz-Loch“ nur schwer durch Nachwuchskräfte wieder aufgefüllt werden kann. Und Besserung ist nicht in Sicht. Im Gegenteil: Firmen werden es künftig immer schwerer haben, qualifizierten Nachwuchs für sich zu gewinnen und gute Leute zu halten. Für weitsichtige Unternehmer ist es deshalb fast schon überlebenswichtig, kluge Strategien zu entwickeln. Und genau dabei können ihnen Makler und das Demografiekonzept PersonalBest der Gothaer zur Seite stehen.

Die Politik hat den Handlungsbedarf längst erkannt. Sie forciert nicht nur über Steuer- und Sozialversicherungsfreiheit die betriebliche Altersversorgung (bAV) und darin auch die Vorsorge gegen die finanziellen Risiken von Berufsunfähigkeit. Vielmehr fördert sie mit der Pauschalbesteuerung für Sachwertbezüge auch vom Arbeitgeber finanzierte Vorsorgelösungen in den Bereichen Risikovorsorge, Gesundheit und Pflege.

Gothaer Studie: Arbeitnehmer erwarten mehr

Interessant erscheint dies besonders vor dem Hintergrund einer neuen Gothaer Studie. Sie kristallisiert eine ganze Reihe von Essentials heraus. So legen beispielsweise die Beschäftigten in Deutschland großen Wert darauf, dass der Arbeitgeber ihnen den Weg zur betrieblichen Altersversorgung (bAV), zur Gesundheitsvorsorge und zu weiteren Versicherungsangeboten öffnet. Sie wünschen darüber hinaus eine bessere finanzielle Absicherung gegen Erwerbsunfähigkeit innerhalb der bAV.

Ein wichtiges Instrument sind auch Lebensarbeitszeitkonten, da die meisten Arbeitnehmer nicht bis zum 67. Lebensjahr durcharbeiten wollen und die Zeit bis zur gesetzlichen Rente finanziell überbrücken müssen.

Die Mehrheit der befragten Arbeitnehmer urteilt auch, dass zu wenige Unternehmen sich hinlänglich mit dem Thema Demografie-Management beschäftigten. Die Studie der Gothaer belegt eindeutig, dass die betrieblichen Angebote auf den tatsächlichen Bedarf der Mitarbeiter abgestimmt sein müssen. Auch im eigenen Interesse der Firma – hält die Gesundheitsvorsorge eine alternde Belegschaft doch fit und wirkt sich positiv auf die Fehlzeiten aus.

Hier kommt der Makler ins Spiel: Mit den Gothaer Lösungen kann er sich ein gutes Entree bei den Firmen schaffen und seine Geschäftschancen enorm steigern.

Den besten Zugang bietet die Nettolohnoptimierung. „Mehr Netto vom Brutto“ elektrisiert nicht nur die Arbeitnehmer – das spart auch der Firma Lohnnebenkosten. Die Gothaer arbeitet bei ihrem „Cafeteria-Modell“ mit der praemium GmbH zusammen, einem versierten Beratungsunternehmen im Bereich Nettolohnoptimierung. Anhand eines Rechentools von praemium können Makler in den Firmen die Win-Win-Situation für die Beteiligten schlüssig aufzeigen. So etwa, wie man durch Verzicht auf Gehaltsteile Mitarbeitern frei von Steuern und Sozialabgaben zum Beispiel Verpflegungspauschalen, Sachbezüge oder Zuschüsse für Werbeflächen zukommen lassen kann und die Mitarbeiter trotzdem mehr Nettolohn erhalten. Die Firma profitiert gleichzeitig durch die reduzierten Lohnnebenkosten. Arbeitgeber und Arbeitnehmer erhalten somit finanzielle Mittel, die beispielsweise in die bAV oder in die Gesundheitsvorsorge investiert werden können. Also eine typische Win-Win-Situation für alle Beteiligten.

Große Auswahl: Wie in einer Cafeteria kann der Makler für seinen Unternehmerkunden das gewünschte Menü zusammenstellen.

PersonalBest – alles aus einer Hand

Interessiert sich ein Firmenkunde, führt praemium eine ausführliche Analyse und auf Wunsch der Firma auch die Nettolohnoptimierung durch. Die Absenkungen in der gesetzlichen Rentenversicherung, beim Krankengeld und bei der Arbeitslosenversicherung, die durch den Verzicht auf Gehaltsteile für den Arbeitnehmer entstehen, werden über Policen bei der Gothaer und bei Credit Life ausgeglichen. Das bedeutet automatisch Geschäft für den Makler.

Die Beratung zu allen weiteren Bausteinen läuft dann ausschließlich über den Makler, gerne unterstützt vom Maklerbetreuer oder Firmenberater der Gothaer. Schließlich bietet die Gothaer jede Menge Bausteine zum Konzept, sei es beispielsweise die bAV, Perikon (Absicherung gegen schwere Krankheiten), die Berufsunfähigkeitsversicherung (SBU), das Zeitwertkonto oder die Gruppen-Unfallversicherung. Über MediExpert bietet die Gothaer zudem individuelle Konzepte zum betrieblichen Gesundheitsmanagement an. Auch die GKV-Ergänzungstarife Gothaer MediGroup tragen zu einer besseren Gesundheitsversorgung der Belegschaft zu günstigen Beiträgen bei (lesen Sie hierzu auch den Artikel auf Seite 6).

Ein schöner Nebeneffekt für den Makler: So kann er sich spartenübergreifendes Know-how aufbauen und Cross-Selling betreiben.

NEUN VERANSTALTUNGEN IN GANZ DEUTSCHLAND

Kontroverse und spannende Diskussionen

Auch in diesem Jahr waren die GoFuture Zukunftsforen ein voller Erfolg.

Einen regen und mitunter auch kontroversen Gedankenaustausch abseits des Tagesgeschäfts boten auch in diesem Jahr die GoFuture Zukunftsforen; insgesamt neun bestens besuchte Veranstaltungen in neun Städten. Rege war die Diskussion, weil spannende Themen auf den Tisch kamen. Kontrovers, weil die Gothaer mit Herbert Fromme einen der versiertesten und zugleich kritischsten Fachjournalisten als Referenten geladen hatte. Von Hamburg bis München – alle Maklerdirektionen hatten eingeladen.

Moderatorin Bettina Förster stellte Herbert Fromme und Joey Kelly (l.) vor.

Auf der Tagesordnung stand zunächst der Lebens- und Krankenversicherungsmarkt nach der Einführung von Unisex und vor der Bundestagswahl, ein Thema mit hohem Aufmerksamkeitsfaktor gerade angesichts der drohenden Einführung einer Bürgerversicherung nach einem möglichen Wahlerfolg der derzeitigen Opposition. Nicht nur Michael Kurtenbach, Vorstandschef der Gothaer Kranken, gab sich vor diesem Szenario allerdings weitgehend entspannt. Er sieht auch künftig ein Nebeneinander von gesetzlicher und privater Krankenversicherung.

Auch die Makler nahmen es gelassen. Sie konnten per Knopfdruck beispielsweise ihre Prognosen für das zu erwartende Ergebnis der kommenden Bundestagswahl abgeben. Und zeigten sich mit großer Mehrheit davon überzeugt, dass alles beim Alten bleiben würde. Dr. Helmut Hofmeier, Vorstandsvorsitzender der Gothaer Lebensversicherung, legte zudem schlüssig dar, warum sein Unternehmen auch für eine noch länger anhaltende Niedrigzinsphase bestens gerüstet ist.

Auch in vielen weiteren Fragen rund um Versicherungsthemen waren die Teilnehmer – und das ist neu 2013 – stimmberechtigt. Beispielsweise beim Denkansatz: „Den Wandel mit innovativen Lösungen aktiv nutzen – wie die Produktwelt auf die neuen Voraussetzungen reagiert“. Hier ging es im Wesentlichen um neue Lösungskonzepte – sei es im Bereich Berufsunfähigkeit, sei es im Bereich betriebliche Krankenversicherung. Natürlich hatte auch Herbert Fromme hierzu sehr dezidierte Aussagen parat. Etwa die, dass die PKV angesichts der massiven Kritik der Medien an sich arbeiten müsse. Schließlich stammten über 50 Prozent des Neugeschäfts aus Umdeckungen.

Begeistertes Auditorium beim Vortrag von Herbert Fromme.

Wer aber könnte geeigneter einen Vortrag unter der Überschrift „No Limits – wie schaffe ich mein Ziel“ halten als – eben – Joey Kelly. Das tat er dann zum Abschluss des GoFuture Zukunftsforums in sachkundiger Weise, zeigt der Extremsportler doch schon seit vielen Jahren, wie man trotz aller Widrigkeiten seine Ziele erreichen kann und wie Teilnehmer auch Herausforderungen im Arbeitsalltag erfolgreich begegnen können.

Moderne Helfer unterstützen den Makler dabei, den Verwaltungsaufwand zu reduzieren – und dadurch mehr Zeit für Beratung zu haben.

MEHRWERTE FÜR MAKLER

Technologiewandel im Fokus – die Gothaer Services im Überblick

Sie sparen Zeit, Geld und Nerven: Die Technik-Services der Gothaer machen die Arbeit unabhängiger Vertriebspartner effizienter – und ermöglichen so die Konzentration aufs Kerngeschäft.

Technische Innovationen verbreiten sich in immer kürzeren Intervallen und mit rasender Geschwindigkeit. Noch vor wenigen Jahren galt die Kombination aus Computer und Handy als das Nonplusultra der Kommunikationstechnologie. Heute laufen Smartphones als die neuen Alleskönner herkömmlichen PCs zunehmend den Rang ab und sind ebenso wie Tablet-Computer mobile Multimedia-Stationen. Auch die Versicherungsbranche – eigentlich als eher zögerlich angesehen – digitalisiert ihre Geschäftsprozesse weiter, um Abläufe zu verschlanken und Bearbeitungswege zu verkürzen. Online-Anträge, die Dunkelverarbeitung von Geschäftsvorfällen, elektronische Informationsversorgung und viele andere Faktoren verändern die Zusammenarbeit von Maklern und Versicherern massiv. Und mit dem CeBIT-Motto „Shareconomy“, also dem Teilen und gemeinsamen Nutzen von Wissen, Ressourcen und Erfahrungen, steht bereits die nächste Herausforderung vor der Tür. Fazit: Wer mit Technologiewandel und Info-Boom nicht schritthält, könnte schon bald im Abseits stehen. Die Gothaer hat technologische Entwicklungen von Anfang an aktiv mit gestaltet, um ihren Partnern ein weit gefächertes Online- und Mobil-Angebot auf hohem technischen Niveau zur Verfügung zu stellen. Auch an zukunftsweisenden Brancheninitiativen wie easy Login oder BiPRO ist das Unternehmen aktiv beteiligt.

Und das aus gutem Grund: Denn weniger Aufwand bei der Verwaltung bedeutet mehr Zeit für die Beratung. So profitieren unabhängige Vertriebspartner von den professionellen Gothaer Lösungen und können ihren Geschäftsbetrieb vereinfachen und beschleunigen.

Das Maklerportal hilft

Alle Vertriebssysteme und technischen Services für unabhängige Vertriebspartner sind komfortabel zusammengestellt und über das Makler-Portal zu finden. Ein Film zeigt Ihnen, wie Sie die Services im Arbeitsalltag nutzen können.

QR-Code scannen und Film über die Technik-Services anschauen.

Im emag hier klicken und den Film über die Technik-Services sehen.

Smartphone & Tablet

Mit Smartphone oder Tablet können Sie jederzeit auf Ihr Gothaer Makler-Portal zugreifen. Der MehrWert: Alle Neuigkeiten aus Ihren Geschäftsschwerpunkten gibt’s als Info-Service ebenfalls mobil. Entscheiden Sie selbst, über welche News Sie sich informieren lassen möchten, und laden Sie sich den kostenlosen Gothaer Service auf Ihren mobilen Helfer.

QR-Code scannen und mehr über die mobilen Helfer erfahren.

Antragsbuch Leben

Die Gothaer hat als weiteren MehrWert die Online-Anträge Leben im Makler-Portal um eine neue Funktion erweitert: Mit dem Antragsbuch können Makler jetzt ihre Eingabe unterbrechen und Anträge zu jedem Zeitpunkt speichern. Das Antragsbuch bietet eine Übersicht aller Anträge und viele weitere Informationen.

Diese Anwendungen stehen unter makler.gothaer.de zur Verfügung

Mit easy Login zur Anmeldung ist Schluss mit dem Passwort-Dschungel!

Kompositversicherungen

- Gewerbe-Schnell-Rechner
- ELAN: der Online-Antrag für SHU, Kfz, Wohngebäude und Motorrad
- GoTas: das Offline-Tarifierungstool für Privat- und Unternehmerkunden
- Online-Antrag Jagd- und Skipperhaftpflicht
- ZÜRS-Auskunft
- Unfall VorCheck
- Gliedertaxen-Rechner Unfallversicherung
- SynTool: Bedingungs-Vergleichsprogramm

Lebensversicherungen

- Online-Risikovoranfrage
- ELAN: Online-Antrag Leben für alle Produkte aus den Bereichen Biometrie, private Altersvorsorge und Rürup-/Riester-Rente
- Tarifrechner für alle Produkte inklusive bAV
- Online-Antragsbuch
- Rentenlückenrechner
- bAV-Vorteilsrechner
- Rürup-Rechner mit Steuerersparnis-Berechnung
- Zeitkontenverwaltung
- Gothaer FondsStation

Krankenversicherungen

- Vergleichsprogramm Krankentarife
- Online-Antrag KEZ
- Online-Antrag MediProphy
- Online-Antrag MediAmbulant
- Online-Antrag MediClinic
- Online-Antrag MediTravel
- Online-Antrag MediClinic U

Damit managen Sie Ihren Kundenbestand effizient:

- Online-Kundenspiegel mit Bestandsdaten Ihrer Gothaer Kunden – auch mobil
- Bestandsereignisse mit Akquise-Tipps, optional und individuell: E-Mail-Service „Ereignis-Info“
- Kundendokumente abrufen, speichern, drucken mit easy Client

Immer aktuell – im Büro, unterwegs oder beim Kunden:

- www.makler.gothaer.de – in Kürze auch mobil
- Infoservice für Smartphone & Tablet
- Makler-Gruppe bei Xing
- Gothaer YouTube-Kanal für Makler

ROLAND

Sicher surfen: Schutz vor privaten Internet-Streitigkeiten

Das Internet erleichtert das Leben in vielen Bereichen. Doch wie jede Medaille hat auch diese eine Kehrseite, nämlich erhebliche rechtliche Risiken für den Nutzer. Die ARAG reagiert darauf mit dem neuen web@ktiv-Rechtsschutz. ROLAND scheut den Vergleich nicht. Denn über den Privat-Rechtsschutz sind viele rechtliche Internet-Streitigkeiten abgedeckt. Hier einige Beispiele.

Cyber-Mobbing und Abo-Fallen

Vor allem unter Jugendlichen nimmt Mobbing im Netz, das sogenannte Cyber-Mobbing, stetig zu. Wird das Kind eines Kunden beispielsweise durch beleidigende Äußerungen eines Mitschülers angegriffen, kann der ROLAND Schadenersatz-Rechtsschutz helfen: Ein Anwalt setzt einen Unterlassungsanspruch durch, und der Mitschüler muss den Eintrag löschen.

Abo-Fallen sind eine beliebte Masche von Betrügern im Internet: Es ist nicht sichtbar, dass der nächste Klick zum Abschluss eines Vertrags führt. Schon ist ein ungewolltes Abo abgeschlossen – gefolgt von einer Rechnung und, sollte der unfreiwillige Kunde nicht zahlen, einer Mahnung. Hier sind ROLAND-Kunden durch den Rechtsschutz im Vertrags- und Sachenrecht geschützt.

Abmahnungen und defekt gelieferte Ware

Auf der Suche nach guter Musik ist das Internet eine beinahe unerschöpfliche Quelle. Was jedoch, wenn dem Nutzer vorgeworfen wird, ein Lied illegal aus dem Netz heruntergeladen zu haben? In diesem Fall können ROLAND-Kunden den Beratungs-Rechtsschutz bei privaten Urheberrechtsverstößen in Anspruch nehmen. Ein unabhängiger Anwalt berät sie, wie sie weiter vorgehen sollten, und hilft, ein Antwortschreiben aufzusetzen.

Den Gang ins Kaufhaus sparen und bequem online bestellen – dank Internet kein Problem. Allerdings lässt sich so nicht beurteilen, ob die gekaufte Ware das Lager auch intakt verlässt. Wird die Bestellung beschädigt geliefert und der Händler bestreitet dies, können Kunden mit dem ROLAND Rechtsschutz im Vertrags- und Sachenrecht ihre Ansprüche durchsetzen.

Die Beispiele zeigen: Der ROLAND Privat-Rechtsschutz bietet umfassenden Versicherungsschutz für den privaten Lebensbereich und sichert auch Internet-Streitigkeiten zuverlässig ab.

Zukunftsforscher gehen davon aus, dass technische Geräte eines Tages nur von Sprache, Gesten oder Gedanken gesteuert werden.

ZUKUNFTSLABOR DEUTSCHLAND, TEIL 4

Kommunikation der Zukunft im Zentrum einer digitalen Aura

Wie sieht die Zukunft in Deutschland aus? Im vierten Teil des Zukunftsreports geht es um ein Thema, bei dem die Zukunft bereits begonnen hat: die Kommunikation. Stets online, permanent vernetzt, ständig im Austausch – und das ist erst der kleine Anfang.

Vernetzt nicht nur über Smartphones, Tablets und superschnelle Quantencomputer, sondern auch über Schnittstellen am Körper, in der Kleidung, in Möbeln, Autos und Haushaltsgeräten. Pausenlos online, ständig und überall erreichbar. Grenzenlos verfügbares Wissen, in einem mithilfe von Hologrammen dreidimensional gestalteten Internet von überall abrufbar. Das sind nur einige der Visionen, die Zukunftsforscher für die Kommunikation der kommenden Jahrzehnte haben.

Wie man darauf kommt? Man muss nur die vergangenen zehn bis 15 Jahre Revue passieren lassen, jene entfesselte Kreativität, die uns heute den Boom von Smartphones und digitalen Netzwerken beschert. Schreibt man diesen Trend fort, landen wir ganz schnell in einer Welt, in der digitale Informationen permanent verfügbar sind – und in der wir rund um die Uhr online sind und miteinander kommunizieren. Unterbrochen nur durch die Phasen des Schlafens – und wenn wir uns in bestimmte Schutzzonen begeben, in denen wir ausnahmsweise mal nicht kommunizieren müssen.

Die Entwicklung verläuft kontinuierlich – anders als etwa am 25. August 1967, als der damalige Vizekanzler Willy Brandt auf die Attrappe eines roten Knopfes drückte und damit der noch jungen Bundesrepublik den Start ins Farbfernsehen bescherte. Dieses Mal gibt es keinen Schalter, der für die Zukunft erst umgelegt werden muss. „Wir sitzen nicht gespannt da und warten darauf, dass es jetzt losgeht“, so Nico Lumma, COO der Digital Pioneers N.V., auf dem Vorwärts-Medienkongress „Kommunikation der Zukunft“ in Frankfurt. „Die Kommunikation der Zukunft findet längst statt, und wir sind mitten drin.“

Ein einziges Medium der Zukunft wird es nicht geben

Das Internet ist nicht erst seit gestern da – aber es wird in unserem Alltag zunehmend präsenter und hat zunehmenden Einfluss auf unser Kommunikationsverhalten. Aufmerksamkeiten verschieben sich, Informationen werden gefunden und geteilt, neue Geschäftsmodelle kommen auf, andere funktionieren dafür schlechter. „Jeder Einzelne von uns nimmt die Veränderungen unterschiedlich wahr und jeder Einzelne von uns zieht andere Schlüsse daraus“, meint Lumma. Dabei dreht sich das Rad immer schneller: Facebook etwa war noch vor fünf Jahren ein Phänomen unter amerikanischen Studenten – und weit davon entfernt, ein weltweites Netzwerk zu sein. Heute ist es aus unserer Kommunikation kaum noch wegzudenken. „Das Aufkommen von Social Media in den unterschiedlichsten Ausprägungen hat letztendlich dafür gesorgt, dass eines der ältesten Versprechen des Internets endlich eingelöst wurde“, sagt Lumma. „Menschen können nun ohne großen Aufwand, ohne große Barrieren und vor allem ohne große Kosten miteinander kommunizieren.“

Doch wie genau wird die Kommunikation zukünftig ablaufen? Und welches Medium wird sich behaupten? Im Auftrag von Microsoft hat das Zukunftsforschungsinstitut See More weltweit fünfzig Kommunikationsexperten befragt. In einem Punkt waren sich die Teilnehmer dabei einig: Ein einziges Medium der Zukunft wird es nicht geben – je nach Anlass und Inhalt der Kommunikation werden die Menschen weiterhin sämtliche elektronischen Medien verwenden. „Es gibt SMS, die sozialen Medien und die entsprechenden Apps für kurze Aussagen oder Twitter für den kleinen Kommentar“, sagt Oliver Leisse, Zukunftsforscher und Geschäftsführer von See More. „Die Mutter der Kommunikation ist und bleibt jedoch die E-Mail. Sie ist sicher, sie hat sich bewährt und sie ist einfach zu nutzen.“

Allerdings gewinnen Emotion, Automation und Identität bei der Kommunikation von morgen zunehmend an Bedeutung. „Die Menschen möchten zukünftig einfacher und persönlicher kommunizieren“, sagt Leisse. „Sie wollen dabei alle Sinne direkt ansprechen, um ihre eigenen Emotionen stärker zu vermitteln.“ Möglich wird das zum Beispiel durch E-Mails, die durch Musik oder Farben die Stimmung des Absenders widerspiegeln. „Darüber hinaus wünschen sie sich Medien, die mitdenken. Das können beispielsweise automatisierte Hilfen für die Formulierung oder auch für das Layout sein. Alles, was die Kommunikation erleichtert, ist dringend erwünscht“, erläutert Christian Weghofer von Microsoft.

So verwandelt sich die Electronic Mail zur Emotional Mail – und der Sender wird zum Künstler. Und die E-Mail der Zukunft werden wir nicht mehr schreiben, sondern denken: Barrieren für Kommunikation, wie etwa Eingabegeräte, sollen in Zukunft verschwinden. „Der Wunsch der Nutzer ist eine intuitive Eingabe, die durch Gesten, Sprache oder sogar Gedanken gesteuert werden könnte“, sagt Zukunftsforscher Leisse. Tatsächlich wird schon heute intensiv an sogenannten Brain Computer Interfaces geforscht.

Einen Blick in die Zukunft der Kommunikation ermöglicht die vom kalifornischen Internetkonzern Google geplante Daten-Brille „Google Glass“: Man schaut in die Welt, kann gewonnene Eindrücke durch hilfreiche digitale Informationen beispielsweise zu Gesprächspartnern ergänzen oder per Mikrofon und Kamera aufzeichnen. Noch in diesem Jahr soll die Brille auf den Markt kommen, ein PR-Video auf der Onlineplattform YouTube präsentiert sie schon jetzt – es zeigt einen Menschen vom Frühstück bis zum Sonnenuntergang, immer mit dem Hightechgerät auf der Nase.

Alltagsgegenstände vernetzen sich miteinander

Auf diese Weise wird uns künftig eine digitale Aura umgeben: Ständig kommunizieren wir und tauschen Daten mit anderen Personen aus. Alltagsgegenstände vernetzen sich miteinander und versorgen uns und sich gegenseitig mit nützlichen Informationen. Und die unterschiedlichen Dienste werden konvergent: Der Fernseher empfängt SMS, der Videoanruf ist via Computer ebenso möglich wie Voice over IP über Mobilfunk, also telefonieren über den Computer. Pause machen, einfach mal abschalten? Dafür ist in der neuen Welt der Kommunikation weniger Platz.

Hochwertige Inhalte sind nicht kostenfrei

Ein Programmierer, Autor oder Künstler hat heute viel mehr Möglichkeiten, ein Publikum zu erreichen. Doch wenn niemand bereit ist, dafür zu bezahlen, werden diese Berufsgruppen ihren Lebensunterhalt nicht mehr verdienen können. Das könnte schon bald dazu führen, dass der reichhaltige Strom an Informationen und Anwendungen versiegt. So könnte es passieren, dass wir schon in wenigen Jahren technisch enorm weiterentwickelte Geräte haben – es aber keine hochwertigen Inhalte mehr dafür gibt. Dilettantische Apps und eine ungefilterte Informationsflut aus den sozialen Netzwerken wären etwa die Folgen – unter einer solchen Entwicklung würde vor allem die Verlässlichkeit von Kommunikation leiden.

„Big Data“ versus Datenschutz

Unser Kommunikationsverhalten erzeugt riesige Datenmengen, die sich zur Gewinnung wissenschaftlicher Erkenntnisse nutzen lassen. Das kann unsere Lebensverhältnisse verbessern – es entstehen aber auch Risiken: Vor „informationellem Machtmissbrauch“ durch Manipulation und ökonomische Ausbeutung warnt der schleswig-holsteinische Datenschutzbeauftragte Thilo Weichert. „Technik muss dem Menschen dienen, nicht der Mensch der Technik.“ Die informationellen Schätze dürften nur gehoben werden, „wenn eine Technikfolgenabschätzung die Verträglichkeit mit Grundrechten und demokratischen Grundsätzen feststellt“, so Weichert. Big-Data-Technik wird insbesondere von Unternehmen wie Google, Facebook oder Amazon genutzt.

EINE STUNDE KLARTEXT – ES GILT DAS GESPROCHENE WORT

„Diese Reisen in entlegene Ecken der Welt – einen wie mich würde ich auch nicht versichern“

Seine Welt ist die Show-Bühne, doch abseits des Scheinwerferlichts vollbringt Joey Kelly als Extremsportler Glanzleistungen. Bei den GoFuture Roadshows der Gothaer trat er als Referent auf. Sein Thema im Vortrag wie auch im Gespräch mit den GoNews: die Bedeutung von Disziplin, Ehrgeiz und Willen für Sportler und Unternehmer sowie – klassisches Versicherungsthema – die Kalkulierbarkeit von Risiken.

GoNews: Herr Kelly, Sie sind nun in den vergangenen Monaten mit der Gothaer im Rahmen der GoFuture Zukunftsforen als Referent auf Tour gewesen. War das wie damals, als Sie mit der Kelly Family unterwegs waren?

Joey Kelly: Nein, das war viel angenehmer – und die meisten waren auch besser angezogen. Aber im Ernst: Die Veranstaltungen waren immer hervorragend organisiert und fanden an tollen Locations statt. Besonders mutig fand ich von der Gothaer, jemanden wie Herbert Fromme zu einer Vertriebsveranstaltung einzuladen. Der nimmt ja nun wirklich kein Blatt vor den Mund – und fühlt den Versicherungen schon mal gerne auf den Zahn.

GoNews: Welche Eindrücke haben Sie gewonnen?

Kelly: Ich halte meine Vorträge ja häufig vor Vertriebsmannschaften großer Konzerne – ganz gleich aus welcher Branche. Mein Eindruck ist, dass da die Grundmessage meist sehr ähnlich ist: Die Zahlen müssen stimmen, also kämpft! Bei den Zukunftsforen der Gothaer war vielleicht der größte Unterschied, dass die Teilnehmer als unabhängige Vertriebspartner ja allesamt auf eigene Rechnung arbeiten – und auch nur überleben und am Markt bestehen können, wenn sie gut sind und bleiben.

GoNews: Und wenn Sie jetzt einmal auf die Versicherungsbranche insgesamt schauen? Wie ist da Ihr Bild?

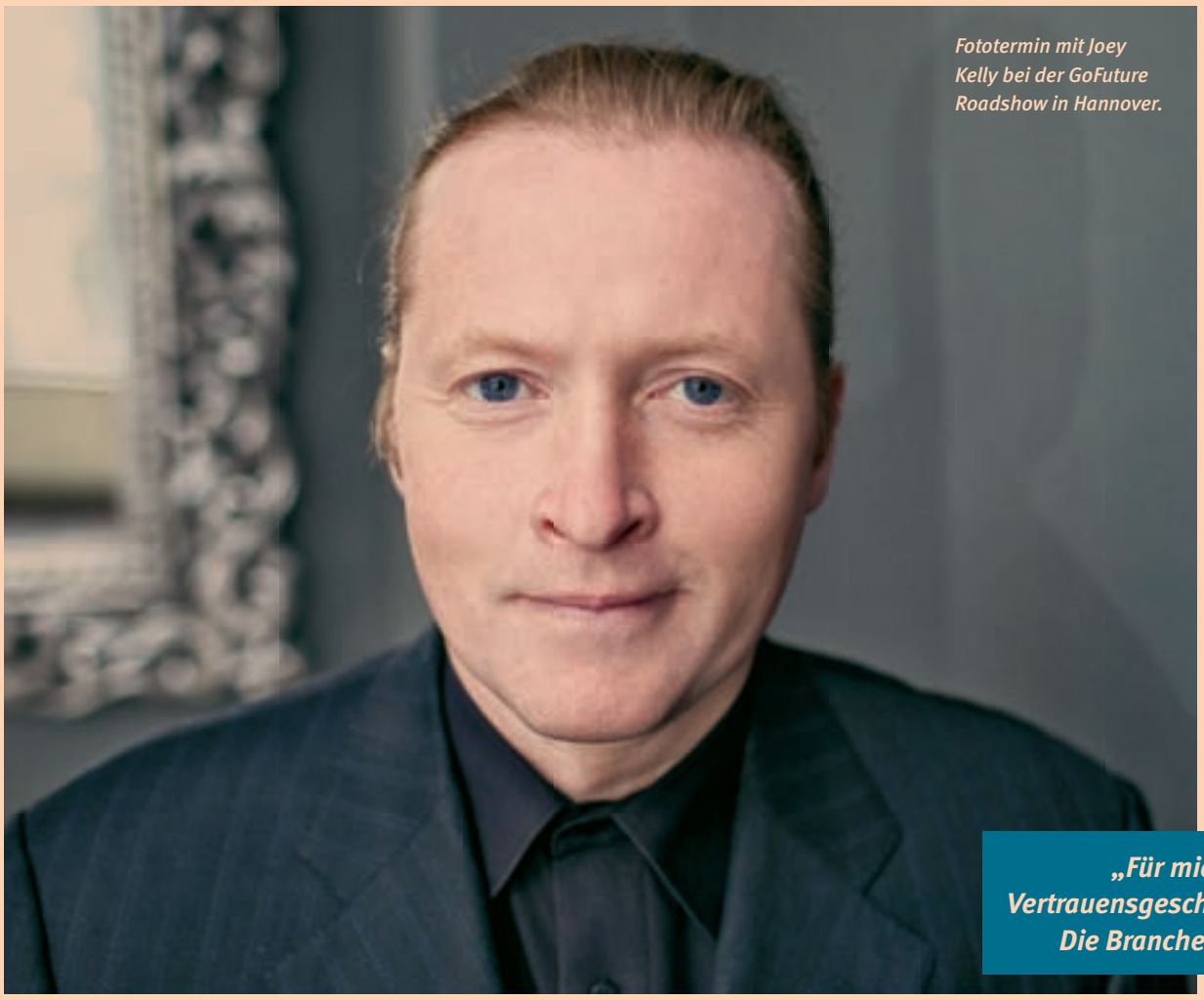
Kelly: Ganz ehrlich? Mein Bild ist wirklich positiv. Ich bin zufrieden mit den Leuten, die mich in Versicherungsdingen betreuen. Das sind zwei Versicherungsmakler – und denen kann ich absolut vertrauen. Ich denke, das ist doch genau das, was Versicherung ausmacht.

GoNews: Können Sie das etwas genauer erklären?

Kelly: Das persönliche Verhältnis zu meinem Versicherungsmakler ist doch entscheidend. Für mich ist Versicherung ein Vertrauensgeschäft. Bei meinen Ansprechpartnern weiß ich immer, dass sie mir nur Produkte verkaufen, die gut sind und auch zu mir passen. Noch wichtiger ist Vertrauen aber für mich im Schadenfall: Ich weiß einfach, dass ich mich im Notfall auf meine Makler verlassen kann.

GoNews: Gerade in der jüngeren Vergangenheit hat der Ruf der Branche in der öffentlichen Wahrnehmung gelitten.

Kelly: Ja, ich kenne das übrigens auch von anderen Leuten: Während manche meiner Bekannten von Versicherungen generell ein schlechtes Bild haben, sind sie dann meistens mit den eigenen Ansprechpartnern doch hochzufrieden. Man könnte auch sagen: Die Versicherungsbranche ist viel besser als ihr Ruf.



Fototermin mit Joey Kelly bei der GoFuture Roadshow in Hannover.

GoNews: Mit dem Thema kennen Sie sich ja bestens aus: Die Kelly Family hat damals auch polarisiert – und ist trotzdem bis heute eine der erfolgreichsten Bands in Deutschland.

Kelly: Stimmt. Da wurde immer viel erzählt, wie wir herumlaufen und dass wir Hippies seien. Aber die Qualität unserer Musik hat uns niemand abgesprochen. Und viele hat trotzdem beeindruckt, wie authentisch wir mit dem waren, was wir gemacht haben.

GoNews: Geht es darum auch in Ihren Vorträgen? Oder erzählen Sie einfach von Ihren zahlreichen sportlichen Erfolgen?

Kelly: Ich erzähle, wie ich die mir gesteckten Ziele erreiche. Und wenn die Leute dann daraus etwas für sich ziehen können, freue ich mich. „No Limits“ ist das Leitmotto. Der Sport ist ein großer Teil davon, aber ein anderer wichtiger Part ist auch die Kelly Family. Ich zeige den Leuten den Kampf, den Glauben und das Teamwork der frühen Kelly Family. Wir haben ja 17 Jahre auf der Straße gearbeitet und als Straßenmusiker gespielt, die Bühne und Technik selbst aufgebaut und nach dem Gig unsere Platten verkauft. Das war wirklich „No Limits“, unser ganz eigener Weg. Ich bin sicher, dass das Vorbildcharakter haben kann.

GoNews: In Ihren Vorträgen geht es darum, sich durchzubeißen und sich an ein Ziel heran zu kämpfen?

Kelly: Ich glaube fest daran: Wenn man hart arbeitet und eine Sache mit Leidenschaft betreibt, dann stellt sich auch irgendwann der Erfolg ein. In meinen Vorträgen zeige ich, dass man zum Erreichen seiner Ziele auch etwas tun muss. Bei den Wettkämpfen quäle ich mich, da geht’s mir um die Zeit, die bestmögliche Platzierung. Ich stecke meine ganze Kraft in Training und Vorbereitung, um das Beste herauszuholen. Das gehört zum Ultrasport einfach dazu. Und das lässt sich auch auf die Geschäftswelt übertragen.

GoNews: Was können Unternehmer wie Versicherungsmakler von Leistungssportlern lernen?

Kelly: Auf den Punkt gebracht: Wie wichtig Durchhaltevermögen ist. Und konkrete Ziele – die Parallelen zum Leistungssport sind doch offensichtlich. Ich kenne das ja auch aus eigener Erfahrung: Als Unternehmer vermarkte ich mich selber – und nehme das gesamte Risiko auf meine Kappe. In so einer Situation sollte jedem automatisch klar sein, dass er eine gesunde Portion Einsatz bringen muss.

GoNews: Aber er muss nicht unbedingt Kopf und Kragen riskieren. Wie wichtig ist Ihnen als Extremsportler das Thema „Sicherheit“?

Kelly: Da werden ja immer ganz unterschiedliche Dinge in einen Topf geworfen: Natürlich birgt der extreme Ausdauersport, wie ich ihn betreibe, auch einige Risiken. Aber dieser Risiken bin ich mir immer bewusst – und ich halte sie auch für kalkulierbar. Vorbereitung ist das Allerwichtigste.

GoNews: Trotzdem kann natürlich in den extremen Gegenden, in denen Sie Ihre Extrem-Wettkämpfe bestreiten, immer etwas Unvorhergesehenes geschehen.

Kelly: Das ist selbstverständlich richtig. Aber das sind dann eben die Risiken, die ich auf mich nehme. Ich mache aber auch nur Dinge, bei denen schon andere vor mir gezeigt haben, dass sie machbar sind. Nehmen Sie dagegen Reinhold Messner: Als er Ende der 70er-Jahre ohne Sauerstoffflaschen den Mount Everest bestiegen hat, wusste noch keiner, ob das überhaupt möglich ist und eine menschliche Lunge das überhaupt mitmacht.

GoNews: Bei den GoFuture Zukunftsforen ging es auch um die Absicherung biometrischer Risiken. Haben Sie sich um diesen Bereich der Vorsorge bereits gekümmert?

Kelly: Ich habe schon versucht, eine Versicherung zu finden, die meinen Beruf absichert – also all das, was ich so mache. Ich habe bisher jedoch keine Zusage bekommen. Aber ich kann das natürlich auch verstehen: Ich bin ja doch mit einem ganz eigenen Geschäftsmodell unterwegs. Der Extremsport selbst ist vielleicht noch nicht einmal der ausschlaggebende Faktor – oder besser gesagt: das wirkliche Ausschlusskriterium. Die vielen Reisen in entlegene Ecken der Welt wie nach Sibirien oder Nepal oder zum Amazonas – mit teilweise wirklich abenteuerlichen Verkehrsmitteln – das dürfte wohl das größere Problem sein. Ganz ehrlich: Wahrscheinlich würde ich jemanden wie mich auch nicht versichern. Aber für den Fall der Fälle habe ich natürlich privat etwas zur Seite gelegt.

„Für mich ist Versicherung ein Vertrauensgeschäft. Und da könnte man sagen: Die Branche ist viel besser als ihr Ruf.“

GoNews: Zum Schluss – wenn Sie sich etwas aussuchen könnten: Welches Versicherungsprodukt müsste es nach Ihrem Geschmack noch geben, an das die Assekuranz noch gar nicht gedacht hat?

Kelly: Da habe ich noch nie drüber nachgedacht. Im vergangenen Jahr sind uns in England fünf Mountainbikes für insgesamt rund 20.000 Euro gestohlen worden. Kann man sich gegen so etwas schon versichern? Das wird ja immer schlimmer.

GoNews: Ja, das geht bereits.

Kelly: Okay, dann fällt mir auch nichts Neues mehr ein.

Zur Person

Joey Kelly, 40, geboren in Toledo, Spanien, lebt mit seiner Ehefrau und drei Kindern in der Nähe von Köln. Bekannt wurde er als Gitarrist der Kelly Family, die eine der erfolgreichsten Bands aller Zeiten in Deutschland ist. Seitdem hat sich Kelly einen Namen als extremer Ausdauersportler und Teilnehmer bei TV-Shows wie „tv total WokWM“ oder dem „RTL-Spendenmarathon“ gemacht.

Tipps & Termine

Zum Lesen

Herausgeber: Holger Drees, Robert Koch, Martin Nell
Aktuelle Probleme des Versicherungsvertrags-, Versicherungsaufsichts- und Vermittlerrechts
Das Hamburger Zentrum für Versicherungswirtschaft hat die besten Abschlussarbeiten aus dem Masterstudiengang Versicherungsrecht als Fachbuch zusammengestellt. **723-0; 55 Euro; Verlag Versicherungswirtschaft; auch als E-Book**

Zum Nachschlagen

Bernhard Pohl, Anja Schneider
Lebensversicherung und Steuer
Der Leitfaden wurde in 5. Auflage völlig neu überarbeitet und ist das wichtige Nachschlagewerk für den Versicherungsmakler, der sich mit steuerlichen Fragen der Lebensversicherung und Altersvorsorge befasst. Alle relevanten Rechtsquellen – Gesetze, Richtlinien, Erlasse – liegen auf einer CD-ROM bei. **512 Seiten; ISBN: 978-3-89952-574-8; 79 Euro; Verlag Versicherungswirtschaft**

Zum Nachmachen

Jürg Isenschmid
Führen – In der Einfachheit liegt die Stärke
Menschliche Integrität, persönliches Verhalten, Fingerspitzengefühl und Anstand sind für den Autor auch in Zukunft das entscheidende Fundament für ein solides und erfolgreiches Miteinander am Arbeitsplatz – nicht etwa Fachwissen oder Coolness. Mit Hilfe von sieben Verhaltensparametern und Praxisbeispielen zeigt Jürg Isenschmid, wie Führungskräfte mit einfachen Methoden erfolgreich sein können. **131 Seiten; ISBN: 978-3-658-00616-7; 29,99 Euro; Verlag Springer Gabler**

Zum Weiterbilden

19. und 20. Juni 2013, Dortmund
Versicherungsvertragsrecht
Zwei-Tages-Seminar; 820 Euro; Ort: Pullman Hotel in Dortmund. Anmeldungen unter **www.versicherungsforum.de**

Ihre Maklerdirektion ist jederzeit für Sie da:

www.makler.gothaer.de

SOFTFAIR GMBH

Letzter Schritt auf dem Weg ins papierlose Büro

Die Softfair GmbH ist auf die Entwicklung von IT-Lösungen für Maklerpools, Vertriebe, Versicherungsunternehmen und größere Maklerhäuser spezialisiert. Seit 25 Jahren macht das Unternehmen nichts anderes – und profitiert dabei von seiner reichhaltigen Erfahrung.

Matthias Brauch und seine Softfair Analyse GmbH unterstützen Makler mit einer neutralen, von Produktvertriebsinteressen losgelösten Analyse von Unternehmenskennzahlen und Tarifleistungen der Versicherer.

Unabhängigkeit, Qualität und faire Konditionen – diese Eigenschaften reklamiert das Hamburger Softwareunternehmen Softfair für sich. Als Spezialist für die Entwicklung von Vergleichs- und Analyseprogrammen, Bestandsführungs- und Provisionsabrechnungssystemen hat das Unternehmen sein Angebot ganz auf seine Zielgruppe zugeschnitten: Maklerpools, Vertriebe, Versicherungsunternehmen sowie größere Maklerhäuser. „Das Ganzheitliche macht uns aus“, betont Geschäftsführer Matthias Brauch.

Professionelle Lösungen für Front- und Backoffice

Gegründet wurde das Unternehmen bereits vor 25 Jahren von Hartmut Hanst – und seither befindet es sich zu 100 Prozent in Familienbesitz. Diese über ein Vierteljahrhundert bewahrte Unabhängigkeit sieht Softfair als sein höchstes Gut. Eine hohe fachliche Kompetenz, innovative Technik und nicht zuletzt sehr anwenderfreundliche Benutzeroberflächen machen das Unternehmen aus und grenzen es von der Konkurrenz ab. „Wir machen seit 25 Jahren nichts anderes als Vergleichs-, Bestands- und Analyseprogramme“, hebt Brauch die reichhaltige Erfahrung des Unternehmens hervor. „Wir verstehen die Prozesse, die Makler und Versicherer brauchen.“

Wichtigstes Angebot an die Maklerpools, Vertriebe und größeren Maklerhäuser ist das sogenannte Finanz-Terminal24: Es bietet professionelle Lösungen für alle Aufgabenstellungen des Front- und Backoffice. Dem Innendienst wird ein vollumfängliches Büro mit allen Werkzeugen zur Verwaltung, Abrechnung und Controlling zur Verfügung gestellt, während der Außendienst ständigen Zugang zu allen Informationen hat und so jederzeit bestens gerüstet ist für Beratung, Verkauf und Abschluss. Ein Kundencenter, Zugriff auf Vergleichsprogramme, die Bestandsverwaltung und eine umfassende Finanzanalyse zählen zu diesem Paket.

Die Tochterfirma Softfair Analyse GmbH untersucht und bewertet zudem Versicherungsunternehmen und -produkte in den Bereichen der Lebens-, Kranken- und Sachversicherungen und vergibt Ratings und Gütesiegel. Im Mittelpunkt der Unternehmenstätigkeit steht dabei die neutrale, von Produktvertriebsinteressen losgelöste Analyse von Unternehmenskennzahlen und Tarifleistungen der Versicherer. Auf diese Weise soll es Maklern erleichtert werden, der Produktauswahl für ihre Kunden eine eingehende Analyse der Anbieter und ihrer Produkte voranzustellen. Das ist ein wichtiges Element des Beratungsprozesses und bislang im Vermittlungsalltag aufgrund der Auswahl und der Bedingungswerke mühsam.

65 Mitarbeiter an den Standorten Köln und Hamburg

Mit seinem Angebot stößt das Unternehmen auf eine zunehmende Nachfrage. Besonders in den vergangenen acht Jahren ist Softfair enorm gewachsen. Das macht schon die Entwicklung der Mitarbeiterzahl deutlich: Waren 2005 erst zwölf Mitarbeiter bei dem Unternehmen beschäftigt, sind es heute bereits 65 Mitarbeiter, die an den Standorten Hamburg und Köln für Softfair tätig sind. Seit Beginn dieser Boomphase kooperiert Softfair auch mit der Gothaer Versicherung. „Die Gothaer ist eine der Gesellschaften, mit der wir am längsten zusammenarbeiten“, hebt Softfair-Geschäftsführer Brauch hervor. „Wir finden sehr gute Lösungen für die gemeinsamen Kunden.“ Möglich wird das durch regelmäßige Treffen, schnelle Reaktionszeiten und den sprichwörtlichen guten Draht zueinander.

Ein Beispiel für diese Kooperation ist das Vergleichsprogramm SUH Lotse online, das seit zwei Jahren an die BiPRO-Webservices der Gothaer angebunden ist. Dadurch kann der Makler nach dem Tarifvergleich Deckungsaufgaben papierlos und elektronisch per Knopfdruck direkt an die Gothaer senden. Die Daten werden dort umgehend vollautomatisch policiert und die gedruckte Police direkt am nächsten Tag versendet. „Makler wollen gerade im privaten Sach-Geschäft schlanke und vollelektronische Prozesse, ohne Rückfragen und ohne Dokumentierungsfehler. Wir sind daher sehr froh, unseren Maklern auch über den SUH Lotse online einen solchen Service anbieten zu können“, sagt Thomas Berg, Leiter Vertriebsmanagement bei der Gothaer.

Und das nächste gemeinsame Projekt ist bereits in der Pipeline: Spätestens ab Mitte des Jahres wird es den vollständig elektronischen Antrag geben. Mit Hilfe der elektronischen Signatur können Anträge dann direkt über das entsprechende Vergleichsprogramm unterzeichnet und an den Versicherer versendet werden. „Der Prozess wird vollständig digitalisiert“, erläutert Softfair-Geschäftsführer Brauch. „Das ist der letzte Schritt auf dem Weg ins papierlose Büro.“