

GoNews

Exklusive Zeitung der Gothaer für ihre Vertriebspartner

Top-Themen

QUALITÄTSSIEGEL

Neu: DIN-Norm für Beratungsgespräche

Seite 2

STUNDEN STATT PUNKTE

Das ändert sich bei der Weiterbildung

Seite 3



AGILES ARBEITEN

Moderne Arbeitswelt – auch im Maklerbüro

Seite 11

Außerdem

PRODUKT NEWS

- Komposit: Neue Produkte 20194
- Noch besserer Schutz fürs Eigenheim5
- GGP: Stufe zwei startet durch.....5
- Bestnoten für die Cyber-Police.....6
- Rechtssicherheit beim Datenschutz.....6
- VSH-Pflicht: Die Zeit drängt.....7
- Ausblick Leben: Neue Pakete für 20198
- Ausblick Kranken: Angebot nach Bedarf...9

SERVICES

- Trends: Eine Branche verändert sich3
- „Bestandsereignisse“: Alles im Blick6
- Änderungen im BRSG als Türöffner7
- Makler mit Gothaer zufrieden wie nie9
- TeleClinic: Sprechstunde per App.....10
- Kundengeld vermehren mit OptioPay ...10

PORTRÄT

- Spendit: Smarte Mitarbeiter-Benefits ...12

Neue Folge von MaklerTV

Die Gothaer auf allen Kanälen: Neben GoNews und Maklerblog steht Vermittlern auch das Gothaer MaklerTV zur Verfügung. Einige Themen sind aufeinander abgestimmt. Das unten stehende Visual weist in der Zeitung direkt darauf hin. Aber auch sonst lohnt ein Blick auf makler.gothaer.de/maklertv

MaklerTV

www.makler.gothaer.de/maklertv



WAS BRINGT DER JAHRESSTART?

Neue und verbesserte Produktpakete: So punkten Makler 2019 beim Kunden

Ob Produkte, Material zur Verkaufsförderung oder digitale Services – die Gothaer unterstützt ihre unabhängigen Vertriebspartner im neuen Jahr in allen Sparten.

Im Bereich Gesundheit setzt die Gothaer weiter auf Zusatzpolicen, mit denen Kassenspatienten ihre gesetzliche Absicherung verbessern können. Mit Gothaer MediZ Duo profitieren Maklerkunden von Top-Alleinstellungsmerkmalen wie dem Wegfall von Wartezeiten, Kostenübernahme für professionelle Zahnreinigung sowie einzigartigen Tarifmerkmalen wie Wechselbonus und Zukunftsgarantie. Für Firmen gibt es die Zahnersatztarife Medi-GroupAG Z nun ohne Zahnstaffel. Und für das Krankenhaus wird in der

zweiten Jahreshälfte eine Lösung ohne Alterungsrückstellung für junge Kunden eingeführt.

Die Absicherung der Arbeitskraft zählt auch 2019 zu den wichtigsten Themen. Das Vertriebskonzept AKS kombiniert den neuen Fähigkeitenschutz mit einer SBU und/oder einem Krankentagegeld. Außerdem werden die unabhängigen Vertriebspartner mit der prämierten Kampagne „Zielgruppen-Profi“ und umfassenden Vertriebsinfos zum Thema Betriebsrentenstärkungsgesetz unterstützt.

Darüber hinaus hat die Gothaer für Geringverdiener die Zuschussrente entwickelt, die eine optimale Ergänzung zur klassischen Entgeltumwandlung mit der Direktversicherung GarantieRente Performance darstellt.

Auch im Bereich Komposit profitieren Makler von Produktverbesserungen. Die Gothaer zieht in der Privathaftpflicht erstmalig die Innovationsklausel. In der Hausrat bieten neue, innovative Bausteine wie der Internet- oder Smart Home Schutz neue Verkaufsansätze für Vertriebspartner.

EDITORIAL

Lieber Vertriebspartner,

wie schnell die Zeit vergeht! Schon ist es wieder so weit, dass ich Ihnen mit der aktuellen Ausgabe Ihrer GoNews einen erfolgreichen Start ins neue Geschäftsjahr und alles erdenklich Gute für Sie und Ihre Familie wünschen darf.

In ein neues Jahr startet man ja gern mit guten Vorsätzen, und einen besonderen haben wir auch: Zusammen mit Ihnen möchten wir in 2019 den Markt rocken. Dafür haben wir in dieser Ausgabe Produkt- und Vertriebspakete zusammengestellt, mit denen Ihnen genau dies gelingt: mit innovativen Angeboten gute Geschäfte machen.

Ans Herz legen möchte ich Ihnen unsere Neuerungen bei den privaten Kompositprodukten. Oder unsere Angebote zur Arbeitskraftabsicherung in der Lebenssparte. Und schließlich unsere neue Ausrichtung im Bereich Kranken. Mit der Gothaer sind wir dabei, uns vom reinen Leistungserbringer zum umfassenden Gesundheitsdienstleister zu entwickeln und stellen mit Freude fest, dass Vertriebspartner und Kunden dies über unsere Erwartungen hinaus annehmen. Auf den folgenden Seiten finden Sie all dies ausführlich beschrieben.

Auch in 2019 sind die GoNews zweistufig unterwegs – als Printprodukt, das Sie gerade in Händen halten, und als eGoNews in einer App mit vielen Zusatzinformationen und zuletzt sehr erfreulichen Downloadzahlen.

In diesem Sinne wünsche ich Ihnen viel Spaß beim Lesen auf allen Kanälen.

Ihr

Ulrich Neumann, Leiter Partnervertrieb



DIGITAL: ELEKTRONISCHE GONEWS

Jetzt auf dem Handy: GoNews für unterwegs

Mehr als ein ePaper: Wer die GoNews auf Smartphone oder Tablet liest, kann einige besondere Tools nutzen. So sind die eGoNews zusammen mit der Printausgabe ein unschlagbares Doppel.

Am Frühstückstisch auf dem Tablet oder unterwegs auf dem Smartphone: Immer mehr Menschen lesen ihre Tageszeitung mittlerweile digital. Auch Leser der GoNews müssen auf diesen Service nicht mehr verzichten – und können die Maklerzeitung entweder als Printausgabe lesen oder als App auf ihr Smartphone oder Tablet laden. Einmal installiert

stehen die Ausgaben dort jederzeit bereit.

Dabei sind die eGoNews viel mehr als ein gewöhnliches ePaper. Wer die App nutzt, profitiert von vielen nützlichen Tools. Gibt es zu einem bestimmten Thema etwa weitere Infos im Maklerblog oder auf MaklerTV, genügt ein „Klick“ mit dem Finger – und der Leser gelangt direkt dorthin. Besteht zu einem Artikel weiterer Beratungsbedarf, kann direkt aus

der Anwendung heraus Kontakt zu einem Mitarbeiter der Gothaer aufgenommen werden. Und wer die Geschichten nicht mehr selbst lesen möchte, kann sie sich mit einer Vorlese-Funktion erzählen lassen. So ergänzen sich Printausgabe und die eGoNews perfekt.

Dank den eGoNews als App hat der Leser seine Maklerzeitung in Zukunft immer und überall dabei.

Hier QR-Code scannen und einfach die App „GoNews“ downloaden.



Fluch oder Segen? Versicherungs-Experten bewerten die neue DIN-Norm positiv – sie gebe Kunden Sicherheit und baue Vertrauen zum Berater auf.



DIN 77230

Neue DIN-Norm für Beratungsgespräche bietet Vertriebspotenzial und erhöht Kundennutzen

Zu Jahresbeginn ist die DIN-Norm 77230 „Basis-Finanzanalyse für Privathaushalte“ an den Start gegangen. Die GoNews erklären, was Makler von dem neuen Standard erwarten können – und welche Chancen sich daraus in der Beratung ergeben.

DIN-Normen kennt fast jeder. Zwar verbinden die meisten Menschen damit technische Vorgaben, doch auch in der Finanz- und Versicherungsbranche gewinnen einheitliche Standards zunehmend an Bedeutung. Mit der Norm 77230 soll künftig gesichert werden, dass sich Analysen und die anschließenden Beratungen am tatsächlichen Bedarf des Kunden orientieren. An der Entwicklung waren neben Vertretern von Versicherungen und Produktanbietern auch Vertriebsorganisationen, Maklerpools, Wissenschaft und der Verbraucherschutz beteiligt.



Dr. Klaus Möller

Worum geht es? Die DIN legt fest, was Makler idealerweise fragen sollten, wenn sie eine erste Bestandsaufnahme zur Finanzsituation von Privathaushalten machen. Im Fokus: Versicherungen, Altersvorsorge und Vermögensplanung. „Die neue DIN-Norm soll so eine erste Diagnose ermöglichen“, erklärt Dr. Klaus Möller, Geschäftsführer des Defino Instituts für Finanznorm und Initiator und Obmann des DIN-Normenausschusses.

„Die Diagnose, die der Kunde zu seiner Finanzsituation erhält, ist unabhängig vom individuellen Schwerpunkt des Versicherungsvermittlers, des Bankmitarbeiters oder der Verbraucherberatungsstelle.“ Der Beratungsprozess solle für Kunden vergleichbar und verlässlich werden. Wichtig dabei: Es geht ausschließlich um die systematische Erhebung der wichtigsten Daten und Informationen über die Risiken und Notwendigkeiten des Kunden. Die Ergebnisse zu bewerten und passende Versicherungslösungen anzubieten, bleibt weiterhin Aufgabe des Beraters im Austausch mit dem Kunden.

Die Norm erhöht die Glaubwürdigkeit des Beraters

Wer auf Nummer sicher gehen will, kann sich die umfassende und korrekte Anwendung der Norm zertifizieren lassen. Angeboten wird die Zertifizierung von Software und Beratern. Nach Meinung von Experten bietet die neue Norm viel Vertriebspotenzial. Selbst Spezialisten, die sich sonst auf eine bestimmte Sparte oder Zielgruppe fokussieren, können künftig die rund 15-minütige Finanzanalyse durchführen. „Verweisen

Sie den Kunden darauf, dass man durch diese Analyse existenzielle Risiken finden und notfalls ausschließen kann“, fordert Möller die Vertriebe auf. Der Experte ist sich sicher, dass die Norm die Glaubwürdigkeit von Beratern erhöhen wird – und dass sich mit dieser Standardanalyse künftig mehr Vorgänge generieren und Provisionsverluste ausgleichen lassen. Gleichzeitig gewinne der Kunde die Sicherheit, dass bei ihm nichts vergessen wurde und sich die Analyse wirklich an seinem Bedarf orientiert. Nicht zuletzt schütze die auf die

Norm gestützte Beratung, wenn es später einmal Ärger wegen Falschberatung gebe. Denn: „Normen gelten vor Gericht als vorweggenommene Gutachten“, erläutert Möller.

Fazit: Die Standardisierung von Ausschnitten des Beratungsprozesses, wie in der DIN 77230 geplant, kann der Versicherungs- und Finanzberatung nur guttun. Sie sichert die Einhaltung eines Mindestniveaus und sorgt für reproduzierbare Ergebnisse. Zudem hat eine DIN-Norm das Potenzial, sich zum Standard für die gesamte Branche zu

entwickeln. Die Anwendung der DIN 77230 steht für das Versprechen einer umfassenden verbraucherorientierten Betrachtung der Kunden. Sie gewährleistet, unabhängig vom jeweiligen Berater, eine einheitliche Erhebung der wichtigsten Daten für eine der umfassenden Beratung vorgeschaltete Basisanalyse. Auf diese Weise steigt die Wahrscheinlichkeit, nichts Wichtiges zu übersehen. „Ziel dieser Finanzanalyse ist es, am messbaren, objektiven und individuellen Bedarf ausgerichtete Empfehlungen zu geben“, erklärt Möller.

Die DIN 77230 ...

- beschreibt die Analyse der finanziellen Situation von Privathaushalten.
- benennt relevante Risiken und Notwendigkeiten.
- liefert die Grundlagen für eine private Vermögensbilanz sowie eine Einnahmen- und Ausgabenrechnung.
- enthält statistische Rechengrößen, die regelmäßig aktualisiert werden müssen.
- legt eine (abstrakte) Rangfolge für die Priorisierung von Risiken fest, die nach drei Bedarfsstufen differenziert: „Sicherung des finanziellen Grundbedarfs“, „Erhaltung des Lebensstandards“, „Verbesserung des Lebensstandards“.

„Positive Wirkung auf Kundenbindung“

Fragen an Dr. Wolfgang Kuckertz, Vorstand GOING PUBLIC! Akademie für Finanzberatung

GoNews: Was haben Makler von der neuen DIN?

Kuckertz: Dank der DIN 77230 wird die Kundenakzeptanz des Analyseergebnisses und der daraus vom Berater abgeleiteten Handlungsempfehlungen deutlich steigen. Somit erreichen sie als Finanzberater durch Anwendung der DIN 77230 nicht nur eine Qualitätssicherung in ihrem Finanzanalyseprozess bei Privatkunden. Sie nutzen



Dr. Wolfgang Kuckertz

auch den vertriebsfördernden Effekt der von DIN verliehenen Autorität. Ihr Privatkunde erhält eine sinnvolle ganzheitliche Analyse seiner finanziellen Situation, wodurch auch die Kundenbindung steigt.

GoNews: Können Makler auch weiterhin ohne DIN-Zertifizierung beraten?

Kuckertz: Ja, aber Makler machen es sich ohne die Norm unnötig schwerer. Die Norm gibt ein Gerüst vor und erzeugt Vertrauen beim Kunden. Der Makler sollte auf diesen Vertrauensvorschuss nicht verzichten und seine eigene Sicherheit bei der ganzheitlichen Analyse erhöhen. Wichtig: Der Beratungsprozess, der sich an die Analyse anschließt, ist von der DIN-Norm gar nicht betroffen. Die Empfehlungen beziehen sich auf Bedarfe des Kunden und auf Produktklassen – nicht auf die Auswahl spezieller Produkte. Ziel der DIN-Norm ist, optimal und objektiv die richtige Absicherung und Vorsorge für Versicherungen von Privatpersonen abzuwägen. Das wird durch die drei Bedarfsstufen Sicherung des finanziellen Grundbedarfs sowie der Erhaltung und Verbesserung des persönlichen Lebensstandards umgesetzt.

GoNews: Mit welchem Aufwand müssen Makler rechnen, die sich nach DIN 77230 zertifizieren lassen möchten und muss das Zertifikat regelmäßig erneuert werden?

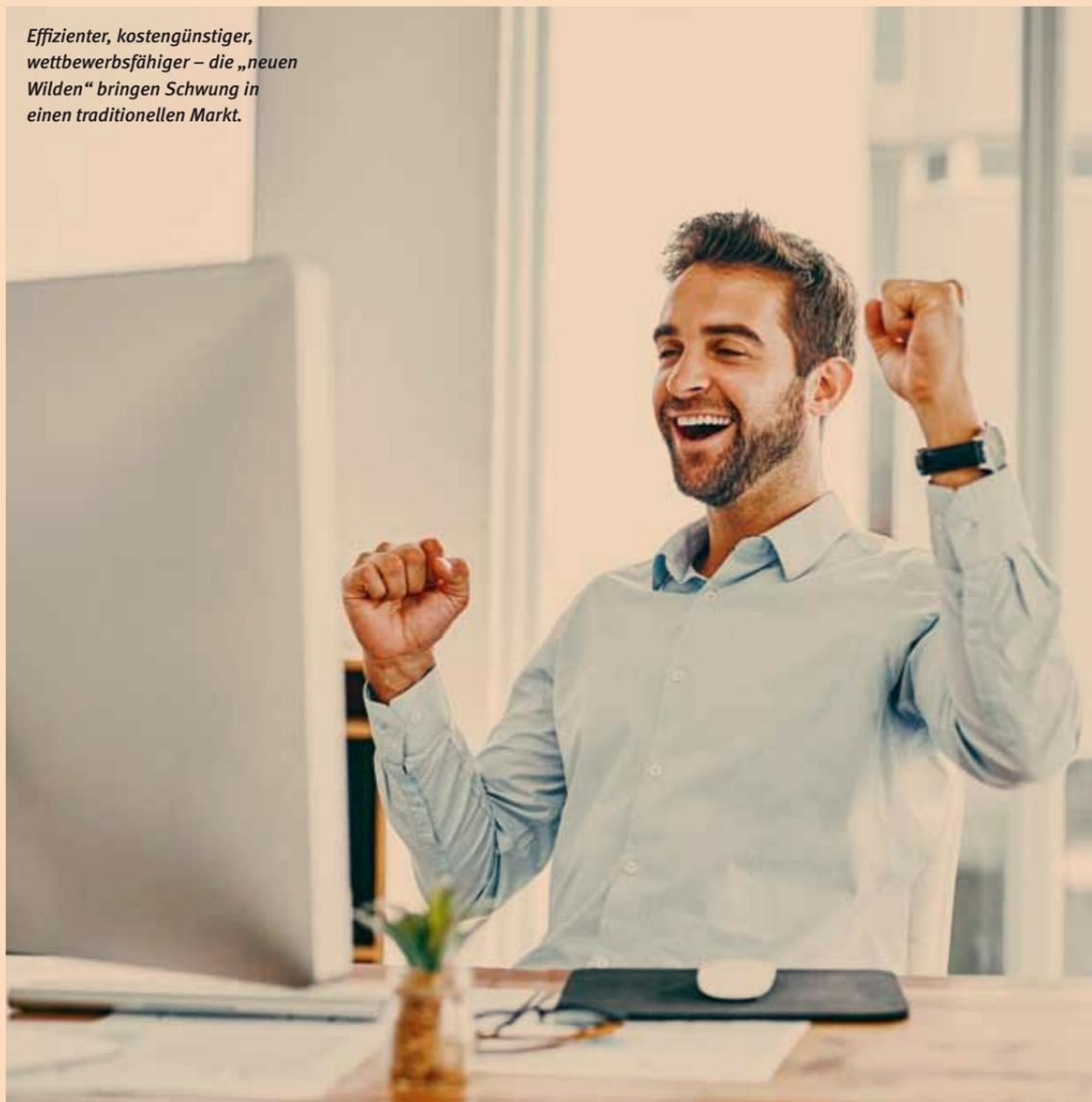
Kuckertz: Die Ausbildung erstreckt sich über zwei Onlineschulungen, mehrere Internet-Lernprogramme und einen Trainingstag. Hinzu kommt ein Tag für die Zertifizierungsprüfung. Für die Schulung selbst muss man 440 Euro einkalkulieren. Für die Zertifizierung bei einem akkreditierten Zertifizierer nochmals knapp den gleichen Preis. Alle zwei Jahre erfolgt eine Rezertifizierung. Die Investition in die Rezertifizierung beträgt aber nur noch einen sehr kleinen Bruchteil der Anfangsinvestition. Die positive Wirkung auf Kundennutzen, Kundenbindung und die Cross-Selling-Quote ist erheblich. Jede etwas größere Marketingmaßnahme ist teurer oder sogar deutlich teurer, wenn der gleiche Effekt erzielt werden soll.

ZUKUNFT

Jungmakler und Insurtechs mischen die Branche auf

Sie spezialisieren sich auf bestimmte Kundengruppen, verschlanken Prozesse oder entwickeln neue Produkte. Die GoNews zeigen, wie Start-ups die Branche verändern.

Effizienter, kostengünstiger, wettbewerbsfähiger – die „neuen Wilden“ bringen Schwung in einen traditionellen Markt.



Digitalisierung, künstliche Intelligenz oder Big Data: Das Rad dreht sich immer schneller in der Assekuranz. Versicherer wie die Gothaer reagieren mit modularen, onlinefähigen Produkten und sorgen dafür, dass Makler von dunkelverarbeiteten Prozessen profitieren. Doch auch auf Vermittlerseite und bei den Start-ups tut sich einiges. Der aktuelle Jungmakler-Award-Gewinner DIVM Deutsche Immobilien Versicherungsmakler GmbH ist ein gutes Beispiel.

Geschäftsführer Dirk Becht und seine Mitarbeiter setzen auf einen klaren Zielgruppenfokus und Prozess-

automatisierung im Maklerbüro. „Unsere Herzensangelegenheit sind Wohngebäude. Wir beraten und versichern ausschließlich Hausverwalter“, erklärt Becht. Dabei hilft den Hannoveranern die ressourcen- und zeitsparende Automatisierung ihrer internen Abläufe. Neue Mitarbeiter lernen per Video-Tutorials alle relevanten Arbeitsschritte kennen. Dazu erhalten sie automatisch zwei E-Mails pro Tag mit Videos, die beispielsweise erklären, wie sie im System einen Vertrag anlegen oder wer die Kunden der DIVM sind. „Es stellt sich also nicht mehr die Frage, wer die Erklärung dieser Punkte übernimmt“, so Becht. „Damit fällt der ‚Stille Post‘-Effekt weg, bei dem fehlerhaftes Wissen weitergegeben werden könnte.“

Identifikation per Selfie

Nicht erst seit gestern ist klar, dass der Weg zum Erfolg für Start-ups nicht im Wettbewerb mit den etablierten Versicherungsunternehmen liegt. Stattdessen ist

„Kooperation statt Konfrontation“ das Motto der Stunde. Eine gute Plattform für die Zusammenarbeit bietet das InsurLab Germany. Die junge Initiative bringt Start-ups und Versicherer zusammen

und ermöglicht somit beiden Seiten, vom Know-how des jeweils anderen zu profitieren. „Die größten Fortschritte haben in den vergangenen Jahren die Enabler gemacht, also Start-ups, die sich auf die digitale Optimierung der Wertschöpfungskette etablierter

Versicherer konzentrieren“, sagt Sebastian Pitzler, Geschäftsführer des InsurLab Germany. „Sie helfen Versicherern mit ihren Lösungen dabei, Prozesse zu verschlanken sowie effizienter, kostengünstiger und wettbewerbsfähiger zu gestalten.

Zusätzlich bieten sie den Versicherungskunden häufig ein ganz neues Dienstleistungserlebnis.“

Ein gutes Beispiel: das Hamburger Insurtech Nect. „Wir nutzen künstliche Intelligenz, um eine kostengünstige und nutzerfreundliche

Identitätsfeststellung übers Smartphone zu realisieren“, sagt Benny Bennet Jürgens, Gründer und CEO von Nect. Selfie-Ident heißt die Technik, mit der Nect die Identität eines Kunden per Selfie- und Ausweis-Video feststellt. Nutzen für den Kunden: Das System funktioniert völlig problemlos übers eigene Handy. Nutzen für Versicherer: „Unser Service ist rechtssicher, lässt sich komfortabel in bestehende Prozesse implementieren – und kostet nur einen Bruchteil bisheriger Identifikationsprozesse.“

Grundeinkommen per Versicherung

Nicht allen macht das Thema Digitalisierung Spaß. „Bereits heute gibt jeder Sechste trotz der Hochkonjunktur an, Angst vor Jobverlust durch Digitalisierung zu haben“, sagt Angelo Buscemi, Mitgründer des Start-ups ewa. „Diesen Leuten ist klar: Die Digitalisierung schafft zwar auch Jobs, aber eben nicht für jeden – und nicht überall. Der Fall auf Hartz IV ist dann natürlich eine bedrohliche Vorstellung.“ Der Clou bei ewa: Ihre Lösung wird überhaupt erst durch die neuen Technologien möglich. „Wir ermitteln per Big-Data-Analysen das individuelle Risiko für Beruf A in Branche B und in Region C, durch digitalen Wandel ersetzbar zu werden.“ Dabei setzt das neueste InsurLab-Mitglied darauf, dass ein Grundeinkommen zwar viele Menschen fasziniert, die politische Umsetzung aber äußerst schwierig – und nur schwer finanzierbar – scheint. „Unsere Lösung wird nicht bedingungslos, aber bezahlbar“, so Buscemi. „Und im Ernst: Wer sollte das Thema eigentlich besser angehen können als die Versicherungswirtschaft?“



ewa – Grundeinkommen statt Hartz IV.



Start-up Nect – „Selfie Ident“ aus Hamburg.

→ www.divm.info

→ www.nect.com

→ www.ewa-insurtech.com

RECHT

Das ist neu in Sachen Weiterbildung

Im Dezember ist die Versicherungsvermittlungsverordnung in Kraft getreten – und damit die IDD endgültig in deutsches Recht umgesetzt worden. Das hat auch zu Änderungen geführt.

Mit der finalen Umsetzung in deutsches Recht haben Versicherungsvermittler nun endlich Klarheit, was sie beim Thema Weiterbildung zu beachten haben“, sagt Dr. Katharina Höhn, Hauptgeschäftsführerin des Berufsbildungswerks der Deutschen Versicherungswirtschaft. „Wir begrüßen, dass an ein paar Stellen noch sinnvoll nachjustiert wurde.“ Hier steht, was in Zukunft anders ist:

- Kontrollen des Lernerfolgs sind nur bei Weiterbildungsmaßnahmen im Selbststudium erforderlich.
- Keine Ausnahme von der 15-stündigen Weiterbildungspflicht für eine unterjährige Tätigkeitsaufnahme

oder -unterbrechung im Kalenderjahr; nur wer im gesamten Kalenderjahr keine weiterbildungspflichtige Tätigkeit ausübt, ist befreit.

- Die Weiterbildung soll die Aufrechterhaltung der Fach- und personalen Kompetenz gewährleisten. Die inhaltlichen Anforderungen sind damit nicht mehr nur an den Inhalten der Sachkundeprüfung auszurichten.
- Vermittler mit eigener Registrierung haben nur auf Anordnung der zuständigen IHK eine Erklärung über die Erfüllung der

Weiterbildungspflicht durch sie und ihre zur Weiterbildung verpflichteten Beschäftigten abzugeben.

Gut beraten mit den „gut beraten“-Kriterien

In der aktuellen Ausgabe von Gothaer MaklerTV erklärt Dr. Katharina Höhn außerdem ausführlich, warum es sich auch weiterhin lohnt, die „gut beraten“-Kriterien zu erfüllen, wer genau von der Weiterbildungspflicht betroffen ist – und warum sich Vermittler auch in Zukunft auf das



Dr. Katharina Höhn



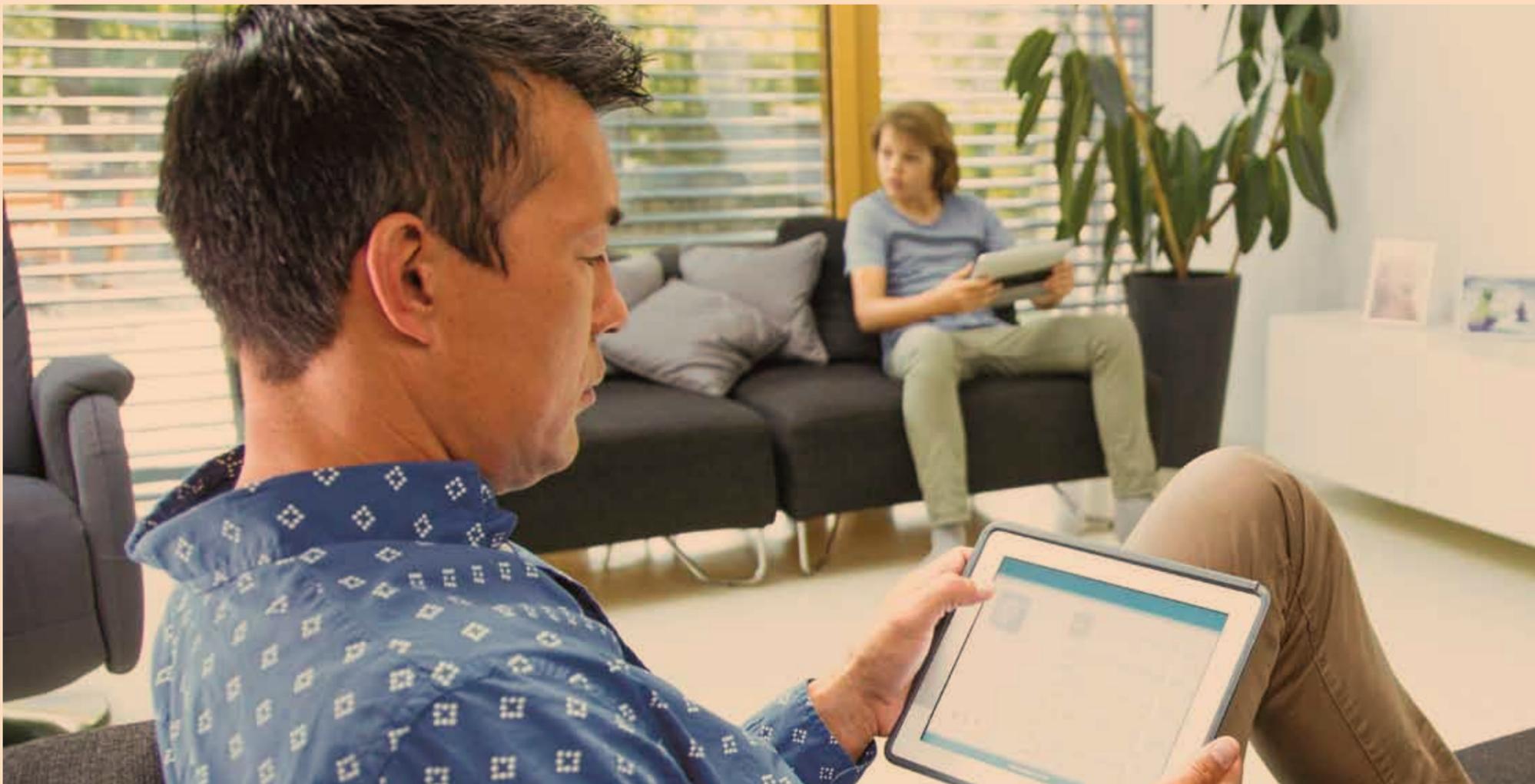
Pflicht zur Weiterbildung: Neben Sachkunde zählen auch Fach- und personale Kompetenz dazu.

Weiterbildungsangebot der Deutschen Maklerakademie verlassen können. Außerdem gibt's einen Kurzfilm, der die Basisinfos zur Weiterbildungspflicht zusammenfasst.

→ www.makler.gothaer.de/weiterbildung



Dr. Katharina Höhn im MaklerTV-Interview.



NEUE PRODUKTE

Vollgepackt mit attraktiven Neuerungen – jetzt auf April 2019 freuen!

Ob Hausrat oder Privathaftpflicht: Die Produkte aus Privat Komposit sollten in keinem Haushalt fehlen und gehören zu den umsatzstärksten Sparten. Die Neuerungen bieten viele vertriebliche Ansätze im Markt – und sichern Makler-Kunden weit über die Wettbewerbsstandards hinaus ab.

Die Gothaer Kompositversicherungen für Privatkunden bieten Lösungen für alle Bereiche des täglichen Lebens – und präsentieren für das Jahr 2019 überdies zahlreiche Neuerungen und Verbesserungen. Haftpflicht und Hausrat, Smart Home und schnelle Online-Verarbeitung – die Gothaer-Lösungen sind optimal auf die Bedürfnisse der unabhängigen Vertriebspartner und ihrer Privatkunden abgestimmt und schützen alles Wertvolle mit leistungsstarken Produkten – vollgepackt mit attraktiven Neuerungen.

Privathaftpflicht: Für Kunden deutlich aufgewertet

Die Privathaftpflicht schützt vor den finanziellen Folgen von Schadensersatzansprüchen und wehrt

unberechtigte Forderungen ab. Zum April löst die Gothaer ihr Versprechen ein: Der Versicherungsschutz für Kunden mit aktuellem Tarif (BBR 02.2018) wird ohne Verwaltungsaufwand für die Vertriebspartner und ohne Mehrbeitrag für ihre Kunden deutlich aufgewertet. Die Leistungsverbesserungen gelten gleichzeitig für das Neugeschäft.

Hausrat: Mehr Flexibilität, neue Verkaufsansätze

Hausratkunden werden von weitreichenden Verbesserungen profitieren. Einer der wesentlichen Neuerungen: Die Gothaer erweitert ihr bestehendes Baustein-Angebot. Im Ergebnis bedeutet das mehr Flexibilität für Kunden und neuartige Verkaufsansätze für die Vertriebspartner. Bislang wurden die Kunden über die klassischen Gefahren

Feuer, Leitungswasser, Naturgewalten für die Absicherung ihres Hausrats angesprochen. Künftig können Kunden über neue Risiken – Stichwort Internetkriminalität, Datenklau – und neue Technologien – Stichwort Smart Home – für die Hausratversicherung gewonnen werden.

Smart Home: Gothaer wird digitaler Servicepartner

Die Angebote für das smarte Zuhause werden 2019 ausgebaut. Neben den bereits bestehenden Kooperationen mit ABUS, dem Anbieter von Sicherheitstechnik zum Schutz vor Einbrüchen, und dem Armaturenhersteller Grohe, der Geräte zur Erkennung von Leckagen anbietet, sind neue Partnerschaften in Planung. Das bedeutet: Neue Top-Angebote für Maklerkunden. „Wir wollen uns zunehmend auch zu

einem digitalen Risiko- und Servicepartner entwickeln“, sagt Dr. Christopher Lohmann, Vorstand der Gothaer Allgemeine. Die Gothaer solle zu einer Art digitalem Alltagshelfer werden. „Wir wollen nicht nur für unsere Kunden da sein, wenn ihnen ein Schaden entstanden ist, sondern dabei unterstützen, dass erst gar kein Schaden entsteht“, erklärt Lohmann diesen Schritt.

Der neue Gothaer Online-Antrag Komposit Privat

Der neue Online-Antrag sorgt durch integrierte Gesundheits- und Risikochecks bis hin zur Dunkelverarbeitung der Anträge für Gewissheit in Echtzeit. Der Online-Antrag spart Zeit – für mehr Kunden und mehr Geschäft. Darüber hinaus bietet die Gothaer bis zum 31.03. einen Preisvorteil bei Nutzung des Online-Antrags.

Die Highlights:

- Anträge können nach vollständiger Aufnahme direkt versendet werden.
 - Speichern von Vorgängen und ihre Wiederaufruf/Weiterbearbeitung mit einer Vorhaltezeit von 90 Tagen.
 - Änderungsgeschäft auf eigene Bestandsverträge.
 - Einführung eines abweichenden Kontoinhabers bei Lastschrift-Mandaten.
 - Erweiterung bei der Eingabe von Anschriften.
- Über „easyLogin“ geht es zum Online-Antrag.

➔ www.makler.gothaer.de/privathaftpflicht

➔ www.makler.gothaer.de/hausrat

➔ www.makler.gothaer.de/onlineantrag

Die wesentlichen Verbesserungen in der Privathaftpflichtversicherung:

Forderungsausfalldeckung inkl. Vorsatz und aktive Rechtsschutz (in Plus und Premium)	Deckungserweiterung rund um geliehene Kfz – Betankungsschäden, SFR-Retter (in Premium)
Schlüsselverlust mit Einschluss von Folgeschäden (subsidiär) (in Plus und Premium)	Anpassung (Erhöhung) diverser Entschädigungsgrenzen (in Plus und Premium)

Die wesentlichen Verbesserungen in der Hausratversicherung:

Internet Schutz Erstmalige Ansprache auf Vermögensschäden durch Internetnutzung oder Karten-/Datendiebstahl (in Plus und Premium)	Elektronik Schutz Absicherung für alle Elektrogeräte im Haushalt; kein aufwendiger Beratungsprozess: ein Beitrag, keine Wertermittlung (in Plus und Premium)
E-Bike Schutz Ganzheitliche Lösung durch Integration von Fahrraddiebstahl (in Plus und Premium)	Kunst & Mobilen Schutz Hochleistungs-Baustein für den gehobenen Privatkunden; nicht nur für Kunst-Liebhaber (nur in Premium)



Smart Home macht das Zuhause sicherer: nach Einbruchschutz und Leckage-Erkennung wird das Angebot weiter ausgebaut.

GOTHAER WOHNGEBÄUDEVERSICHERUNG

Schutz für die wichtigste Investition des Lebens

Der Immobilienmarkt boomt: Die Gothaer reagiert mit zahlreichen Verbesserungen in der Wohngebäudeversicherung – zum Beispiel mit neu geregelten Sanierungsnachlässen.

Jahrhundert-Sommer inklusive Dürre und erhöhter Waldbrandgefahr, regionale Starkregenereignisse im Frühjahr und nicht zuletzt die gravierenden Winterstürme „Friederike“ und „Burglind“: Die Wetterkapriolen im vergangenen Jahr zeigen Wirkung bei deutschen Hausbesitzern.

Neun von zehn Besitzern wollen ihre Immobilie sichern

85 Prozent halten beispielsweise einen Sturmschaden an ihrer Immobilie für wahrscheinlich, wie aus einer repräsentativen forsa-Studie im Auftrag der Gothaer hervorgeht. Neben Naturereignissen ist Eigentümern aber auch das finanzielle Risiko bewusst, das von Leitungswasserschäden ausgeht. Rund 74 Prozent der Befragten nannten Wasserrohrbrüche als eines der zehn am meisten gefürchteten Risiken.

Die unterschiedlichen Gefahren sind Grund genug für rund 90 Prozent, die wichtigste Investition ihres Lebens mit einer Wohngebäudeversicherung abzusichern. Gleichzeitig liegt Betongold wieder voll im Trend – und die Umsätze an den Immobilienmärkten rasen von Rekord zu Rekord. Viele Objekte – meist schon älter – werden verkauft und dann von den neuen Eigentümern grundlegend saniert.

Beste Voraussetzungen also für Makler: Der Bedarf ist da, dem Kunden ist's klar. Fehlt nur noch das passende Produkt.

Wichtige Modernisierungen im Überblick

Die Gothaer hat deshalb ihre Wohngebäudeversicherung zu Jahresbeginn noch einmal deutlich verbessert und noch attraktiver für Bestandsimmobilien, aber auch Neubauten gestaltet.

Verbesserungen der Gebäudealtersstaffel:

- Neu ab Gebäudealter 30 Jahre: Erhöhung nur um ein Prozent jährlich (bislang zwei Prozent).
- Neu ab Gebäudealter 45 Jahre: Zuschlag konstant in Höhe von 35 Prozent (bislang Erhöhung bis 50 Jahre auf dann maximal 60 Prozent).
- Verzicht auf die Anwendung der Gebäudealtersstaffel für die Gefahr Elementar im Neu- und Änderungsgeschäft, das heißt keine Nachlass- und keine Zuschlagberechnung.

Verbesserungen beim Sanierungsnachlass:

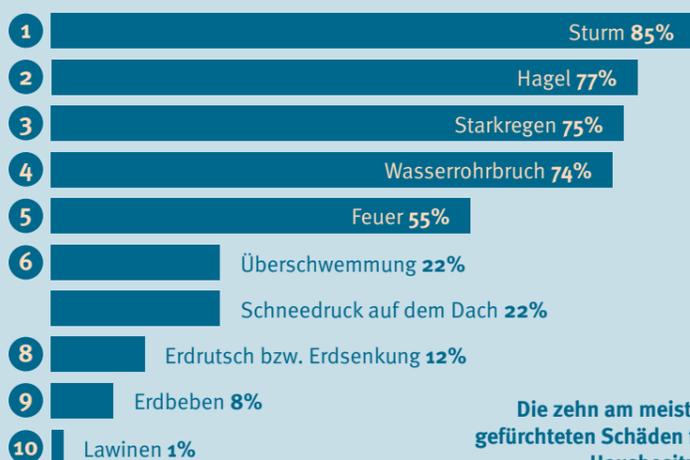
- 15 Prozent Sanierungsnachlass bereits bei Sanierung des kompletten Leitungswasser-Systems innerhalb der letzten fünf Jahre vor Versicherungsbeginn.
- 20 Prozent bei Sanierung des kompletten Leitungswasser-Systems innerhalb der letzten fünf Jahre vor Versicherungsbeginn und zusätzlicher Sanierung von mindestens einem weiteren Gewerk (Dach oder Heizung) innerhalb der letzten zehn Jahre vor Versicherungsbeginn.

Verzicht auf Einrede der groben Fahrlässigkeit bereits im Basisschutz:

- Neu für die Gothaer Wohngebäude Basis: Verzicht auf Kürzung der Versicherungsleistung bis 10.000 Euro. Darüber hinaus erfolgt eine Kürzung der Leistung in dem Verhältnis, das der Schwere des Verschuldens des Versicherungsnehmers entspricht.

www.makler.gothaer.de/vgv

Die Schaden-Top-10



GOTHAER GEWERBEPROTECT

Neue Ausbaustufe jetzt gezündet

Die zweite Stufe des modularen Produktbaukastens Gothaer GewerbeProtect ist erfolgreich gestartet, bereits am ersten Tag standen 80.000 Euro Neuproduktion in den Büchern.

Einer der größten Vorteile der Technologie, die hinter der GGP steckt, liegt darin, in sehr kurzen Zeiträumen auf Markt-ereignisse und neue Anforderungen reagieren zu können. Umso wertvoller ist dann natürlich konstruktives Feedback von Vertriebspartnern. Schließlich sind sie es, die täglich Kundenbedarfe analysieren und so schnell merken, ob es Verbesserungspotenzial gibt. Die Gothaer hat diese wertvollen Impulse von Maklern mit aufgenommen und umgesetzt.

Somit hat die neue GGP noch mehr zu bieten: Die Erhöhung der Versicherungs- und Deckungssummen (siehe Grafik) führt zu Leistungen weit über dem Marktstandard und ermöglicht die Ausweitung auf noch



Noch mehr Betriebsarten: Mit der GGP werden kleine und mittlere Gewerbetreibende abgesichert.

mehr Unternehmen. Außerdem wurde die modulare Baukastenstruktur weiter verbessert.

Mehr Betriebsarten und mehr PlusBausteine

So können zu einigen Produkten auch weiterhin PlusBausteine hinzugewählt werden, die die Grunddeckung jeweils um ein Leistungspaket erweitern. Dabei gibt es jetzt bis zu zwei PlusBaustein-Varianten, deren Inhalte grundsätzlich identisch sind,

die sich aber in der Höhe der zusätzlichen Versicherungssummen und Entschädigungsgrenzen unterscheiden. Unabhängig von den PlusBausteinen können Makler und ihre Kunden optional zur Grunddeckung einzelne Deckungserweiterungen hinzuwählen, um unternehmensspezifische Risiken abzusichern. Dabei sind auch mehrere Deckungserweiterungen pro Produkt möglich.

Für Makler heißt all das: mehr Betriebsarten, mehr PlusBausteine, mehr Deckungserweiterungen, mehr Flexibilität. Mit der GGP können sie ihren kleinen und mittelständischen Gewerbetreibenden, die mit wenig Aufwand bedarfsgerecht abgesichert sein wollen, ein passgenaues Produkt anbieten.

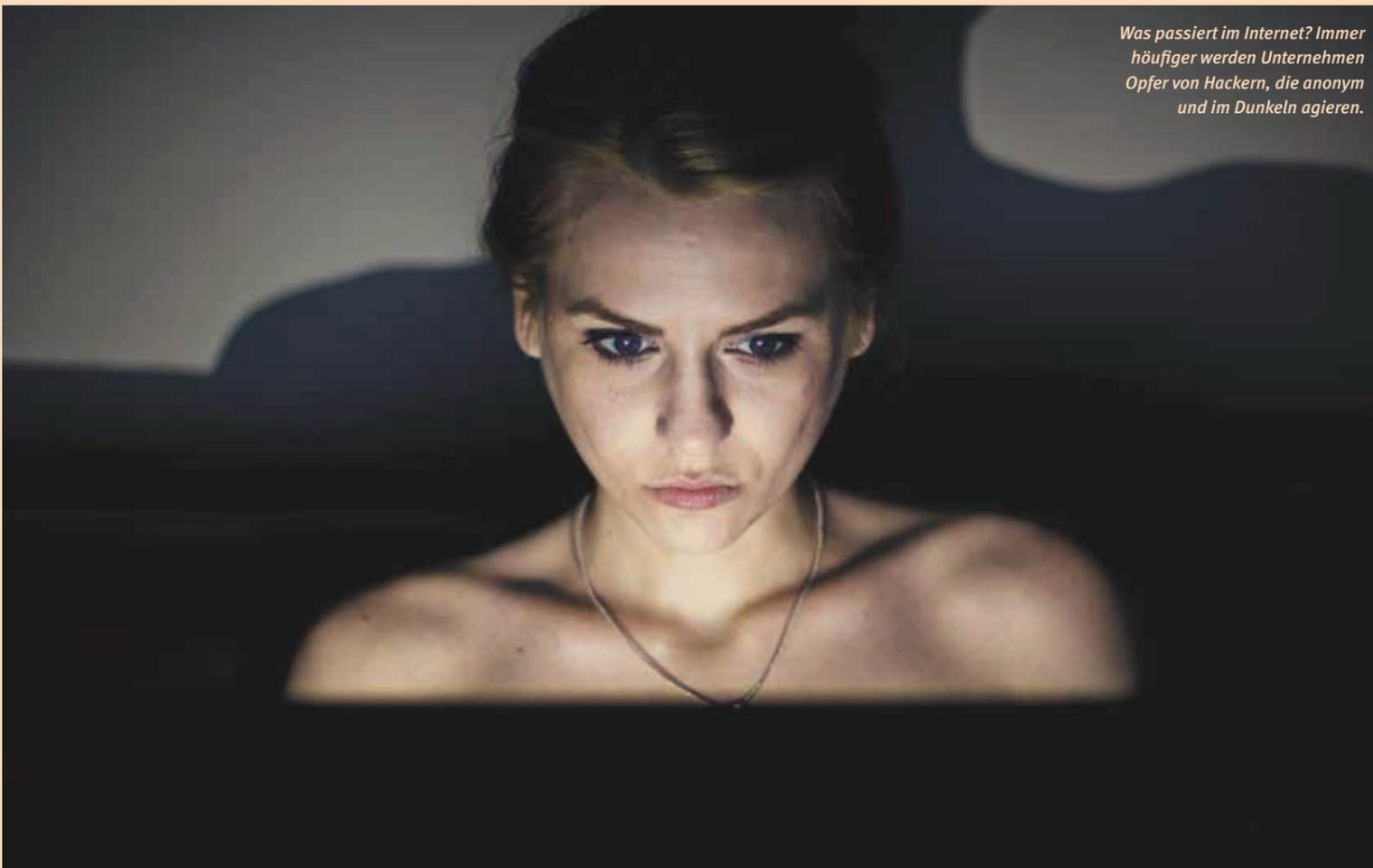
Übrigens: Damit unabhängige Vertriebspartner das Thema gut bei ihren Kunden adressieren können, bietet die Gothaer eine Reihe cleverer und informativer VKF-Unterlagen. Alle relevanten GGP-Unterlagen wie Kundeninfo, Highlight-Blätter, Neuerungen, Filmbeiträge und vieles mehr gibt es vom schnellen Überblick bis ins Detail im GewerbeProtect-Cockpit unter www.makler.gothaer.de

www.gothaergewerbeprotect.de

Produkte mit Leistungen über Marktstandard

Inhalt	Stufe 1	Stufe 2
Inhalt	0,25 Mio Euro VSU	5,00 Mio Euro VSU
Haftpflicht	2,00 Mio. Euro Umsatz	10,00 Mio. Euro Umsatz
Maschine	0,25 Mio. Euro VSU	0,50 Mio. Euro VSU
Elektronik	0,25 Mio. Euro VSU	0,50 Mio. Euro VSU
Werkverkehr	0,25 Mio. Euro VSU	0,25 Mio. Euro VSU
Gebäude	1,00 Mio. Euro VSU	10,00 Mio. Euro VSU
VSH	0,25 Mio. Euro VSU	1,00 Mio. Euro VSU

Sieben Mal besser als der Marktstandard: Die Produkte der Gothaer GewerbeProtect bestechen in beiden Stufen mit Top-Leistungen am Markt.



Was passiert im Internet? Immer häufiger werden Unternehmen Opfer von Hackern, die anonym und im Dunkeln agieren.

DIGITALE SICHERHEIT FÜR GEWERBEKUNDEN

Die Gothaer Cyber-Versicherung ist eine der fünf besten am deutschen Markt

Das erste Mal überhaupt hat die Ratingagentur Franke und Bornberg Cyber-Versicherungen getestet. Das Ergebnis: Die Police der Gothaer gehört mit der Bewertung „FF+“ zu den Top-Produkten am deutschen Markt.

Die digitale Transformation ist eine Entwicklung mit Licht und Schatten: Auf der einen Seite bringt sie immer mehr Fortschritte, auf der anderen Seite bietet sie auch immer größere Angriffsflächen für Cyber-Attacken. Dabei ist die Bedrohung aus dem Netz vor allem für Unternehmen eine Gefahr mit weitreichenden Folgen – von ausgespähnten Kundendaten bis zum Ausfall der gesamten Produktion.

Wenn die Gefahr steigt, wird auch der Schutz immer wichtiger. Viele Versicherer haben diese Entwicklung verschlafen, die Gothaer hingegen liefert eines der fünf besten Produkte am Markt. Das hat die Ratingagentur Franke und Bornberg jetzt bestätigt, die das

Angebot mit „FF+“ und damit weit über Durchschnitt bewertet hat.

Die Gothaer-Police besticht durch Rundum-Schutz

Das erste Mal überhaupt hat das Unternehmen deutschlandweit Cyber-Polices verglichen, insgesamt 35 Produkte. Ergebnis: stark schwankend. „Wir beobachten deutliche Unterschiede in Aufbau und Umfang der Cyber-Bedingungen“, sagt Geschäftsführer Michael Franke und begründet so die großen Leistungsunterschiede der untersuchten Produkte.

Die Cyber-Police der Gothaer für Gewerbekunden besticht dabei durch ihren standardisierten Rundumschutz,

bei dem zudem verschiedene Sublimits erhöht werden können.

Neben dieser Deckung ist das Produkt auch inhaltlich bestens aufgestellt. Eine Rückwärtsversicherung deckt Schäden ab, die vor Vertragschluss entstanden sind, aber erst danach sichtbar werden. Andersrum tritt die Police dank einer Nachmeldfrist auch ein, wenn ein Schaden, der während der Vertragslaufzeit entstanden ist, erst danach sichtbar wird. „Darüber hinaus sichert die Cyber-Police neben Vermögensschäden auch Sachschäden wie zerstörte Hardware ab und leistet auch bei Schäden durch Unter- oder Überspannung“, erklärt Frank Huy, Leiter Produktmanagement Komposit Industrie. Und auch, wenn durch

Datenklau eine Überweisung auf einem falschen Konto gelandet ist, greift der Schutz. Mitversichert sind auch auf Basis der EU-DSGVO verhängte Bußgelder sowie Schäden im Zusammenhang mit privaten Mobiltelefonen von Mitarbeitern, die dienstlich eingesetzt werden.

Darüber hinaus hat die Gothaer die Umsatzgrenze für Gewerbekunden von fünf auf zehn Millionen Euro erhöht und das Industriemodell für Neukunden geöffnet. Während viele Industriekunden die Kosten einer Betriebsunterbrechung versichern möchten, setzen Gewerbekunden auf die 24/7-Hilfe und IT-Services.

www.makler.gothaer.de/cyber

JURDATA

Rechtssicherheit beim Datenschutz

Wer mit personenbezogenen Daten arbeitet, hat spätestens seit Einführung der Europäischen Datenschutz-Grundverordnung (EU-DSGVO) im Mai 2018 eine Menge neuer Regeln zu beachten. Das frisst Zeit, ist aber notwendig, denn bei Verstößen können Strafen von bis zu 20 Millionen Euro drohen. Sich zusätzlich Gedanken um den passenden Rechtsschutz zu machen, ist für Unternehmen kaum zu leisten. Gut, dass die Gothaer mit ihrem Partner ROLAND und dem Produkt „JurData“ eine Lösung anbieten kann.



JurData: Schützt vor Risiken der DSGVO.

Weitreichende Leistungen, überzeugender Preis

Der neue Rechtsschutz ist optimal auf die Anforderung der EU-DSGVO abgestimmt und bündelt die wichtigsten Leistungen für Rechtsstreitigkeiten zum Thema Datenschutz. Zudem kann das Produkt allein oder als Ergänzung zu bestehenden Versicherungen wie etwa Firmen- oder zum Universal-Straf-Rechtsschutz abgeschlossen werden.

Konkret schützt „JurData“ Unternehmen vor zwei Szenarien. Beim ersten wird ein Betrieb zum Beispiel wegen eines Verstoßes gegen Datenschutz-Bestimmungen abgemahnt. In dem Fall erhält die Firma durch den Daten- und Verwaltungs-Rechtsschutz juristische Unterstützung. Das zweite Szenario sieht so aus: Ein Unternehmen soll gegen Datenschutzbestimmungen verstoßen haben, in dem es zum Beispiel Daten für einen Zweck genutzt, für den es sie nicht erhoben hat. Dann bietet der Straf- und Ordnungswidrigkeiten-Rechtsschutz einen Kostenschutz in Bußgeld- und Strafverfahren. Sowohl Kosten für Bußgeld-Verfahren sowie Kosten, die für ein Strafverfahren entstehen, sind durch die Police abgedeckt.

Neben den Leistungen überzeugt vor allem auch der Preis der Police. Ein Unternehmen mit bis zu zehn Mitarbeitern bekommt „JurData“ bei einer Selbstbeteiligung von 250 Euro zum Beispiel schon für 99 Euro pro Jahr.

E-Mail-Service „Ereignis-Info“

Unabhängige Vertriebspartner entscheiden bei der Gothaer selbst, welche Ereignisse aus ihrem Bestand sie interessieren. Kfz-Kündigungen oder Inkassostörfälle. Mit wenigen Klicks lassen sich die Präferenzen festlegen.

Und so geht's:

In der persönlichen Profilverwaltung des Makler-Portals hat die Gothaer alle Ereignisarten zusammengestellt, die im Kundenbestand vorkommen können. Einfach gewünschte Ereignisse auswählen, Profil speichern – fertig!

MAKLER - PORTAL

Anzeige der Bestandsereignisse erleichtert Arbeit

Mit diesen Services haben unabhängige Vertriebspartner jederzeit einen tagesaktuellen Überblick über ihren Gothaer Kundenbestand.

Die meisten Vermittler kennen die Problematik: Ein Kunde kündigt einen Versicherungsvertrag direkt beim Versicherungsunternehmen – und der Vermittler erfährt es erst, nachdem die Kündigungsbestätigung verschickt wurde. Oder: Eine Versicherung eines Kunden wird storniert, weil die Beiträge nicht eingezogen wurden. Eine praktische Lösung bietet die Gothaer mit ihrem Service „Bestandsereignisse“: Informationen über Ereignisse zu den betreuten Verträgen

finden die Vertriebspartner der Gothaer im Makler-Portal. Diese sind nur nach vorheriger Freischaltung zu erreichen, damit auch nur die Verträge aus dem jeweiligen Bestand eingesehen werden können. Ein besonderer Service, den die Gothaer bietet, ist die individuelle Information bei neuen Bestandsereignissen per Mail. Dazu legt der berechtigte Mitarbeiter fest, an welche E-Mail-Adresse eine Nachricht gehen soll. Im Folgenden kann entschieden werden, zu welchen Themen diese Mail verschickt werden

soll, und wie oft der Vermittler über neue Ereignisse informiert werden möchte. Das ermöglicht dem Vermittler eine schnelle Reaktion.

Informationen und Änderungen immer im Blick

So können Maßnahmen zur Kundenrückgewinnung auf den Weg gebracht werden, noch bevor der Kunde die Kündigungsbestätigung durch die Gothaer erhalten hat. Das ist nur eins von

vielen Beispielen, wie die Anzeige der Bestandsereignisse im Online-Kunden Spiegel den unabhängigen Vermittlern ihre Arbeit erleichtert. Neben den Kündigungen werden auch Namens- und Adressänderungen, Vertragsänderungen, rechtswirksame Stornierungen, Informationen über Scoring und Sanierung, Schadeninformationen und Mahninformationen angezeigt.

www.makler.gothaer.de/bestandsereignisse

BETRIEBSRENTENSTÄRKUNGSGESETZ

Gesetzliche Zuschusspflicht für Arbeitgeber als echter Türöffner im Neugeschäft

Mit Beginn des Jahres ist der im Betriebsrentenstärkungsgesetz (BRSg) vorgesehene obligatorische Arbeitgeberzuschuss zur bAV wirksam geworden. Mit der Gothaer machen Unternehmerkunden die Pflicht zur Kür – und sorgen so für mehr Mitarbeiterzufriedenheit und -bindung.

Seit dem 1. Januar 2019 müssen Arbeitgeber bei Neuzusagen einen Zuschuss in Höhe von mindestens 15 Prozent des Beitrags, den ein Arbeitnehmer als Sparbeitrag von seinem Bruttolohn umwandelt, leisten. Hintergrund: Bisher konnte der Arbeitgeber bei der Entgeltumwandlung die Hälfte der Sozialabgaben, also rund 20 Prozent auf den Sparbeitrag, einsparen. Jetzt muss er diese Ersparnis an den Arbeitnehmer weitergeben. Bei 100 Euro Sparbeitrag muss ein Arbeitgeber künftig also 15 Euro hinzuzahlen.

Ab 2022 muss dieser Zuschuss auch bei bestehenden Verträgen geleistet werden – natürlich können Arbeitgeber aber auch jetzt schon im Bestand zuzahlen und so bei ihren Mitarbeitern punkten. Für Unternehmer läuft dies auf eine Plus-Minus-Null-Rechnung hinaus. Der pauschale Pflichtzuschuss liegt unter der tatsächlichen Sozialversicherungsersparnis in Höhe von rund 20 Prozent. Außerdem reduziert eine einheitliche und pauschale Zuschussgröße für die gesamte Belegschaft den Verwaltungsaufwand deutlich. Wer als Arbeitgeber

über seine Pflicht hinaus zur Altersvorsorge seiner Mitarbeiter beiträgt, nutzt die bAV sinnvoll als Motivations-, Bindungs- und Recruiting-Instrument. Gleichzeitig dient der Arbeitgeberzuschuss als Anreiz für Arbeitnehmer, sich aktiv für die Entgeltumwandlung in eine bAV zu entscheiden. Schließlich gilt: ohne Eigeninitiative kein Zuschuss.

Mehr Geld vom Arbeitgeber – das bedeutet also: Die bAV wird noch einmal deutlich attraktiver. Für Makler bieten sich diese Neuerungen als echter Türöffner für frisches bAV-Geschäft an.

Doch das Thema ist kompliziert – und sowohl Arbeitgeber als auch Vermittler trauen sich häufig nicht heran. Umso besser, wenn Makler bei arbeits- und steuerrechtlichen Fragen auf Partner wie die Gothaer mit entsprechender bAV-Expertise zurückgreifen können.

Minimaler Verwaltungsaufwand für den beratenden Vermittler

Die Gothaer realisiert gemeinsam mit ihren Vertriebspartnern eine aufs jeweilige Kundenunternehmen zugeschnittene Lösung für Neu- und Bestandszusagen. Dabei immer im Blick: minimaler Verwaltungsaufwand für alle Beteiligten.

Übrigens: Sieht eine bestehende Versorgungsordnung in einem Betrieb bereits einen Arbeitgeberzuschuss vor, so erfüllt dieser nicht automatisch die Zuschusspflicht gemäß BRSg. Ob und wie der BRSg-Zuschuss durch bestehende Versorgungsordnungen erfüllt werden kann, ist individuell zu prüfen. In Zweifelsfällen hilft die Gothaer gerne dabei, bereits bestehende Zusagen auf den neuesten Stand der Rechtslage zu bringen. So oder so: Die bAV lohnt sich künftig für jeden – trotz Besteuerung und Sozialabgaben im Rentenbezug.

→ www.gothaer-brsg.de



Plus-minus-null für den Arbeitgeber, mehr Geld für den Arbeitnehmer: Die bAV ist für beide Seiten noch mal attraktiver geworden.

Erhöhung des Förderrahmens 2019: Mehr Luft nach oben für Besser- und Spitzenverdiener

Seit 1. Januar 2018 gilt der erhöhte Förderrahmen in der bAV – statt bisher vier Prozent können nun bis zu acht Prozent der BBG GRV West steuerfrei in die Betriebsrente eingezahlt werden. Sozialversicherungsfrei bleiben die Beiträge weiterhin bis vier Prozent der Beitragsbemessungsgrenze (BBG). Für 2019 bedeutet das, dass mit der Erhöhung der BBG auch die Beiträge steigen, die maximal steuer- bzw. sozialabgabenfrei per

Entgeltumwandlung in die bAV geleistet werden können: auf 268 bzw. 536 Euro monatlich (3.216 bzw. 6.432 Euro jährlich).

Die Erhöhung des Förderrahmens ist ein hervorragendes Argument für Besser- und Spitzenverdiener, die Eigenbeiträge in die bAV zu erhöhen. Immerhin haben sie regelmäßig eine besonders große Rentenlücke zwischen letztem Nettogehalt und erwarteter gesetzlicher Rente.



Die wichtigsten Argumente für Arbeitgeber

- Vorhandene bAV in Bezug auf die arbeitsrechtliche Änderung durch das BRSg prüfen und von Neuregungen profitieren.
- Zuschuss aktiv als personalpolitisches Instrument nutzen.
- Schlanke Verwaltung durch einheitliches bAV-Konzept.



Die wichtigsten Argumente für Arbeitnehmer

- Entgeltumwandlung sichert zusätzlichen Beitrag vom Arbeitgeber.
- Umso höher die Entgeltumwandlung, desto höher der Zuschuss.
- Zuschuss über die 15 % hinaus ist Signal der Wertschätzung.

VSH-VERSICHERUNG

Pflicht für Hausverwalter, Chance für Makler

Durch die Vermögensschadenhaftpflicht für Immobilienverwalter haben Makler einfachen Zugang zur attraktiven Zielgruppe. Die Vertriebschancen stehen gut, denn die Zeit wird knapp.

finanziellen Schäden, die etwa durch einen falsch abgeschlossenen Mietvertrag, eine verjährte Mietforderung oder durch zu spät oder fehlerhaft erhobene Nebenkosten entstanden sind.

Mehr Absicherung als erforderlich

Doch auch für die neu gestaltete Deckung gilt: Von der Pflicht zur Kür. Denn die VSH der Gothaer geht über die gesetzlichen Pflichtenanforderungen weit

hinaus. So bietet die Police zwei Vertragsteile, die sich einzeln oder kombiniert abschließen lassen: Zum einen die Wohnimmobilienverwaltung und zum anderen die sonstige Immobilienverwaltung. Letztere bietet Versicherungsschutz für Kunden, die der neuen Pflicht nicht unterliegen, sich aber dennoch absichern möchten, sowie zahlreiche Deckungserweiterungen, die über die Pflichtversicherung hinausgehen, sich jedoch auch aus der Wohnimmobilienverwaltung ergeben können.

Darüber hinaus besteht über die neue Pflichtversicherung weiterer Absicherungsbedarf. So lässt sich die Police beispielsweise nutzen, um den Schutz im Bereich gewerblicher Versicherungen zu überprüfen – und bei Bedarf um weitere Module der Gothaer GewerbeProtect zu erweitern. Es lohnt also, mit den neuen Kunden auch über den 1. März 2019 hinaus in Kontakt zu bleiben.

→ www.makler.gothaer.de/vshimmo



Immobilienverwalter: attraktive Zielgruppe.

Es ist bereits beschlossene Sache: Seit August 2018 müssen Vermittler oder Verwalter von Wohnimmobilien eine Berufshaftpflichtversicherung nachweisen. Das besagt das „Gesetz zur Einführung einer Berufszulassungsregelung für gewerbliche Immobilienmakler und Wohnimmobilienverwalter“. Und wer den Nachweis noch nicht erbracht hat, gerät unter Druck, denn bis März 2019 müssen Betroffene diese Pflicht erfüllt haben.

Versicherungspflicht und zeitliche Bedrängnis: das erhöht die Vertriebschancen für Makler – und vereinfacht den Zugang zu einer attraktiven Zielgruppe. Da passt es perfekt, dass die Gothaer ihren Partnern mit der Gothaer GewerbeProtect Vermögensschadenhaftpflicht eines der besten Produkte am Markt anbieten kann. Die neue VSH-Police schützt Immobilienverwalter vor



Schon in jungen Jahren wichtig:
Die Absicherung der Arbeitskraft.
Mit dem Grundfähigkeitschutz
können sich auch körperlich tätige
Personen absichern.

BIOMETRIE, EINMALBEITRAG UND BAV

Mit diesem Paket punkten Makler 2019 in der Sparte „Leben“

Damit Makler erfolgreich ins neue Vertriebsjahr starten, hat die Gothaer attraktive Produkt- und Vertriebspakete geschnürt. Die GoNews zeigen, womit unabhängige Vertriebspartner 2019 in der Lebenssparte auftrumpfen können.

Leider wird es dem Konstrukt BU nie gelingen, dem Bedarf aller Berufsgruppen gerecht zu werden“, sagt André Schröter, Vertriebskoordinator Leben der Gothaer Lebensversicherung. „Umso wichtiger ist es für Vermittler, in der Beratung lange genug alle Optionen innerhalb der Arbeitskraftabsicherung (AKS) offen zu halten.“ Eine gute Möglichkeit hierzu bietet das Vertriebskonzept AKS der Gothaer: Es beinhaltet mehrere

aufeinander abgestimmte Produktlösungen. Neben den am Markt bewährten Berufsunfähigkeitsprodukten SBU Plus, Premium und Invest gibt es seit Herbst 2018 eine neue, berufsunabhängige Grundfähigkeitsversicherung: den Gothaer Fähigkeitenschutz – eine Produktlösung für körperlich tätige Personen wie Handwerker, deren Absicherung über die SBU teilweise sehr teuer und für Personen, denen eine Absicherung (aufgrund ihres Alters oder ihres

Gesundheitszustandes) nur erschwert möglich ist. Die Grundfähigkeitsversicherung konzentriert sich auf die Absicherung von Fähigkeiten wie Sehen, Gehen, Heben und Tragen oder Handgebrauch. Bereits bei Verlust einer der abgesicherten Fähigkeiten erhält der Kunde die vereinbarte Rentenleistung. Den Gothaer Fähigkeitenschutz gibt es in den Ausprägungen Basis, Plus und Premium, die sich in der Anzahl der abgesicherten Fähigkeiten unterscheiden (10/14/18). Außerdem kann der Schutz ergänzt werden um die Bausteine „Schwere Krankheit“ und „Psyche“.

diesem Thema ansprechen können, ist grundlegend wichtig für Vermittler. Neben einem treffsicheren Anschreiben gehören ein Erklärfilm für die Kunden sowie ein Informationsfilm für Makler, Zielgruppenbroschüren oder eine Checkliste zum Paket. Alle Inhalte sind online abrufbar.

Gothaer Zuschussrente eröffnet neue Vertriebschancen

Bereits seit Anfang 2018 eröffnet das Betriebsrentenstärkungsgesetz neue Vertriebschancen in Sachen bAV. Und zu Beginn des Jahres 2019 traten weitere Neuerungen in Kraft (siehe auch den Artikel auf Seite 7). Die Wichtigste: Seit 1. Januar 2019 müssen Arbeitgeber bei neuen Zusagen ihre gesparten Beiträge für die Sozialversicherung oder pauschal 15 Prozent grundsätzlich an ihre Mitarbeiter weitergeben. Mit dieser Zuschusspflicht für Arbeitgeber (ab 2019 für Neuzusagen, ab 2022 für bestehende Zusagen) wird die Entgeltumwandlung für Arbeitnehmer noch attraktiver. Beispiel: Bei 100 Euro Sparbeitrag muss ein Arbeitgeber künftig 15 Euro hinzuzahlen. Ab 2022 fällt dieser Zuschuss generell auch bei bestehenden Verträgen an. Speziell für Geringverdiener hat die Gothaer deshalb die Zuschussrente entwickelt, die eine optimale Ergänzung zur klassischen Entgeltumwandlung mit der Direktversicherung GarantieRente Performance darstellt.

Die Highlights der Gothaer Zuschussrente im Überblick:

- Neue, rein arbeitgeberfinanzierte und bedarfsgerechte Betriebsrente.
- Instrument zur Mitarbeiterbindung und Vorlage zum Aufbau einer Betriebsrente.
- Jahresbeitrag zwischen mind. 240 Euro und max. 480 Euro pro Mitarbeiter.
- 30 Prozent Förderung für den Arbeitgeber per Lohnsteuerabzug, Restbetrag als Betriebsausgabe abzugsfähig.
- Direktversicherung für Arbeitnehmer mit einem regelmäßigen monatlichen Bruttoeinkommen bis 2.200 Euro.



Alle Infos zu den Vertriebschancen sowie ein attraktives BRSG-Beratungspaket finden Makler unter www.gothaer-brsg.de

Gothaer Index Protect

Die 2017 gestartete Einmalbeitragspolice Gothaer Index Protect überzeugt mit der Kombination aus langfristiger Sicherheit und Renditechancen. Im ersten Jahr seit der Einführung lag diese bei satten 5,96 Prozent.

Die Highlights

- Laufzeit: individuell zwischen sieben bis 15 Jahren.
- Zwei Level für die Beitragsgarantie: 90 oder 100 Prozent.
- Aus Laufzeit und Beitragsgarantie ergibt sich die Beteiligung am Multi-Asset-Index über die Beteiligungsquote, die die gesamte Laufzeit konstant bleibt.
- Bei Todesfall vor Rentenbeginn erhalten die Hinterbliebenen mindestens das eingezahlte Kapital zurück – egal ob 90 % oder 100 % Beitragsgarantie.
- Absolutes Highlight: Auch bei einer negativen Wertentwicklung erhält der Kunde auf jeden Fall seinen Beitrag in gewünschter Garantiehöhe zurück (zzgl. Überschuss der Gothaer Leben).

→ www.raus-aus-dem-zinsloch.de

Zielgruppen-Ansprache leicht gemacht

Das Vertriebspaket, das Makler direkt fürs Beratungsgespräch downloaden können, umfasst:

- ein gezieltes und treffsicheres Anschreiben.
- einen sogenannten Türöffner, der den Bedarf auf nur zwei Seiten kurz beschreibt.
- einen Erklärfilm für den Kunden.
- eine Infofilm für Makler.
- eine Zielgruppen-Broschüre.
- eine Checkliste für den Vertriebspartner.

Das Material steht mit nur wenigen Klicks zum Download zur Verfügung. Wer sein Firmen-Logo hochlädt, kann das Material sogar automatisch personalisieren.

→ www.zielgruppen-profi.de

GOTHAER KRANKENVERSICHERUNG

Was bringt 2019? Mit diesem Paket trumpft der Makler in Sachen Gesundheit auf

Vom reinen Leistungserbringer zum Gesundheitsdienstleister: Die Gothaer Krankenversicherung richtet sich konsequent am Bedarf ihrer Kunden aus. Ob Absicherung für die Zähne, bei stationärer Versorgung oder im Bereich betrieblicher Krankenversicherung: Diese Angebote punkten 2019 auf dem KV-Markt.

Für alle, die sich eine leistungsstarke Zahnzusatzversicherung wünschen, ist die erst im vergangenen Herbst gestartete Premium-Police MediZ Duo die richtige Wahl – und das zu einem wirklich attraktiven Preis-Leistungsverhältnis. Bestätigt wurde dies durch ein Fünf-Sterne-Siegel von der unabhängigen Ratingagentur Morgen & Morgen.

Gothaer MediZ Duo: Top mit Augmented Reality



Die Gothaer erweckt mit einer Broschüre in Verbindung mit einer App die Zahnzusatzversicherung MediZ Duo zum Leben: Mit Augmented Reality werden die Vorzüge der neuen Fünf-Sterne-Zahnversicherung multimedial erklärt. Einfach die App „Gothaer MediZ Duo“ herunterladen und die Kamera des Handys über die Seiten der Broschüre halten.



Jetzt hier den QR-Code scannen und die MediZ-Duo-App herunterladen!

MediZ Duo bietet aber vor allem erstklassige Alleinstellungsmerkmale. Mit dem Wechselbonus wird allen, die schon mit einem vergleichbaren Tarif mit mindestens 80 Prozent für privatärztliche Behandlung vorgesorgt haben, das erste Jahr der Leistungsstaffel geschenkt. Die Zukunftsgarantie gibt die Sicherheit, immer den vollen Leistungsanspruch zu erhalten, selbst wenn die GKV Leistungen streicht. (Infos zu den Highlights siehe Infokasten). Neu bei MediZ Duo: die 100-prozentige Leistung für Maßnahmen zur Schmerz- und Angstlinderung wie Narkose oder Hypnose – die damit verbundenen Kosten werden bis zu 250 Euro pro Jahr übernommen.

Um den Abschluss sowohl für den Kunden als auch den unabhängigen Vertriebspartner so einfach wie möglich zu gestalten, wurde extra eine digitale Antragsstrecke über den Gothaer Online-Maklerrechner, Softfair und in Kürze auch über Levelnine geschaffen. So ist der Abschluss in wenigen Minuten erledigt – elektronische Unterschrift inklusive.

Verbesserte Zahnersatz-Tarife MediGroupAG Z

Derzeit erhalten nur vier Prozent aller Arbeitnehmer von ihrem Arbeitgeber das Angebot eines gesundheitlichen Zusatzschutzes. Dabei wünschen sich laut einer Umfrage der Gothaer mehr als 60 Prozent eine betriebliche Krankenversicherung (bKV). Das Paradoxe: Auch das Unternehmen würde von der Einführung einer bKV profitieren. Denn einerseits eignet sich das zusätzliche Angebot zur Mitarbeiterbindung, andererseits



Keine Angst mehr vor der Zahnarztrechnung: MediZ Duo bietet mehr als die meisten anderen Policen dieser Art.

lassen sich Arbeitsausfälle so reduzieren. Für Makler besteht im Bereich der betrieblichen Krankenversicherung also großes Absatzpotenzial.

Die Gothaer hat ihr Angebot noch einmal weiter verbessert. Für alle arbeitgeberfinanzierten Zahnersatztarife (Neu- und Bestandsgeschäft) gilt seit Anfang 2019: Die Zahnstaffel (Höchstleistungssätze in den ersten Versicherungsjahren) entfällt. Die Mitarbeiter haben unbegrenzten Versicherungsschutz ab dem ersten Tag im Rahmen der Tarifbedingungen. Dies betrifft die Tarife MediGroupAG Z Basis, MediGroupAG Z und MediGroupAG Z Premium. Wer kommt in den Genuss dieses Angebots? Die Tarife bietet die Gothaer nur an, wenn innerhalb eines homogenen Kollektivs (Belegschaft oder Teilbelegschaft) eine

Durchdringung von mindestens 90 Prozent erreicht wird und mindestens fünf Mitarbeiter versichert werden. Beträgt die Zahl der versicherten Mitarbeiter mindestens 20 Personen, gelten sogar fehlende Zähne als mitversichert. Bei einem Kollektiv zwischen fünf und 19 Mitarbeiter sind fehlende, noch nicht ersetzte Zähne, vom Versicherungsschutz ausgeschlossen.

Neue stationäre Ergänzungsversicherung für junge Kunden

Die stationäre Ergänzungsversicherung Gothaer MediClinic wird im Laufe der zweiten Jahreshälfte um eine Lösung für junge Kunden erweitert – ohne Alterungsrückstellung und mit attraktiven Preisen kalkuliert.

Gothaer MediZ Duo – die Highlights

- Keine Wartezeiten.
- Kein Bonusheft nötig.
- Kosten für Behandlung oder für Prophylaxe werden zusammen mit den Leistungen aus der GKV zu 100 Prozent übernommen.
- 90 Prozent Kostenübernahme bei Zahnersatz (zusammen mit den Leistungen der GKV).
- Zukunftsklausel: 90 Prozent für Zahnersatz, auch wenn die GKV künftig Leistungen aus dem Katalog streicht.
- Wechsel-Bonus: Kunden erhalten bei einem Wechsel aus einem vergleichbaren Tarif nach zwei Jahren volle Leistung, sofern dieser mindestens 80 Prozent Leistungen für privatärztlichen Zahnersatz vorsieht.
- 150 Euro für professionelle Zahnreinigung pro Jahr.

MaklerTV

www.makler.gothaer.de/maklertv

Jahresausblick Krankenversicherung mit Gothaer-Vorstand Oliver Schoeller.

www.makler.gothaer.de/medizduo

www.makler.gothaer.de/medigroup

KUBUS-STUDIE

Bewertung der Gothaer Kranken erheblich verbessert

Die aktuelle Kubus-Studie zur PKV zeigt: Die Zufriedenheit der Makler mit Produkten und Services der Gothaer Kranken ist so hoch wie nie. Neben der besseren Maklerbetreuung überzeugen Policierung, Antragsabwicklung und Courtageabwicklung.

Noch nie waren Makler so zufrieden mit der Gothaer Kranken wie im vergangenen Jahr. Das ist das Ergebnis der Kubus-Studie, die das Meinungsforschungsunternehmen MSR Consulting Group durchgeführt hat. Demnach liegt die Gothaer mit insgesamt 71 Prozent sechs Punkte über dem Durchschnitt und schneidet um 23 Zähler besser ab als im Vorjahr. Das ist der größte Sprung aller Versicherer, die in der Studie vorkommen, insgesamt belegt die Gothaer Platz drei.

In zehn von elf Bereichen kann die Gothaer zulegen

Die Gründe für den steigenden Zuspruch liegen offenbar in allen Bereichen, denn in zehn von elf konnte die Gothaer zulegen – am

deutlichsten beim Thema Leistungsfallabwicklung. Hier waren mit 61 Prozent fast zwei Drittel aller Befragten

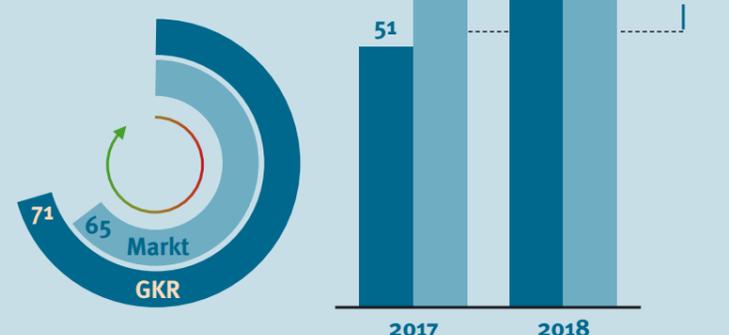
vollkommen oder sehr zufrieden mit dem Service der Gothaer, was einen Anstieg von 17 Prozentpunkten im

Vergleich zum Vorjahr bedeutet. In den Bereichen Maklerbetreuung (16 Prozent), Policierung (15 Prozent) und Antragsbearbeitung (14 Prozent) verbesserte sich die Gothaer ähnlich stark.

Den größten Zuspruch zeigten die Makler beim Thema Courtageabwicklung: Fast 75 Prozent der Befragten sind hier sehr oder vollkommen zufrieden mit der Gothaer. Keiner der Mitbewerber hat in diesem Bereich besser abgeschnitten. Nach der Policierung (72 Prozent vollkommen oder sehr zufrieden) ist auch der Telefonkontakt ein Angebot, mit dem sich die Makler zufrieden zeigen: 26 Prozent sagen vollkommen, 42 Prozent sehr zufrieden.

Abgerundet wird das positive Ergebnis der Kubus-Studie von einem erwartungsfrohen Blick in die

Die Zufriedenheit mit der Gothaer in Zahlen:



Sechs Punkte besser als der Markt (links) und 20 Prozentpunkte beliebter als im vergangenen Jahr (rechts): So zufrieden waren Makler mit der Gothaer noch nie.

Was ist die Kubus-Studie?



Kubus steht für „Kundenorientiertes Benchmarking von Prozessen für die Unternehmens-Steuerung“ und ist nichts anderes als eine Befragung, die die MSR Consulting Group jedes Jahr für verschiedene Märkte durchführt – seit 2012 auch zum Thema Maklerzufriedenheit. Für die aktuelle Studie hat die MSR Consulting Group insgesamt mehr als 800 Makler interviewt.

Zukunft. 75 Prozent wollen weiterhin mit der Gothaer zusammenarbeiten, mehr als ein Viertel davon glauben sogar, dass sie ihr Geschäft mit der Gothaer im kommenden Jahr erhöhen werden. Damit liegt die Gothaer mit fast zehn Zählern deutlich über dem Durchschnitt. Beste Voraussetzungen also, um auch bei der nächsten Kubus-Studie wieder Erfolge zu erzielen.

In Zeiten der digitalen Transformation sind Faxgeräte eigentlich nur noch in Museen zu bestaunen – oder in Arztpraxen. Denn während etwa Bankkunden ihr Geld längst online überweisen, verschickt der Arzt seine Befunde noch immer per Fax, druckt Rezepte auf Papier oder stellt die Krankschreibung – in dreifacher Ausführung – auf dem berühmten „gelben Schein“ aus. Alles das könnte nun aber Geschichte sein.

Per Smartphone Zugriff auf 200 Ärzte

Denn mit der neuen App TeleClinic des gleichnamigen Münchener Start-ups wird die digitale Sprechstunde Realität. Und damit sind nicht nur die Zeiten vorbei, in denen sich Patienten mit einer Grippe, dem Hautausschlag oder der Sportverletzung zum Arzt schleppen müssen, sondern auch die, in denen nahezu die komplette Organisation der Behandlungen auf Papier stattfindet.

Als einer der ersten Versicherer bietet die Gothaer ihren krankenversicherten Kunden die Möglichkeit, Ärzte über eine App mit dem Smartphone oder dem Tablet zu kontaktieren – und liefert Maklern so ein starkes Service-Argument für den Verkauf. Denn die Kosten für derartige Behandlungen werden im tariflichen Rahmen erstattet und somit in vielen Vollversicherungen komplett übernommen. „Mit dieser Kooperation bieten wir unseren Versicherten einen spürbaren Vorteil der Digitalisierung“, sagt Oliver Schoeller, Vorstandsvorsitzender der Gothaer Krankenversicherung: „Damit bauen wir unsere Stellung als Gesundheitsdienstleister am Markt weiter aus.“

Tatsächlich macht die TeleClinic-App Arztangelegenheiten deutlich einfacher. Statt eine Praxis aufzusuchen, können Kunden die App aktivieren und auswählen, wie sie einen der 200 Ärzte kontaktieren wollen. Dafür gibt es drei Möglichkeiten: Den klassischen Weg über das Telefon, schriftlich über eine Chat-Funktion



Praxisbesuch – nein danke! Ab sofort berät der Arzt per Videochat auf dem Laptop.

DIGITALE SPRECHSTUNDE

TeleClinic: Arztbesuch mit dem Handy oder Tablet per App

Ärztliche Beratung per Video, Telefon und Chat: Mit der App TeleClinic wird die digitale Sprechstunde Realität. Die Gothaer Kranken bietet diesen Service ab sofort ihren Kunden.

in einer Messenger-Optik oder mit einer Video-Chat-Funktion mit der Kamera. Besonderer Vorteil: Jeder dieser Services funktioniert zu jeder Tages- und Nachtzeit. Und der Patient braucht dazu theoretisch noch nicht einmal das heimische Bett zu verlassen.

Verletzungen per Video-Chat vorführen

Über den Video-Chat kann der Nutzer dem Arzt eventuelle

Verletzungen direkt und in Echtzeit vorführen. Auf der anderen Seite kann der Mediziner seine Diagnose anschaulich erklären – denn auch der Patient sieht ihn während der Behandlung. Im Messenger können beide Seiten neben Nachrichten, Fotos und kurzen Videos zum Beispiel auch Links zu Internetseiten verschicken. So kann der Arzt dem Patienten etwa zusätzliche Infos zur Verfügung stellen, Fachärzte empfehlen oder Kontakte dorthin übermitteln. Auch per Telefon besteht

natürlich persönlicher Kontakt zum behandelnden Arzt, hier erfolgt die Behandlung allerdings ausschließlich mündlich.

Rezepte einlösen – per App und in rund 7.000 Apotheken

Doch nicht nur die Behandlung, auch die Organisation des gesamten Arztbesuches kann über die TeleClinic-App abgewickelt werden. Wird der Patient beispielsweise krankgeschrieben, erhält er die

Arbeitsunfähigkeitsbescheinigung digital über die App – und kann sie von dort aus weiterreichen. Der Service wird im Laufe des Jahres sukzessive erweitert: Verschreibt der Arzt dem Kunden Medizin, muss er mit dem Rezept nicht mehr in die Apotheke, sondern kann es über die App auch digital einlösen. Etwa

7.000 Apotheken deutschlandweit sind an den Service angeschlossen. Da die Lieferung bis vor die Haustür bestellt werden kann, muss der Kunde auch dafür seine Wohnung theoretisch nicht verlassen. Wird die Behandlung fortgesetzt und der Patient an einen Facharzt überwiesen, läuft auch das total digital. Der Nutzer bekommt die Überweisung in seiner

App abgelegt und kann sie von dort aus beim Facharzt vorlegen. Und falls er den passenden Doktor noch nicht gefunden hat, kann er ihn über die Gesundheits-App der Gothaer suchen.

An dieser Stelle schließt sich übrigens der besondere Service der TeleClinic-App im Angebot der Gothaer: Denn von der Gesundheits-App der Gothaer gelangt man problemlos in die neue App zur TeleClinic. Das heißt, wer bereits Krankenversicherungskunde der Gothaer ist und die Gesundheits-App der Gothaer nutzt, muss für diese Applikation lediglich ein Update durchführen und kann die digitale Sprechstunde starten. Alle anderen können die TeleClinic-App aber auch im Google Play-Store oder im App-Store von Apple herunterladen und auf dem Android-Smartphone, dem Tablet oder iPhone installieren. Dann kann der nächste Arztbesuch bequem vom Sofa erfolgen.

NEUES FINTECH-ANGEBOT

Gothaer kooperiert mit Optiipay: Mehr als nur eine klassische Schadensregulierung

Kunden sollen künftig wählen können, ob sie im Schadenfall eine Überweisung der Schadenssumme oder einen höherwertigen Einkaufsgutschein wünschen. Makler profitieren von zufriedeneren Kunden – und der Kunde durch mehr Leistung.

Für Versicherungen ist es nicht immer leicht, positive Erlebnisse beim Kunden zu schaffen. Umso wichtiger ist der seltene Moment der Wahrheit – oder genauer ausgedrückt: die Leistung im Schadenfall. Dank einer Kooperation mit dem Fintech-Unternehmen Optiipay bietet die Gothaer ihren Kunden jetzt die Möglichkeit, den Wert ihrer Zahlung zu vermehren. Denn mit Optiipay haben Zahlungsempfänger die Möglichkeit, höherwertige Gutscheine als Zahlungsmethode zu wählen und so den effektiven Wert ihrer Zahlung zu steigern.

Und so geht's: Sobald die Schadenbearbeitung abgeschlossen ist,

meldet sich die Gothaer per Mail oder Brief beim Kunden und weist auf die neue Gothaer Auszahlungsplattform hin. Dort gibt es die freie Auswahl: Kunden können flexibel entscheiden, ob sie eine direkte Überweisung der Schadenszahlung auf ihr Konto, einen höherwertigen Einkaufsgutschein oder eine Kombination beider Auszahlungsoptionen wünschen. Die Auszahlungsplattform bietet eine große Auswahl prominenter Anbieter aus Mode, Technik, Tourismus oder beispielsweise auch Supermärkten. Würde einem Kunden der Gothaer beispielsweise ein Fahrrad im Wert von 700 Euro gestohlen, hat er entweder

die Möglichkeit, sich diese 700 Euro aufs Girokonto buchen zu lassen – oder aber einen Einkaufsgutschein im Wert von 770 Euro bei einem Fahrradhändler einzulösen.

Der Service geht über die eigentliche Regulierung hinaus

„Durch die Kooperation mit Optiipay bieten wir jetzt einen Service, der über die eigentliche Schadensregulierung hinausgeht“, sagt Patrick Prüss, Experte für Digitalisierung bei der Gothaer. „Wir freuen uns, dass unsere Kunden auf der Auszahlungsplattform verschiedene Optionen

haben, den Wert ihrer Schadenszahlung zu erhöhen.“

Auch Oliver Oster, Gründer von Optiipay, zeigt sich begeistert von der neuen Partnerschaft: „Wir freuen uns sehr, die traditionsreiche Gothaer als Kooperationspartner gewonnen zu haben, um den Versicherungskunden über digitale Auszahlungsprozesse einen deutlichen Mehrwert bieten zu können und so die Kundenzufriedenheit und -bindung der Gothaer Kunden zu stärken.“ Zunächst wird die Gothaer in einem Testzeitraum überprüfen, ob das Modell bei ihren Kunden auf Interesse und Akzeptanz stößt. Zielgruppe sind zunächst Kunden mit Haftpflicht- oder Hausratschäden bis zu 1.000 Euro. Der offizielle Start ist Mitte Januar 2019.



Mehr Geld im Fall der Fälle: Wer auf die direkte Auszahlung der Schadenssumme verzichtet, erhält von Optiipay einen höherwertigen Gutschein.

optiipay

AGILE METHODEN

Kann man Innovation lernen? Aber sicher!

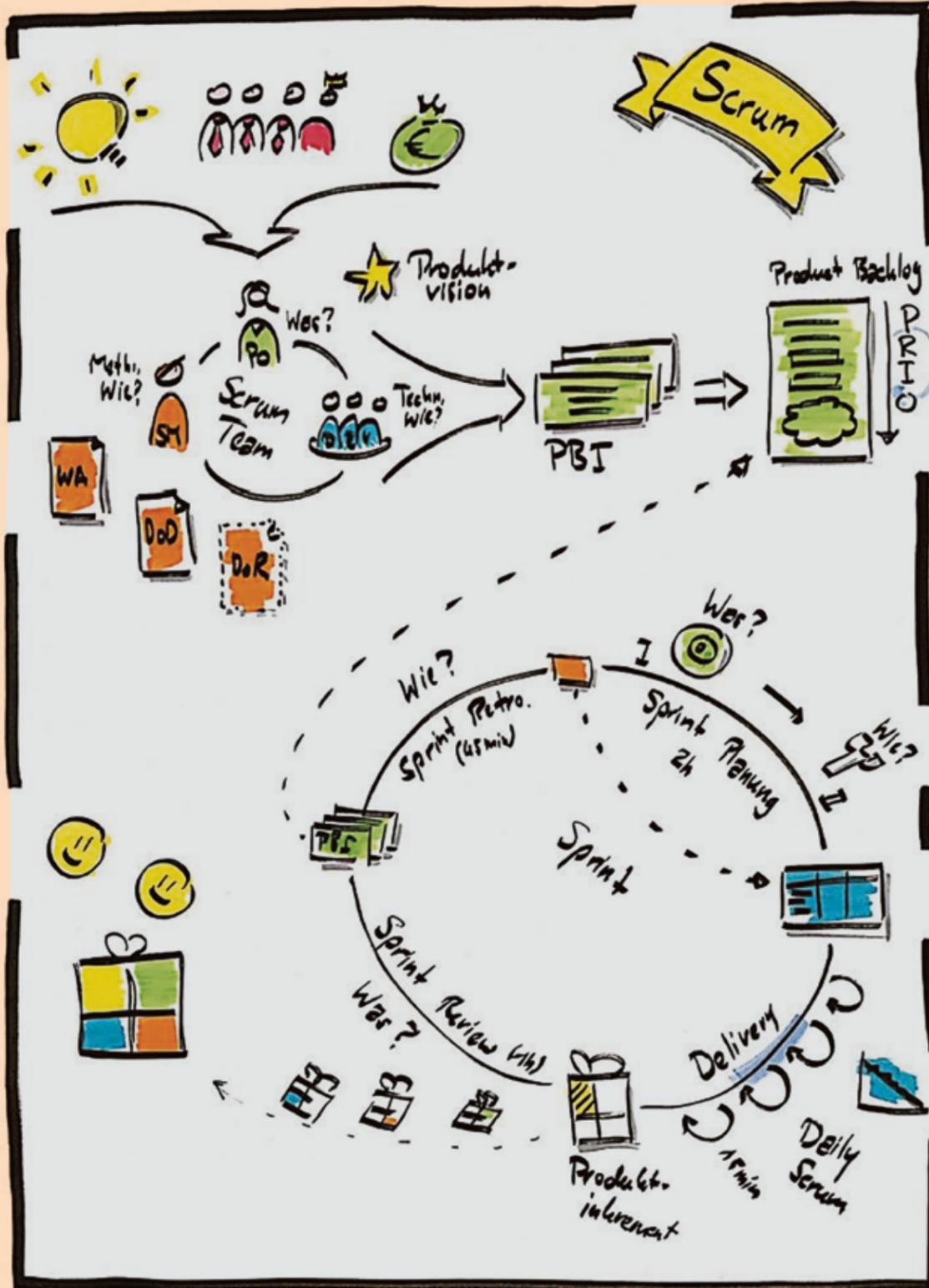
Ob Design Thinking, Sprint oder Scrum: Immer häufiger kommen auch in der Versicherungsbranche Denk- und Lösungsansätze zum Einsatz, die ihren Ursprung in der IT-Wirtschaft haben. Taugt das auch für Makler?

Eine Antwort, die für alle gilt, gibt es wie so häufig nicht. Es kommt immer auf die Gegebenheiten im jeweiligen Betrieb an. Aber wer über Innovationen und Kundenzentrierung nachdenkt, sollte sich auch mit Denk- und Lösungsansätzen befassen, die auf den ersten Blick vielleicht abgehoben wirken. Denn zu neuen oder modernisierten Geschäftsideen passen auch frische Leitplanken auf dem Weg dahin. Dabei lassen sich unter dem Begriff Agilität sehr viele Methoden zusammenfassen.

Design Thinking und Design Sprint

Kann man Innovation lernen? Der Ansatz des „Design Thinkings“ meint: Ja! Design Thinking ist eine Kreativitätsmethode, die zum Lösen von Problemen und zur Entwicklung neuer Ideen führen soll. Ziel ist dabei, Lösungen zu finden, die aus Anwendersicht überzeugend sind. Kurz: Es geht um die Erschaffung (Design) neuer Lösungen und Denkmuster (Thinking). Bei der Gothaer kam der Ansatz zum Beispiel in Form eines Design Sprints zum Einsatz, bei dem das innovative Vertriebskonzept AKS zur Absicherung der Arbeitskraft entwickelt wurde.

Zentrales Element ist das Erstellen von interdisziplinären Teams, die verschiedene Blickwinkel und kreative Ressourcen beitragen und die so bereit sind, über den Tellerrand hinaus zu denken und dabei niemals den Kunden (persona) aus dem Blick zu verlieren. Ein weiterer wichtiger Aspekt ist ein inspirierendes Umfeld, während die dritte Komponente auf einem mehrstufigen Prozess aufbaut, der statt Zahlen und Fakten Emotionen und Bilder in den Mittelpunkt rückt: Zu Beginn geht es darum, möglichst viele Ideen zu produzieren und zu entwickeln, die dann nach einigen Wiederholungen durch Priorisierungsmethoden und Kundenfeedback reduziert werden, bis sich schließlich ein bis drei Ideen herauskristallisieren, die weiterverfolgt werden. Im Grundsatz geht es darum, Ideen zu entwickeln und direkt zur Anwendung zu bringen. Ganz wichtig dabei: Testen, testen, testen! Das bedeutet, den bisher erreichten Stand immer wieder „im echten Leben“ auf seine Praxistauglichkeit abzuklopfen – zum Beispiel, indem ein



Feste Rituale, klare Zeitrahmen: Scrum ist eine Methode, die bei der Gothaer im Bereich Produktentwicklung zur Anwendung kommt.

Prototyp echten Kunden oder einfach Menschen auf der Straße vorgestellt wird, die der Persona entsprechen.

Eignung für Makler: Grundsätzlich eignet sich der Design-Thinking-Ansatz

gut für Makler – beispielsweise bei der Entwicklung neuer Ideen zur Kundenansprache oder Kampagnen. Design Thinking kann ein kraftvolles Tool sein, um unterschiedlichste Charaktere

miteinander in konstruktive und lösungsorientierte Arbeit zu bringen. Im Rahmen des Design Thinkings kommen zahlreiche Kreativtechniken und -werkzeuge zum Einsatz, die sich durchaus

auch im Makleralltag einsetzen lassen (siehe Beispiele im Kasten).

Projekt-Management mit Scrum

Bei Scrum handelt es sich um eine agile Projekt-Management-Methode, die auch bei der Gothaer regelmäßig zum Einsatz kommt. So wurde zum Beispiel der modulare KMU-Baukasten Gothaer GewerbeProtect mit Scrum entwickelt. Die Methode ist sehr ausgefeilt, es gibt spezielle Bezeichnungen und Rollen (Scrum Master, Project Owner), klar definierte Zeitrahmen und feste Rituale wie die tägliche Synchronisation des Teams (Daily Scrum) und Reviews und Retrospektiven im Anschluss an den Sprint zur Evaluation.

Vorteil: Entlang der Wertschöpfungskette werden alle Funktionen einbezogen, außerdem gibt es keine langen Planungshorizonte mehr. Stattdessen läuft der Prozess in Wiederholungs- und Feedbackschleifen ab. So werden Marktentwicklungen in kurzen Zeitabschnitten von zwei bis vier Wochen immer wieder auf Aktualität geprüft und alle Beteiligten (inklusive potenzieller Kunden!) befragt, ob die Richtung noch stimmt. Scrum schafft so einen Rahmen für kontinuierliche Verbesserung und stellt sicher, dass jeder weiß, woran die anderen gerade arbeiten. Im Rahmen der Scrum-Rituale hinterfragt ein Team sich im Anschluss an jeden Sprint aufs Neue. Das Ziel ist es, permanent einen Mehrwert für den Kunden und für das eigene Unternehmen zu erzielen. Prozesse sollen letztlich so gestaltet werden, dass sie sich so gut wie möglich für die Erfüllung von Kundenanforderungen eignen.

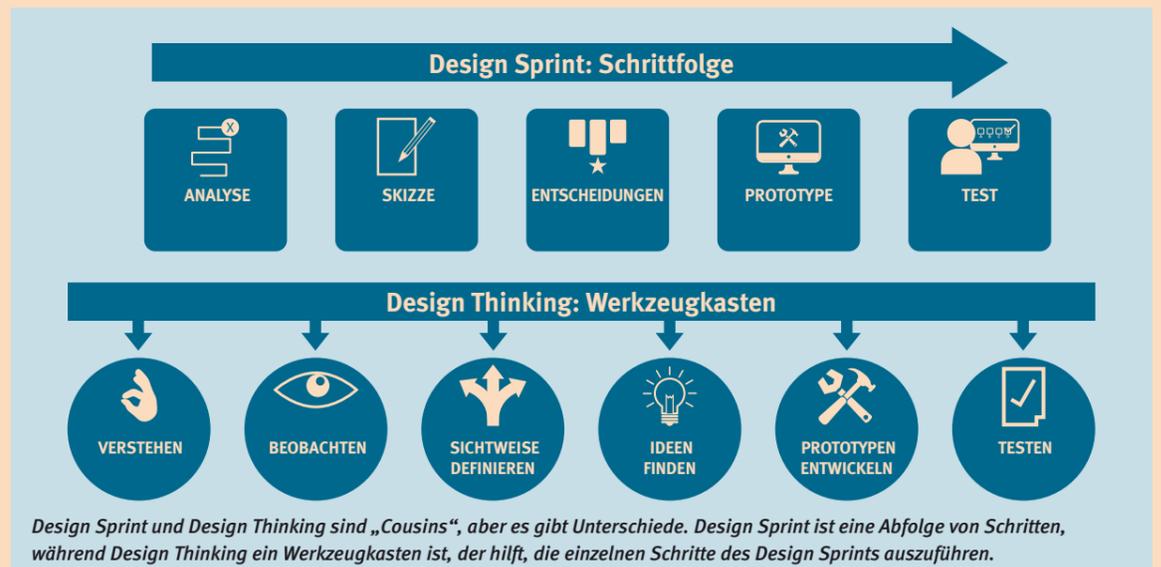
Im Unterschied zu Design Thinking (DT) und Design Sprint (DS) geht es bei Scrum um die Umsetzung. Makler können so zum Beispiel eine Idee aus dem DT im Büro einführen. Projekte werden durch die regelmäßige Kontrolle der Arbeitsstände aller Teammitglieder und Projektmitarbeiter in einer gesetzten Frist erledigt und Probleme dabei schnell aufgedeckt. Wertvolles Feedback: Jedes Teilergebnis wird gemeinsam mit dem Kunden ausprobiert. So versendet eine Idee nicht über Wochen, weil alle viel zu viel zu tun haben, stattdessen wird sie in kleinen Schritten kontrolliert umgesetzt.

Agile Werkzeuge, die Makler im Team ausprobieren können

Die 6-3-5-Methode eignet sich zur Ideenfindung besser als Brainstorming, weil jeder zunächst unbeeinflusst Ideen generiert. Jeder schreibt zu einer gegebenen Fragestellung drei Ideen auf separate Zettel. Diese Zettel werden dann reihum immer an den Nachbarn übergeben, der wiederum die erhaltenen Zettel um seine Ideen ergänzt usw. So entstehen in kurzer Zeit große Mengen an Ideen, die dann in weiteren Schritten auf Tauglichkeit abgeklopft und in der Anzahl reduziert werden können.

Sechs „Denkhüte“: Hier geht es darum, die Probleme gezielt und systematisch aus unterschiedlichen Perspektiven zu betrachten. Jeder im Team erhält eine „Denkhut“, die die Sichtweise der jeweiligen Person bestimmt:

- Weiß: fakten- und zahlengetriebene Sichtweise.
- rot: emotionaler Standpunkt.
- schwarz: negativ und risikoavers.
- gelb: positiv und optimistisch.
- grün: Ideen und kreativ.
- blau: fokussiert, nüchtern.



Tipps & Termine

Zum Informieren

Armin Schneider

Betriebsrente:

Wette oder Versprechen?

Ein Jahr Betriebsrentenstärkungsgesetz – und jetzt?

Die Betriebsrente wird zwar nach wie vor als tragende Säule der Altersversorgung gesehen, doch auch nach den gesetzlichen Neuerungen zeigen sich beim genaueren Hinsehen Schwächen. Armin Schneider beschreibt, was die Beteiligten – vom Versicherer und Vermittler bis zum Arbeitgeber und -nehmer – dagegen tun können. **154 Seiten; ISBN: 978-3-96329-087-9; 29,00 Euro; Verlag Versicherungswirtschaft**



Zum Weiterbilden

Deutsche Makler Akademie

Web Based Training (WBT): Betriebliche Altersversorgung

Nicht nur durch das BRSg, auch durch einen Wandel in der Gesellschaft bekommt das Thema Altersversorgung immer mehr Relevanz. Für Unternehmer zum Beispiel ist es ein wichtiges Mittel, um Mitarbeiter zu finden und zu binden – das erhöht die Chancen für Makler auf Geschäft bei der attraktiven Zielgruppe. Die Deutsche Makler Akademie bietet daher ein sogenanntes Web Based Training (WBT) zum Thema bAV an. **6,75 Weiterbildungsstunden (IDD); 139 Euro – Lizenz für 12 Monate; www.deutsche-makler-akademie.de**

Zum Lernen

Matthias Beenken

Der Versicherungsvermittler als Unternehmer

Jeder Versicherungsvermittler ist auch: Unternehmer.

Und seit 20 Jahren unterstützt „Der Versicherungsvermittler als Unternehmer“ Existenzgründer wie Berufserfahrene bei dieser Selbstständigkeit. In der fünften Auflage geht es um die Vertriebsrichtlinie (IDD) sowie um Rechtsvorgaben bei der Existenzgründung und für den Berufsalltag als Makler. **220 Seiten; ISBN: 978-3-96329-053-4; 24,90 Euro; Verlag Versicherungswirtschaft**

Impressum
GoNews

Exklusive Zeitung der Gothaer für Vertriebspartner
Ausgabe Januar 2019

Herausgeber:

Gothaer Versicherungsbank VVaG
Arnoldplatz 1, 50969 Köln

Verantwortlich für den Herausgeber:

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

Konzeption und Umsetzung:

AEMEDIA, Hammerbrookstraße 93, 20097 Hamburg
www.ae-media.de

Chefredaktion:

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

Redaktion und Autoren:

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

Gestaltung:

Stephan Kuhlmann

Fotos und Grafiken:

iStock, privat, Gothaer

Druck: Melter Druck, Mühlacker



Spendit-Gründer Florian Gottschaller (l.) und Dr. Ralph Meyer: „Sei vernünftig und investiere in eine Altersvorsorge.“

PORTRÄT

Schönste Blumen im Motivations-Strauß: Wie Start-up Spendit Makler unterstützt

Mit einer Kreditkarte und einer Smartphone-App bietet die Spendit AG Unternehmen clevere Ideen, um ihre Angestellten zu unterstützen. Die Benefits stärken aber nicht nur die Beziehung zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer, sondern bieten auch Maklern eine Chance auf Geschäft – etwa als Baustein mit der bAV.

Die Zeiten, in denen Investitionen in die Produktion für höhere Umsätze gesorgt haben, sind für Florian Gottschaller vorbei. „Unternehmen steigern ihre Erlöse nicht mehr, nur weil sie größere Maschinen kaufen“, sagt er. „Was den Unterschied ausmacht, ist die Motivation der Mitarbeiter, die nachdenken, sich entwickeln und Lust haben, das Produkt so gut wie möglich zu machen.“ Mit anderen Worten: Investitionen in die eigenen Mitarbeiter sind künftig der Schlüssel zum wirtschaftlichen Erfolg einer Firma.

So hätte es auch der Investmentbanker ausgedrückt, der Gottschaller jahrelang war. Seit fast fünf Jahren allerdings ist der 44-Jährige nun schon erfolgreicher Gründer. Zusammen mit Dr. Ralph Meyer, einem erfahrenen Unternehmensberater, hat der Münchner 2014 die Spendit AG gegründet. Ein junges Unternehmen, das 2019 sein Fünfständiges feiert, und das mit 45 Angestellten und cleveren Produkten mittlerweile mehr als 4.000 Firmen dabei hilft, Mitarbeiter zu motivieren. „Schönes Büro, flexible Arbeitszeiten, gutes Gehalt: Um Wertschätzung zu zeigen, gibt es einen ganzen Blumenstrauß an Möglichkeiten“, sagt der Gründer Gottschaller: „Wir steuern zwar nur zwei Blumen bei, wollen aber, dass es die schönsten sind.“

Ein Euro Gehaltserhöhung kostet nur 1,07 statt 2,20 Euro

Diese beiden Blumen tragen die Namen „SpenditCard“ und „Lunchit“ – und sind tatsächlich zwei besonders attraktive Angebote im Motivations-Strauß. Bei der SpenditCard handelt es sich um eine Prepaid-Mastercard, eine Kreditkarte, die vom Arbeitgeber mit bis zu 708 steuerfreien Euro pro Jahr aufgeladen werden kann. Und Lunchit ist eine App, über

die Unternehmer das Mittagessen ihrer Arbeitnehmer bezuschussen können – ebenfalls steuerfrei. Spendit trägt diesen Blumenstrauß aber nicht nur vom Arbeitgeber zu deren Arbeitnehmern. Auch Makler können die eine oder andere Blume abgreifen – in Form von Geschäft. Denn beide Motivationsmodelle sind ein guter Antrieb für den Verkauf etwa von bAV-Produkten.

Beispiel SpenditCard: „Ein Euro Gehaltserhöhung kostet Unternehmen etwa 2,20 Euro im Budget. Der Grund hierfür sind etwa Steuern oder Sozialabgaben“, erklärt Gottschaller. Dabei freut sich der Arbeitnehmer lediglich einmal über die Anpassung – und dann

der SpenditCard den Arbeitgeber 1,07 Euro statt 2,20 Euro – macht auch wirtschaftlich Sinn.

Eine günstige Investition in die Zufriedenheit der Mitarbeiter – und ein perfekter Türöffner für den Makler. Denn die Spendit AG bietet ihre Karte auch in Verbindung mit einer bAV an. „Der Makler erhält von uns einen Kooperationsvertrag, bekommt für jeden Abschluss eine Provision und erhält Zugang zu unserem Portal, wo er beispielsweise Unterlagen downloaden und Erfahrungsberichte lesen kann“, sagt Gottschaller. Und wie läuft das Geschäft dann ab? Ein Beispiel. Ein lediger Arbeitnehmer ohne Kinder mit knapp 2.800 Euro Bruttogehalt im

steuerlich geltend machen. Und der Arbeitnehmer kann mit seiner gebrandeten SpenditCard einkaufen gehen.

Gesund essen als attraktiver Einstieg ins Thema bAV

Als Arbeitnehmer immer wieder daran erinnert werden, dass der Arbeitgeber etwas Gutes tut: Nach diesem emotionalen Prinzip funktioniert auch das zweite Produkt der Spendit AG: die Lunchit-App. „Immer mehr Menschen ernähren sich bewusst gesund. Ein perfektes Thema also für Mitarbeiter-Benefits“, sagt Gottschaller. Die Funktion ist simpel: Der Mitarbeiter fotografiert nach dem Essen die Rechnung und lädt sie in die App. Dort wird der Beleg geprüft, und am Ende des Monats werden bis zu 6,33 Euro pro Mahlzeit mit dem Gehalt verrechnet. „Dadurch, dass das Geld erstattet und nicht als Guthaben bereitgestellt wird, ist es steuerfrei“, sagt Gottschaller.

Und worin liegt der Vorteil für den Makler? „In diesem Fall funktioniert die Rechnung genau andersherum“, erklärt der frühere Investmentbanker. Wer im Monat etwa 16-mal essen geht, bekommt am Ende rund 100 Euro mehr Gehalt überwiesen. „Das wären brutto 200 Euro mehr

im Monat. Da sagen wir: Sei vernünftig und investiere das Geld in eine Altersvorsorge“, sagt Gottschaller. Abgesehen davon liefert Lunchit mit Ernährung und gesundem Essen ein attraktives Thema für den Einstieg in die bAV-Beratung – gerade bei jungen Menschen. Und diese Zielgruppe brauchen sowohl der Makler als auch seine Firmenkunden für wirtschaftliche Erfolge in der Zukunft.



Über die App Lunchit haben Unternehmen die Möglichkeit, das Mittagessen ihrer Arbeitnehmer zu bezuschussen.

SPENDIT AG
Happiness as a concept.

versickern die zusätzlichen Euros monatlich auf dem Konto. Überweist der Arbeitgeber aber jeden Monat einen Betrag auf die SpenditCard, die der Arbeitnehmer wie eine Kreditkarte benutzen kann, wird der Angestellte immer wieder an seine Gehaltserhöhung erinnert. Und der monetäre Unterschied: Für diese Überweisung zahlt das Unternehmen pro Euro lediglich eine Gebühr in Höhe von sieben Cent an Spendit, erst ab 709 Euro im Jahr kommen Steuern hinzu. So kostet die ein Euro Gehaltserhöhung mit

Monat wandelt 100 Euro davon in einen Beitrag zur betrieblichen Altersvorsorge. Das kostet ihn netto rund 50 Euro. Auf der anderen Seite spart sein Arbeitgeber dadurch gut 19 Euro Lohnnebenkosten. „Nimmt er diese Ersparnis, legt noch 21 Euro drauf und überweist diese insgesamt 40 Euro auf eine SpenditCard, kostet den Arbeitnehmer die bAV nur noch zehn Euro im Monat“, sagt Gottschaller als Produktgeber für dieses mögliche Konzept. Darüber hinaus kann der Arbeitgeber die 40 Euro Sachkosten