

GoNews

Exklusive Zeitung der Gothaer für ihre Vertriebspartner

Top-Themen



CYBERPOLICE

Neues Produkt stark im Marktvergleich

Seite 5

BIPRO-PROJEKTE

Gothaer und zeitsprung: Ein starkes Team

Seite 8

DSGVO

Noch schärfere Regeln beim Datenschutz

Seite 3

Außerdem

PRODUKT NEWS

- SHU: Alle Neuerungen auf einen Blick 4
- Pflicht-Police für Immobilienverwalter 5
- Änderung in der Mängelhaftung 5
- Geldanlage: Wohin mit Firmenvermögen? .. 6
- Index Protect – besser als ein Sparbuch .. 6
- IDD: Geeignetheitsprüfung 6
- Neue Produkthighlights in der bKV 7
- MediPrävent: Vorsorge ist besser als heilen.. 7
- MediClinic: 5 Sterne im Krankenhaus 7

SERVICES

- Gesundheitsservice: Jetzt über die App 9
- Die digitalen Services der Gothaer 9
- Anlegerstudie: Mehr Mut zum Risiko 10
- Besserer Service bei der Gothaer Leben .. 10
- GoBV: Zentrale Anlaufsstelle für Makler .. 11
- Das ist neu beim Jungmakler-Award 11

PORTRÄT

- API GmbH: Partner im KMU-Geschäft 12

Neue Folge von MaklerTV

Die Gothaer auf allen Kanälen: Neben GoNews, Maklerblog und Vertriebsradio 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



RENTE, GESUNDHEIT, PFLEGE

Die Pläne der neuen Bundesregierung – und wie sie die Versicherungswirtschaft verändern

Viele Beschlüsse der Bundesregierung werden sich auch massiv auf die Versicherungswelt auswirken. Das muss keine schlechte Nachricht sein, denn so entstehen neue Vertriebschancen.

Die Rente ist sicher. Der berühmte Satz des damaligen Arbeitsministers Norbert Blüm (CDU) ist zwar schon mehr als 20 Jahre alt, könnte aber auch aus dem neuen Regierungsvertrag der Großen Koalition stammen. Darin heißt es, das Rentenniveau solle künftig nicht unter 48 Prozent sinken, die Beiträge nicht über 20 Prozent steigen. Die auf den ersten Blick gute Nachricht für Rentner ist aber gar nicht so gut, wie es scheint. Denn sichern heißt nicht verbessern. Immer mehr Menschen reicht die gesetzliche Rente schon heute nicht mehr

aus. Für die Versicherungswelt wiederum bedeutet das: Private Vorsorge ist weiterhin unerlässlich – und die Chancen auf Abschlüsse werden eher steigen als sinken.

Tatsächlich hat die Große Koalition in ihrem Koalitionsvertrag zahlreiche Beschlüsse gefasst, die sich massiv auf die Versicherungswelt auswirken. Doch das muss keine schlechte Nachricht sein, denn auf diese Weise entstehen neue Vertriebschancen. Ein Beispiel: Union und SPD wollen die rund drei Millionen Selbstständigen in Deutschland ab sofort zur Altersvorsorge verpflichten. Weil

die Unternehmer aber die Wahl zwischen gesetzlicher und privater Vorsorge haben, werden sich daraus zahlreiche Vertriebschancen ergeben. Auch in Sachen Riester kündigt sich ein konkreter Fortschritt an. Die GroKo will gemeinsam mit der Versicherungswirtschaft ein neues, standardisiertes Produkt entwickeln – ein weiteres Bekenntnis zur privaten Altersvorsorge.

Rente, Gesundheit, Pflege – was die Pläne der Bundesregierung für die kommenden Jahre bedeuten, lesen Sie im großen Politik-Report auf den Seiten 2 und 3.

EDITORIAL

Lieber Vertriebspartner,

der Wandel der Branche geht stetig voran. Täglich lesen wir, wer mit wem neu kooperiert und welche Ansätze gefunden wurden, Antworten auf die aktuellen und künftigen Herausforderungen zu geben. In dieser Ausgabe steht unser Kunde im Mittelpunkt.

Zum einen ändert sich das Verhalten unserer Kunden. Sie orientieren sich an Erfahrungen mit Dienstleistern wie Amazon oder Ebay und stellen die gleichen Erwartungen an ihre Versicherung. Zum anderen suchen sie weiter das Gespräch mit dem Berater, vor allem wenn es kompliziert wird.

Diesen Zweiklang der Erwartungen schaffen wir nur gemeinsam: wir mit Produkten und technischen Leistungen, Sie mit Beratung.



Die Gothaer ist in Sachen Digitalisierung seit Jahren aktiv – mit BiPRO, digitalen und technischen Services. Auch diesmal haben wir einiges zu bieten, etwa die neue GesundheitsApp oder die Kooperation mit einer AbschleppApp für E-Bikes, die Sie mit weiteren digitalen Themen auf Seite 9 finden. Eine weitere Antwort auf die Auswirkungen der Digitalisierung gibt übrigens unsere Cyberpolice, die wir seit Januar auch für Gewerbekunden anbieten, denn immer häufiger spielt sich Kriminalität ja auch im Internet ab. Die Police bietet neben Schutz auch Assistance-Leistungen und hält dem Vergleich mit dem Marktführer stand (Seite 5).

Viel Spaß beim Lesen.

Ihr

Ulrich Neumann, Leiter Maklervertrieb

Die GoNews als App

eGoNews – viel mehr als nur ein ePaper

Erfolgreiches Doppel: Seit diesem Jahr gibt es die GoNews nicht nur auf Papier, sondern auch als App. Diese bietet direkte Links zu weiterführenden Informationen und Medien, eine Vorlesefunktion – und ergänzt damit die Printausgabe perfekt.



Die GoNews als App – je nach Wunsch auf dem Smartphone oder dem Tablet.

Wer es gewohnt ist, seine Zeitung online zu lesen, muss in Zukunft auf die GoNews nicht mehr verzichten. Denn seit diesem Jahr gibt es die Maklerzeitung der Gothaer im Doppelpack: als klassische Printausgabe und als App für Smartphones und Tablets. Was die eGoNews dabei von vielen anderen Web-Magazinen unterscheidet: Die App ist auf Nutzwert und Interaktivität ausgelegt – und damit mehr als nur ein einfaches ePaper.

Im Grunde genommen müssen die Vertriebspartner der Gothaer die eGoNews nicht mal mehr selbst lesen, denn das übernimmt auf Wunsch eine in der App integrierte Vorlesefunktion – perfekt, um sich zum Beispiel während der Autofahrt zu informieren. Zudem verlinkt die App zu weiterführenden Inhalten, in den Maklerblog oder zum MaklerTV. Damit ergänzen sich Print- und Online-Ausgabe perfekt.

Mit der neuen App haben Vertriebspartner die GoNews auf ihrem Smart-

phone oder Tablet immer dabei. Und zwar nicht nur die aktuelle Ausgabe, sondern auch die letzten Ausgaben aus dem Archiv zum Nachschlagen. Dafür genügt der Download der App.



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

KOALITIONSVERTRAG

Rente, Gesundheit, Pflege: Das sind die Pläne der neuen Bundesregierung

Mehr Rente – ja oder nein? Arbeiten bis 65 oder länger? PKV, GKV oder Bürgerversicherung? Können wir uns Pflege künftig noch leisten oder nicht? Mit dem Kompromiss der Großen Koalition und der Bildung einer neuen Regierung werden sich auch die großen Themen der Versicherungswelt ändern. Die GoNews analysieren, was jetzt passiert.

Ein 177 Seiten starkes Koalitionspapier – das ist das Ergebnis des Verhandlungsmarathons von CDU, CSU und SPD zur Bildung der neuen Bundesregierung. 177 Seiten Zukunftsplanung für die kommenden dreieinhalb Jahre und darüber hinaus. 177 Seiten „Weiter so“ oder „Alles wird neu“, je nachdem, um welches Thema es geht. Auch auf die Versicherungswirtschaft kommen Änderungen zu, die aber vor allem auch Chancen bieten: Wie verändert sich die Rente und damit die Altersvorsorge? Was wird aus der Gesundheitsversorgung? Und welche Folgen haben die GroKo-Pläne für die Pflege und die damit verbundenen Versicherungsprodukte? Was ändert sich konkret für Versicherungen, Vermittler und ihre Kunden?



Die Zukunft der Rente

Die SPD wollte die Rente mit einem komplett neuen Konzept reformieren, die Union dieses Thema dagegen lieber von einer Kommission bearbeiten lassen. Die Lösung im Koalitionsvertrag liegt – man ahnt es schon – ziemlich genau in der Mitte.

Rentenniveau bleibt stabil, private Vorsorge aber unerlässlich

Die GroKo will gleich zwei sogenannte „Haltelinien“ einführen – zum einen beim Rentenniveau, das bei den aktuell 48 Prozent stabilisiert werden soll, zum anderen beim Beitragssatz, der derzeit bei 18,6 Prozent liegt und höchstens auf 20 Prozent steigen soll. Beides gilt für den Zeitraum bis 2025. Wie es danach mit der Rente weitergeht, soll eine Kommission aus Wirtschaftsvertretern, Wissenschaftlern und Politikern klären. Fest steht aber, dass viele Arbeitnehmer allein über die gesetzliche Rente ihren gewohnten Lebensstandard im Alter nicht werden halten können. Daran ändert auch die doppelte Haltelinie nichts. Die Gründe: Viele Beschäftigte unterbrechen ihre Arbeit etwa zugunsten der Familie und zahlen infolgedessen nicht durchgehend in die Rentenkasse ein. Hinzu kommt, dass viele Arbeitnehmer ein zu geringes Gehalt beziehen; 2017 zum Beispiel verdienten zwei Drittel der Vollzeitarbeiter weniger als den Durchschnittslohn von 3.441 Euro brutto. Das Polster ihrer gesetzlichen Rente ist daher auch bei einem stabilen Niveau entsprechend niedrig. Ungeachtet davon ist die immer älter werdende Bevölkerung eine Gefahr für das Sozialsystem, diese Situation wird sich vielen Prognosen zufolge auch nach 2025 weiter verschlechtern. Das alles sind – auch wenn es zynisch klingen mag – gute Argumente für Versicherungsvermittler, denn: Die private Vorsorge bleibt trotz aller Reformen unerlässlich.

Grundrente für jeden?

Geringverdiener, die 35 oder mehr Jahre Rentenbeiträge gezahlt haben, sollen künftig eine sogenannte Grundrente erhalten. Diese soll zehn Prozent über der Grundsicherung, also Hartz IV-Niveau, liegen. „Die Einführung der Grundrente würde den Druck auf die Rentenpolitik mit Blick auf Altersarmut reduzieren“, heißt es vom Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV). Ob sich diese Grundrente auf das Versicherungsgeschäft auswirkt, sei unklar, sagt der GDV.

Wer bezahlt die Mütterrente?

Mütter und Väter, die vor 1992 drei oder mehr Kinder bekommen und sie hauptberuflich erzogen haben, sollen statt zwei Jahren noch ein drittes Jahr für ihre Rente angerechnet kriegen. Die Kosten sollen laut CSU rund 3,4 Milliarden Euro betragen und, so heißt es, in Teilen von Steuer- und Beitragszahlern gezahlt werden. Sollte es so kommen, wäre das laut GDV eine erneute finanzielle Belastung für die gesetzliche Rentenversicherung, darüber hinaus aber nicht weiter zukunftsweisend.

Pflicht-Altersvorsorge für Selbstständige?

Für die rund drei Millionen Selbstständigen, die bisher nicht abgesichert sind, wird eine „gründerfreundlich ausgestaltete Altersvorsorgepflicht“ eingeführt. Das heißt, dass jeder Unternehmer ab sofort zur Vorsorge verpflichtet ist, dabei aber die Wahl hat – zwischen der gesetzlichen Rentenversicherung oder einer anderen

Vorsorgeart. Das kann natürlich auch eine private Altersvorsorge sein, wodurch an dieser Stelle neue Vertriebschancen entstehen. „Aufgrund des Opting-Outs zugunsten privater Vorsorge ist eine Versicherungspflicht für Selbstständige positiv zu bewerten“, sagt ein GDV-Sprecher. Es gibt allerdings zwei Voraussetzungen: die Vorsorge muss laut Vereinbarung insolvenzgesichert sein und zur Rente über Hartz IV-Niveau führen.

Erwerbsminderung – keine Alternative zur BU

Wer aufgrund von Krankheit frühzeitig nicht mehr arbeiten kann, ist in Zukunft besser abgesichert. Denn die Rente der Betroffenen wird ab sofort so berechnet, als hätten sie bis zum Alter von 65 Jahren und acht Monaten gearbeitet. „Diese Verbesserung der Erwerbsminderungsrente reduziert den politischen Druck auf private Berufsunfähigkeitsrenten“, heißt es von Seiten des GDV. Dennoch ist das kein Grund dafür, nun auf eine zusätzliche, private Berufsunfähigkeitsabsicherung zu verzichten, denn die allgemeinen Probleme der gesetzlichen Rentenversicherung – Stichwort: Alterung der Gesellschaft – bleiben bestehen.

Was wird aus der Privaten Altersvorsorge?

Die GroKo-Partner halten am Drei-Säulen-Modell aus gesetzlicher Rente, privater und betrieblicher Altersvorsorge fest. Ein grundsätzlich positives Bekenntnis, kommentiert der GDV. Nach der Verbesserung der betrieblichen Vorsorge durch das Betriebsrentenstärkungsgesetz, das

Anfang des Jahres in Kraft getreten ist, soll nun auch die private Säule weiterentwickelt werden. Dazu ist „ein Dialogprozess mit der Versicherungswirtschaft anzustoßen“, heißt es im Koalitionspapier. Ziel dieser Zusammenarbeit ist ein neues, standardisiertes Riester-Produkt. Was dieses Produkt für die Versicherungswelt bedeutet, weiß man natürlich erst, wenn es entwickelt ist. Für viele Experten ist Riester angesichts der geringen Verbreitung und der hohen Kosten allerdings bereits gescheitert. Als Alternative wird ein staatlich verwalteter Fonds ohne Gewinnabsicht diskutiert, eine sogenannte Deutschland-Rente. Diese Form der Basis-Lösung lehnt die Versicherungswirtschaft übrigens ab. „Welche zusätzlichen Vorsorgeanreize Basisprodukte in der privaten Altersvorsorge schaffen können, ist unabhängig von einer ‚Deutschland-Rente‘ zu diskutieren“, sagt ein Sprecher. Zunächst ruhen die Hoffnungen also auf dem Dialog und dem neuen Riester-Produkt.



Der Streit um die Gesundheit

Die SPD hatte ihre Beteiligung an einer Regierung an die Einführung der Bürgerversicherung gebunden, was die Union strikt ablehnte. Im Koalitionsvertrag wird das große Thema



Gesundheit allerdings kaum behandelt – und die Bürgerversicherung taucht gar nicht mehr auf.

Honorare für Ärzte sollen reformiert werden

Keine Bürgerversicherung, keine Besserstellung für gesetzlich Versicherte im Vergleich zu Privatpatienten, dafür der Einsatz einer Kommission, die bis Ende 2019 darüber beraten soll. Konkret geht es um die Ärzte-Honorare. Sowohl die Honorarordnung der gesetzlichen als auch die Gebührenordnung der privaten Krankenversicherung sollen reformiert werden. Ob die Vorschläge umgesetzt werden, soll danach entschieden werden, heißt es im GroKo-Vertrag. Bislang wird Ärzten die Behandlung privater Patienten höher vergütet als die gesetzlich Versicherten. Allerdings finanzieren elf Prozent der Deutschen, die privat versichert sind, fast ein Viertel der Praxisumsätze.

Verteilung der GKV-Beiträge – mit Folgen für die PKV

Von 2019 an teilen sich Arbeitgeber und Arbeitnehmer die Beiträge zur gesetzlichen Krankenversicherung wieder zu gleichen Teilen. Diese Rückkehr zur paritätischen Finanzierung könnte auch Auswirkungen für Privatversicherte haben. Der Grund: durch die Gesetzesänderung dürfte auch der Arbeitgeberzuschuss zur privaten Krankenversicherung wieder steigen – wenn auch nur geringfügig. Ausgehend vom aktuellen Höchst- und durchschnittlichen Zusatzbeitrag in der GKV würde der maximale Arbeitgeberzuschuss für privatversicherte Arbeitnehmer von derzeit 323,03 Euro auf 345,16 Euro steigen.

Darüber hinaus sollen auch Selbstständige ab sofort entlastet werden. Zwar bemisst sich für sie der Beitrag zur Krankenversicherung weiterhin nach dem Einkommen, allerdings sinkt die Mindestgrenze von 2.283,75 auf 1.150 Euro. Dadurch zahlen vor allem Selbstständige mit geringem Einkommen künftig weniger Beiträge – und können die Ersparnisse zum Beispiel in private Zusatzversicherungen investieren.



Alles besser in der Pflege?

In der Pflege soll sich vor allem die Personalsituation verbessern, deswegen dürfen Pflegedienstleistungen insgesamt 8.000 neue Fachkräfte einstellen – finanziert aus den Mitteln der gesetzlichen Krankenversicherung. Davon profitieren aber auch Privatversicherte, denn die Leistungen der sozialen und der privaten Pflegeversicherung sind identisch. Makler haben dadurch also ein gutes Argument: Bessere Bedingungen, ohne Mehrkosten für ihre Kunden. Den Leistungsumfang der Pflegeversicherung lässt die neue GroKo allerdings unverändert. Für Versicherte ist es also auch in Zukunft ratsam, den gesetzlichen Schutz durch Ergänzungstarife zu erweitern – oder von vornherein auf die private Vorsorge zu setzen.

GroKo – Zahlen und Fakten

Die vierte GroKo seit 1949 hat nur eine knappe Mehrheit: 32,9 Prozent brachten CDU und CSU mit, die SPD holte bei der Wahl 20,5 Prozent. Für den 19. Bundestag bedeutet das: 246 der insgesamt 709 Sitze belegt die Union, 153 die SPD.



Bei der EU-Datenschutzgrundverordnung den Durchblick zu behalten, ist nicht immer einfach. Die GoNews bringen Licht in den Daten-Tunnel.

NEUES DATENSCHUTZ-GESETZ

DSGVO: Die sieben wichtigsten Fragen für Makler

Wer personenbezogene Daten erhebt, muss in Zukunft schärfere Regeln beachten. Grund dafür ist die EU-Datenschutzgrundverordnung, die vom 25. Mai an gilt und auch die Arbeit von Maklern verändert. Was kommt konkret auf sie zu? Die GoNews klären die wichtigsten Fragen.

Seit zwei Jahren ist sie beschlossene Sache, und jetzt tritt sie in Kraft: die neue Datenschutzgrundverordnung (DSGVO). Das EU-Gesetz verpflichtet Unternehmen vom 25. Mai an, persönliche Daten von Kunden und Mitarbeitern besser zu schützen und betrifft alle, die derartige Daten erheben, speichern oder verarbeiten – also auch Makler und Vermittler. Damit gibt es nicht nur neue Bürokratie-Wortungetüme, sondern auch Änderungen und neue Pflichten. Hier steht, welche das sind.

Was sind überhaupt personenbezogene Daten?

Zur Sicherheit vorweg: Personenbezogene Daten sind nicht nur der Name, die Adresse, das Geburtsdatum oder die Bankverbindung. Heutzutage fallen darunter zum Beispiel auch die Mail- oder die IP-Adresse des Kunden, aber auch versicherungsspezifische Daten wie Versicherungsscheinnummer oder Schadennummer.

Was gilt für Web und Social Media?

Wenn Makler auf ihrer Homepage sogenannte „Share-Buttons“ einsetzen, worüber Inhalte in sozialen Netzwerken geteilt werden, müssen sie den Nutzer, wie bisher auch, darauf hinweisen, dass dabei Daten übermittelt werden. Auch jeder, der Analyse-Tools nutzt und Cookies verwendet, muss den Nutzer hierüber informieren. Außerdem müssen Datenschutzerklärungen auf Websites angepasst werden – dafür gibt es Vorlagen.

Welche Daten dürfen noch erhoben werden?

Im Prinzip alle Daten, die für den Zweck, für den sie erhoben werden, notwendig sind. In der DSGVO heißt

das „Zweckbindungsgrundsatz“. Wer zum Beispiel einen Newsletter verschicken will, muss von seinen Kunden nicht zwingend private Gesundheitsdaten erheben. Wer zu einer Krankenversicherung berät, allerdings sehr wohl. Wichtig ist, dass den Kunden genau erklärt wird, wofür die Daten bestimmt sind, denn nur dann ist deren Einwilligung auch tatsächlich wirksam. Die Einwilligung wiederum muss dokumentiert werden. Daher sollten sich Makler die Bestätigungen künftig immer schriftlich geben lassen, um damit etwa mündliche Zusagen abzusichern.



Mehr Datenschutz im Web durch EU-Gesetz.

Was passiert mit bereits erteilten Einwilligungen?

Sowohl Maklervollmachten als auch separate Einwilligungen gelten weiterhin. Allerdings gilt auch hier der Zweckbindungsgrundsatz. Heißt: Die Daten dürfen nur zu dem Zweck genutzt werden, zu dem sie zur Verfügung gestellt worden sind. Wer sie anderweitig nutzen will, muss sich dafür eine neue Einwilligung holen.

Gibt es neue Dokumentationspflichten?

Leider ja. In Zukunft muss noch exakter dokumentiert werden, welche

Daten wann, wie und warum erhoben wurden. „Verzeichnis der Verarbeitungstätigkeiten“ lautet hier die Rechtsbezeichnung. Das klingt extrem aufwendig, und ist es in Teilen auch. Denn jeder, der Daten erhebt, benötigt ab sofort eine Tabelle, in der für jeden Vorgang eingetragen wird: Was? Wann? Wie? Wofür? Außerdem steht den Kunden ein Auskunftsrecht zu. Das heißt, sie dürfen einsehen, welche Daten wann und wofür erhoben wurden. Sinnvollerweise stellen Makler diese Informationen über das Verwaltungsprogramm zur Verfügung.

Wie müssen Daten gesichert werden?

Je sensibler die Daten, desto größer der Schutz, zum Beispiel mit einer Verschlüsselung. Bei besonders empfindlichen Daten, etwa zur Gesundheit oder zu Finanzen, muss eine sogenannte Datenschutz-Folgeabschätzung durchgeführt werden. Das ist eine detailliertere Form der bisherigen Vorabkontrolle, bei der die Risiken der jeweiligen Datenverarbeitung aufgezeigt werden. Darin muss erklärt werden, wie die Daten verarbeitet oder technisch geschützt werden. Und wer derartige Daten erhebt, muss in seinem Unternehmen einen sogenannten Datenschutzbeauftragten bestimmen, der unter anderem von der IHK ausgebildet wird.

Was passiert bei einer Datenpanne?

Datenpannen müssen binnen 72 Stunden der Aufsichtsbehörde gemeldet werden. Wichtig ist es, dass es für solche Fälle einen Reaktionsplan gibt – eine Art Projektplan, aus dem hervorgeht, wer in dieser Situation für was zuständig ist.

SHU: EINHEITLICHE PRODUKT-STRUKTUREN

Innovationen fürs Privatgeschäft – die wichtigsten Neuerungen auf einen Blick



Seit Ende Februar gibt es bei der Gothaer im gesamten SHU-Produktbereich eine einheitliche Struktur und Namensgebung. Alter Wein in neuen Schläuchen? Mitnichten: Die GoNews zeigen die wesentlichen Neuerungen in der Wohngebäude-, Unfall- und Hausratversicherung.

Lukrativer Vorausrabbatt



Wohngebäudeversicherung

Wer bei den Produktmerkmalen nichts mehr verbessern kann – die Bestnote FFF von Franke & Bornberg spricht eine deutliche Sprache –, muss sich eben ein echtes Novum in der Branche ausdenken: Die Gothaer ist der erste Anbieter mit einem fakultativen Schadenfreiheitsrabbatt in der Verbundenen Wohngebäudeversicherung. Bei Wahl des SFR-Systems ist der Sofortanstieg in eine niedrige Schadenfreiheitsklasse bei entsprechender

Vorschadenfreiheit möglich – ein lukrativer Vorausrabbatt, der sich über die Jahre richtig bezahlt macht. In Verbindung mit der neuen Gebäudealtersstaffel und dem Einfamilienhausnachlass ergeben sich für unabhängige Vertriebspartner erstklassige Chancen bei der Neukundengewinnung.

Die neue Gebäudealtersstaffel macht die Gothaer Wohngebäudeversicherung vor allem für Eigentümer jüngerer Gebäude besonders attraktiv.

www.makler.gothaer.de/wohngebäude

Abschleppdienst fürs E-Bike



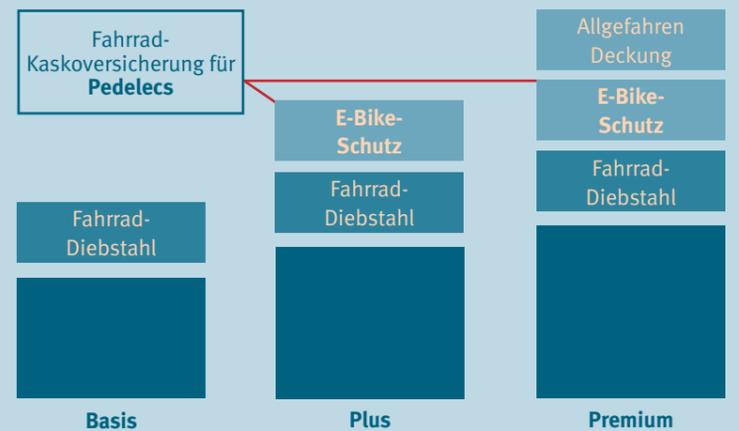
Hausratversicherung

Wer sein Fahrrad liebt, der schiebt. Oder versichert es bei der Gothaer: Zur Gothaer Hausrat Plus und Premium ist als Baustein der neue E-Bike Schutz wählbar. Er bietet Schutz für nicht versicherungspflichtige Pedelecs bei Unfall-, Fall- und Sturzschäden, Vandalismus, Elektronik- und Feuchtigkeitsschäden sowie Akkuverschleiß. Damit wurde der Versicherungsschutz als sinnvolle Ergänzung zur Klausel Fahrraddiebstahl abgerundet.

Weiteres Highlight: E-Bikes sind sehr schwer und daher im Pannenfall nicht leicht zu transportieren. Die Kooperation der Gothaer mit MySchleppApp bietet hier sinnvolle Abhilfe: MySchleppApp kümmert sich um professionelle Pannenhilfe – die Gothaer übernimmt die Kosten. Mehr Infos zu MySchleppApp finden Sie auf Seite 9.

www.makler.gothaer.de/hausrat

Der E-Bike Schutz in der Hausratversicherung



Preisbeispiel: Hausrat

Beispiel: VSU 75.000 EUR, FEWS, Pedelec 2.250 EUR (= 3%), Monatsprämie; nur Bausteinpreis ab Gothaer Hausrat Plus abschließbar

Gothaer Hausrat Plus	11,77 EUR
----------------------	-----------

Preisvergleich: Wohngebäude

EFH Neubau (inkl. Einfam.haus Nachlass i.H. von 10%), Wert 23.000 MK, versicherte Gefahren FWSN, SF System (B4 = 80%), Monatsprämie brutto

	40210 Düsseldorf Alexanderstr. 19	14476 Potsdam Am Garten 7
Gothaer Premium	36,48 EUR	23,62 EUR

Vorteile durch Feindifferenzierung



Unfallversicherung

Zur Stärkung der Marktfähigkeit und für eine noch risikogerechtere Tarifierung wurde die bisherige Gefahrengruppe B für körperlich handwerklich Tätige in B1, B2, B3 und B4 aufgeteilt. Die Berufe werden mit zunehmendem Risiko aufsteigend eingeordnet. Vorteil für den Kunden: Die neue Feindifferenzierung erreicht hohe Preisvorteile von bis zu 30 Prozent – und sichert der Gothaer in Preisvergleichen einen der vordersten Plätze (siehe Preisbeispiele). Makler punkten also bei ihren Kunden mit günstigeren Preisen – und gleichzeitigen Produktverbesserungen.

linie Premium zuwählbare Modul „Invalidität Zusatzschutz“ verzichtet zu 100 Prozent auf den Mitwirkungsanteil von Krankheiten bei einer Unfallinvalidität. Das heißt: bis auf wenige Ausnahmen erfolgt keine Leistungsminderung im Schadenfall. Spezielle Leistungen für Kinder bietet das Modul „Kinder Zusatzschutz“. Es ist zuwählbar ab Plus und leistet zum Beispiel bei Unfällen, die durch das Fahren ohne Führerschein oder durch selbstgebastelte Feuerwerkskörper auftreten, oder erstattet Kosten von Zahnspannen. Außerdem zahlt die Gothaer beim Unfall des Kindes ein Betreuungsgeld für die Eltern.

Weitere Verbesserungen in der Unfallversicherung: Das zu Produkt-

www.makler.gothaer.de/unfall

Preisvergleich: Unfall

100.000 Inv; 350% Progression; Jahresvertrag; monatl. Zahlweise

	B1 Elektrotechniker	B2 Metallarbeiter
Gothaer Premium	17,41 EUR	18,71 EUR
Basler Gold	19,58 EUR	19,58 EUR
VHV Klassik Garant	17,56 EUR	20,67 EUR
Volkswahl Bund Unfall Easy Komfort Schutz XL Taxe	18,74 EUR	18,74 EUR



In den Bereichen Wohngebäude, Hausrat und Unfall bei körperlich handwerklich Tätigen gibt es wesentliche Neuerungen.

VERMÖGENSSCHADEN - HAFTPFLICHT

Neuer Zugang zu attraktiver Zielgruppe

Ab August müssen sich Wohnimmobilienverwalter durch eine Vermögensschadenhaftpflicht absichern. Als erster Anbieter bietet die Gothaer die Police bereits seit Februar.

Mehr Schutz für Mieter: Immobilienverwalter müssen für ihre Zulassung künftig diverse Voraussetzungen erfüllen.



Die Immobilienwirtschaft kann wohl mit einigem Recht als heimlicher Riese der deutschen Wirtschaft bezeichnet werden. Denn als Querschnittsbranche taucht sie eigentlich in keiner Statistik auf. Rechnet man jedoch die Wertschöpfung der unterschiedlichen Teilbranchen zusammen, landet man bei fast einem Fünftel des Bruttoinlandsprodukts. Einen nicht unerheblichen Teil davon erwirtschaften Hausverwaltungen, die als zentrale Dienstleister oft hohe Rücklagen verwalten müssen.

Ein guter Gesprächsanlass für Versicherungsmakler

Mit dem Gesetz zur Einführung einer Berufszulassungsregelung für gewerbliche Immobilienmakler und Wohnimmobilienverwalter kommt Bewegung in die Branche: Es tritt am 1.8.2018 in Kraft, für Wohnimmobilienverwalter gibt es dann erstmals eine Zulassungspflicht. Ein guter Gesprächsanlass für Versicherungsmakler: Denn Voraussetzung für die Zulassung ist neben dem Nachweis der eigenen Zuverlässigkeit und geordneter Vermögensverhältnisse der Abschluss einer Berufshaftpflichtversicherung. Die Gothaer hat deshalb bereits im Februar im Rahmen der Deckung für Immobilienverwalter einen neuen Vermögensschadenhaftpflichtschutz für Wohnimmobilienverwalter auf den Markt gebracht.

Die „GewerbeProtect Vermögensschadenhaftpflichtversicherung“ bietet Immobilienverwaltern Schutz, wenn sie wegen Vermögensschäden in Anspruch genommen werden. Sie greift zum Beispiel bei Versäumen oder nicht rechtzeitiger oder fehlerhafter

Erhebung von Neben- und Betriebskosten.

Die neugestaltete Deckung geht dabei weit über die Pflichtenforderungen hinaus. Die Police bietet zwei

Vertragsteile, die sich einzeln oder kombiniert abschließen lassen: Wohnimmobilienverwaltung und sonstige Immobilienverwaltung. Letztere bietet auch Personen Versicherungsschutz,

die nicht der Versicherungspflicht unterliegen werden.

www.makler.gothaer.de/vsh

Aktion: GGP-Offensive

Mit 3,6 Mio. Euro Umsatz hat sich die Gothaer Gewerbe Protect 2017 positiv entwickelt. Doch nur durch eine veränderte Bestandsstruktur kann das Ertragspotential ausgeschöpft werden. Mit der GGP-Offensive bietet die Gothaer ihren Vertriebspartnern für ausgewählte Zielgruppen Nachlassmöglichkeiten von bis zu 50 Prozent. Alle Infos zur Aktion, die bis Oktober läuft, erhalten Makler bei von ihrem Direktionsbevollmächtigten in der Region. Auch im SoftFair GewerbeLotsen ist die Aktion hinterlegt.

www.gothaergewerbeprotect.de

Die Highlights im Überblick

- Zwei Vertragsteile: Wohnimmobilienverwaltung und sonstige Immobilienverwaltung – die einzeln oder kombiniert abgeschlossen werden können.
- Erweiterter Deckungsumfang der GewerbeProtect Vermögensschadenhaftpflichtversicherung wird auch rückwirkend zur Verfügung gestellt (Bedingungs-differenzdeckung).
- Schäden werden bis 30 Jahre nach Beendigung des Versicherungsvertrages reguliert (unbegrenzte Nachmeldefrist).
- Die Gothaer übernimmt die Versicherungsfälle des Vorversicherers, wenn bei diesem keine Schäden mehr gemeldet werden können (Ablauf der Nachmeldefrist).

MÄNGELHAFTUNG

Wichtige Neuerungen

Zu Beginn des Jahres traten Änderungen in der kaufrechtlichen Mängelhaftung in Kraft – mit Auswirkungen auf die Haftpflichtversicherung von Unternehmen. Die wichtigste Änderung betrifft die sogenannte Nacherfüllung gemäß § 439 BGB Absatz 3 und regelt den Ersatz der Aus- und Einbaukosten im Rahmen der Nacherfüllung: Diese Kosten sind nun verschuldensunabhängig zu erstatten – losgelöst davon, ob es sich beim Käufer um einen Verbraucher (B2C) oder Unternehmer (B2B) handelt. Nach der bisherigen Rechtslage galt diese Haftung nur für den B2C-Bereich.

Die zweite Änderung betrifft den neu eingeführten § 445 a BGB. Hierdurch kann der Verkäufer, der seinem Käufer die Aufwendungen nach § 439 Abs. 3 BGB ersetzen muss, diese seinerseits auf seinen Lieferanten abwälzen. Bisher war ein solcher Regress nur dann möglich, wenn es sich beim letzten Glied der Lieferkette um einen Verbraucher handelte. Für Kunden der Betriebspflichtversicherung, die Bausteine der erweiterten Produkthaftung vereinbart haben, besteht für diese verschärfte Haftung automatisch Versicherungsschutz.

UMFANGREICHES DECKUNGSKONZEPT

Cyber-Police für KMU muss Marktvergleich nicht scheuen

Seit Januar bietet die Gothaer eine neue Cyber-Versicherung für Gewerbekunden an. Vergleiche mit Marktführer Hiscox zeigen: Die Gothaer Police ist mehr als wettbewerbsfähig. Und das Produkt wird auch Neukunden angeboten.

Immer mehr Kriminelle entdecken das Internet: Bereits jedes fünfte Unternehmen (19 Prozent) war schon mal Opfer eines Hackerangriffs, Trojaners oder Datendiebstahls. Das geht aus der KMU-Studie 2018 der Gothaer hervor.

Die Antwort auf diesen Trend ist das neue Cyber-Produkt für kleinere Betriebe mit bis zu fünf Millionen Euro Umsatz, das auch Neukunden offensteht. Anders als bei der Gothaer Cyber-Versicherung für größere Unternehmen, bei

der weitere Bausteine wie Betriebsunterbrechung, Bedienfehler und Cyber-Diebstahl optional hinzugewählt werden können, enthält das neue Produkt für Gewerbekunden ein standardisiertes, sehr umfangreiches Deckungskonzept, bei dem Deckungssummen und Sublimits in verschiedenen Varianten wählbar sind.

Der Spezialversicherer Hiscox ist seit Jahren mit einem vergleichbaren Antragsmodell im Markt aktiv und hat in dieser Zeit einen signifikanten

Bestand aufbauen können. Ein Vergleich jedoch zeigt: Das Gothaer-Produkt ist sowohl preislich als auch in Sachen Deckungsumfang auf Augenhöhe – und teilweise sogar besser.

Beispiel „Metall verarbeitender Betrieb“, 500.000 Euro Jahresumsatz: Hier liegt das Gothaer Produkt (560 Euro Jahresbeitrag) preislich auf gleichem Niveau wie Hiscox (565 Euro), bietet aber über die Absicherung beim Marktführer hinaus standardmäßig Schutz bei Cyber-Diebstahl und Absicherung bei Betriebsunterbrechungen, die durch einen Ausfall bei einem Cloud-Dienstleister entstehen.

Gerade im Zielgruppensegment der im vergangenen Jahr eingeführten Gothaer Gewerbe Protect bietet die Gothaer Cyber-Police in vielen Fällen hochwertigere Deckung als der Markt – und darüber hinaus weitreichende Assistance-Leistungen, die rund um die Uhr eingefordert werden können. Dabei geht es etwa um eine 24-Stunden-Hotline sowie um die Wiederherstellung von Daten und Programmen. Gerade bei der Versicherung von Eigenschäden ist schnelle Hilfe wichtig. Deswegen trägt die Gothaer die Kosten der



Angriffe aus dem Web: Cyber-Kriminelle nutzen technologischen Fortschritt für Angriffe.

Vergleichsrechnung Gothaer vs. Hiscox

Umsatz: 1.000.000,- EUR
Vers.-Summe: 500.000,- EUR
Selbstbehalt: 2.500,- EUR

- Beitrag Gothaer: 820,- EUR (inkl. Sublimit für Cyber-Diebstahl, Bedienfehler, Erpressungsgelder und BU durch Cloud-Ausfall)
- Beitrag Hiscox: 875,- EUR (ohne Zusatzbausteine Cyber-Diebstahl und BU durch Cloud-Ausfall)

Hilfsmaßnahmen der ersten 48 Stunden immer – auch wenn sich später herausstellt, dass kein Hackerangriff gegeben war.

MaklerTV

www.makler.gothaer.de/maklertv

www.makler.gothaer.de/cyber



Wohin mit dem Geld? Viele Firmeninhaber suchen sichere, aber rentable Anlagemöglichkeiten für ihre Firmengelder

GOTHAER INDEX PROTECT

Kein Sparbuch, sondern besser

Gute Alternative für alle, die kein Geld verbrennen wollen.

Die Deutschen lieben sichere Sparformen wie Tagesgeld oder Sparbuch. Das Problem: Die Klassiker bieten nur spärliche Renditen und sind eigentlich ungeeignet. Denn wo kaum oder keine Zinsen gezahlt werden, ergibt sich durch die Inflation für den Anleger ein Kaufkraftverlust.

Zwei Gründe, die Makler aufhorchen lassen sollten, sind die Angst vor Verlusten und die Überforderung mit dem komplexen Thema Finanzen. Etwa jeder Fünfte befürchtet, dass renditestarke Geldanlagen für die Altersvorsorge zu einem Verlust dieses Kapitals führen. Diese Angst rührt nicht zuletzt aus Zeiten der letzten Finanzkrise 2007. Viele Menschen verbrannten sich damals die Finger. Und diese Skepsis ist bis heute geblieben.

Hier überzeugt die neue Rentenversicherung der Gothaer: Gothaer Index Protect kombiniert langfristige Sicherheit und Renditechancen. Nur zwei Entscheidungen muss der Kunde treffen: Wie lange und mit welcher Beitragsgarantie lege ich mein Geld an? Hieraus ergibt sich die Beteiligungsquote am Multi Asset Strategie IP. Dieser kombiniert verschiedene Anlageklassen und sorgt für Mischung und Streuung.

KLEINE UND MITTELSTÄNDISCHE UNTERNEHMEN

Anlage von Firmengeldern bietet attraktive Cross-Selling-Möglichkeiten

Die Eigenkapitalquote mittelständischer Unternehmen ist seit 2015 deutlich gestiegen. Doch wohin mit dem Geld? Auch Makler werden immer häufiger von ihren KMU-Kunden nach Anlagealternativen gefragt.

Die gute Konjunktur der vergangenen Jahre hat dem Handwerk in Deutschland auch 2017 starke Zahlen beschert. Deutsche Betriebe durften sich Gewerbegruppen-übergreifend über ein Plus von 3,9 Prozent freuen. Vor allem das Bauhauptgewerbe und das Handwerk für den gewerblichen Bedarf glänzten mit 5,2 und 6,4 Prozent Umsatzzuwachs. Auch Makler, die ihre Unternehmerkunden ansonsten vorwiegend in Sach- und Haftpflichtfragen beraten, kennen deshalb die folgende Situation: Firmenkunden fragen immer häufiger nach Anlage-Alternativen mit attraktiven Renditen. Wer hier Lösungen aufzeigen kann, dem öffnen sich neue Vertriebschancen.

Der Grund für die „Misere“: Aufgrund der anhaltend guten Wirtschaftslage ist Kapital vorhanden. Aktuell haben viele Kunden einen überproportionalen Anteil ihres Vermögens in Tages- und Festgeldern mit minimalen Renditen oder gar gegen die Zahlung von Negativzinsen bei ihren Hausbanken geparkt. Doch was sich erst einmal positiv anhört, kann auch zu einem Problem werden. Denn die Niedrigzinsen sorgen dafür, dass die Anlage meist noch nicht einmal den Kaufkraftverlust ausgleicht. Unternehmen, die ihre strategische Liquiditätsreserve bisher zumindest sicher bei der Hausbank deponieren konnten, werden immer häufiger von dieser dafür zur

Kasse gebeten. Statt selbst Zinsen zu erhalten, muss eine Gebühr für die Verwahrung auf der Kostenseite verbucht werden.

Rendite in Zeiten von Negativzins und Strafgebühr

Personen- oder Einzelunternehmer sind also immer häufiger auf der Suche nach einer Möglichkeit, Kapital zu parken. Denn anders als Großkonzerne kann der Mittelständler niemanden zusätzlich dafür bezahlen, durch eine fundierte Vermögensverwaltung die Firmengelder zu sichern und idealerweise zu vermehren. Deshalb braucht es für den Fall, dass das Unternehmen freie

Liquidität sicher, aber auch mit der Aussicht auf Rendite anlegen möchte, geeignete Lösungen.

Was viele nicht wissen: Auch Firmen können liquide Mittel über Fondsdepots oder Rentenversicherungen gegen Einmalbeitrag platzieren, um so eine höhere Rendite zu erzielen als auf dem Tagesgeld- oder Geschäftskonto. Das Geld liegt gleichzeitig sicher und das Unternehmen profitiert von besseren Renditechancen, die sich zum Beispiel durch eine breit gefächerte Multi-Asset-Anlagestrategie ergeben. So lässt sich auch in Zeiten von Niedrigzins und Strafgebühren Rendite erwirtschaften, die die Substanz des Unternehmens stärkt.

Die Highlights

- Laufzeit: individuell zwischen sieben bis 15 Jahren.
- Zwei Garantielevel für die Beitragsgarantie: 90 oder 100 Prozent.
- Aus Laufzeit und Beitragsgarantie ergibt sich die Beteiligung am Multi-Asset-Index über die Beteiligungsquote. Diese bleibt über die gesamte Laufzeit konstant.
- Top: Auch bei negativer Wertentwicklung erhält der Kunde seinen Beitrag in Garantiehöhe zurück.

www.raus-aus-dem-zinsloch.de

GEEIGNETHEITSPRÜFUNG IN DER LEBENSVERSICHERUNG

IDD: Acht Fragen als Schlüssel zum Erfolg

Bei Versicherungsanlagen muss anhand von acht Fragen geprüft werden, welche Produkte sich für den Kunden eignen. Die Beratung wird so ganzheitlich und lukrativer für den Makler.

Der neue Beratungsstandard ist mit dem Prozess im klassischen Investmentgeschäft vergleichbar. Sein Ziel: angemessene und für den Kunden individuell geeignete Produkte zu ermitteln. Zu

diesem Zweck muss der Kunde nach seinen Kenntnissen und Erfahrungen zu Versicherungsanlageprodukten befragt werden. Welche Produkte für den Kunden geeignet scheinen, lässt sich anhand der individuellen finanziellen Situation, Verlusttragfähigkeit, Anlageziele und Risikotoleranz ermitteln.

Beratungsunterstützung durch die Gothaer

Möchten Kunden im Rahmen der Beratung bestimmte Angaben nicht machen, ist ein Abschluss dennoch möglich. Dazu ist jedoch gesetzlich vorgeschrieben, dass der Kunde durch entsprechende Warnhinweise auf das



Kleiner Aufwand, großer Effekt: der neue Beratungsstandard hilft beim Abschluss.

für ihn entstehende Risiko aufmerksam gemacht werden muss.

Haben die Kunden keinerlei Kenntnisse über Versicherungsanlageprodukte, so können diese im Rahmen der Beratung vermittelt werden. Hierfür bietet die Gothaer die „Kundeninformation Versicherungsanlageprodukte“ in elektronischer und gedruckter Version als praktisches Nachschlagewerk. Darüber hinaus können Makler auch offline über GoAL ein intelligentes PDF-Dokument

nutzen und so die rechtlichen Anforderungen erfüllen. Außerdem gibt es im Nepal ein vollautomatisches Geeignetheitsprüfungs-Tool für die Versicherungsanlageprodukte der Gothaer.

Die Lösungen der Gothaer

Versicherungsanlageprodukte:	
Einmalanlageprodukte:	Index Protect, Parkkonto
Altersvorsorgeprodukte	GarantieRente, GarantieRente Performance, klassische Lebensversicherungsprodukte
Fondsprodukte	VarioRent Fonds
Keine Versicherungsanlageprodukte:	
Biometrie-Produkte:	SBU, fSBU, RLV, Perikon
Produkte der Schicht II	betriebliche Altersversorgung, Riester, Rürup

MaklerTV

www.makler.gothaer.de/maklertv

BETRIEBLICHE KRANKENVERSICHERUNG

Gut abgesichert auch in entgeltfreien Ausfallzeiten

Neue Highlights in der betrieblichen Krankenversicherung (bKV). So können Arbeitgeber ihre Mitarbeiter auch während entgeltfreier Ausfallzeiten weiter absichern.

Die betriebliche Krankenversicherung (bKV) ist, insbesondere in der arbeitgeberfinanzierten Variante, das perfekte Instrument zur Mitarbeiterbindung – und ein guter Türöffner für Makler, mit ihren Unternehmerkunden ins Gespräch zu kommen.

Voraussetzungen für MediGroupAG

- Der Arbeitgeber muss –
- mindestens 20 seiner Mitarbeiter pro Tarif absichern (Ausnahme: Bei Unternehmen mit weniger als 20 Mitarbeitern reichen fünf Mitarbeiter in den Tarifen Zahnersatz, Zahnbehandlung, Vorsorge sowie Stationär nach Unfall.)
 - und
 - damit mindestens 90 Prozent der Belegschaft (oder eines homogenen Kollektivs) versichern.

Besonders praktisch: In der Arbeitgeberfinanzierung wird nicht nur auf eine Gesundheitsprüfung verzichtet. Die MediGroupAG-Tarife sind zudem Uniage-Tarife, bieten also einen Einheitsbeitrag pro Tarif und Mitarbeiter.

Beiträge der MediGroup-Tarife auch 2018 stabil

Seit dem 1. Mai ermöglicht die Gothaer Arbeitgebern, gegen einen Beitragszuschlag von fünf Prozent eine Beitragsbefreiung für bestimmte entgeltfreie Zeiten mit einzuschließen. Das neue Highlight löst ein altes Problem: In der Regel unterbricht ein Arbeitgeber die Beitragszahlung und meldet den Mitarbeiter von der bKV ab, wenn sich der Mitarbeiter in einer entgeltfreien Zeit wie Elternzeit oder während einer langen Arbeitsunfähigkeit befindet. Doch gerade in dieser Zeit benötigt der Mitarbeiter den Versicherungsschutz vermutlich dringender denn je.

Die neue Lösung ist für alle Kollektivverträge mit Uniage-Tarifen (MediGroup AG) möglich – sowohl im Neugeschäft

Diese Ausfallzeiten sind abgesichert

- Längere Arbeitsunfähigkeit (ab dem Tag, an dem die Entgeltfortzahlungspflicht des Arbeitgebers endet, für maximal 36 Monate)
- Bezug von Elterngeld (maximal zwölf Monate)
- Pflege-/Familienpflegezeit (bis sechs Monate/Pflegezeit)

als auch im Bestand. Damit bieten Makler ihren Unternehmerkunden eine unkomplizierte Gesundheitsversorgung für ihre Mitarbeiter.

Übrigens: Die Beiträge der MediGroup-Tarife sind im Jahr 2018 wiederholt stabil geblieben. In den Tarifen MediGroup A und MediGroupAG A gab es zu Jahresbeginn sogar eine Beitragssenkung.

→ www.makler.gothaer.de/medigroup



Betriebliche Krankenversicherung – Absicherung auch bei entgeltfreien Ausfallzeiten.

Auch Reise-Schutzimpfungen sind in den MediPrävent-Tarifen abgedeckt.



GESUNDHEIT

Vorsorge ist besser als heilen

Gesetzlich Versicherte müssen für Vorsorge oft selbst zahlen. Mit den MediPrävent-Tarifen haben Makler dafür eine Lösung.

Diese Entwicklungen passen nicht so ganz zusammen: Auf der einen Seite wird Vorsorge für die Gesundheit immer wichtiger, weil dadurch schwere Krankheiten schon im frühen Stadium erkannt werden können, auf der anderen Seite zahlen die gesetzlichen Krankenkassen nicht alle Vorsorgeuntersuchungen. Wer dennoch auf Vorsorge nicht verzichten möchte, muss deshalb in der Regel vieles selbst zahlen. Doch es gibt noch ein anderes Rezept: die Gothaer-Vorsorgetarife MediPrävent Basis und MediPrävent Premium.

Beide Zusatzversicherungen leisten für zahlreiche Untersuchungen etwa für Schlaganfallvorsorge, Hautkrebs-Früherkennung oder die Früherkennung von grünem Star. Gleiches gilt für Schutzimpfungen vor Auslandsaufenthalten. Darüber hinaus ist in beiden Angeboten von MediPrävent auch ein sportmedizinischer

Fitness-Check enthalten, und für die Mitgliedschaft in einem Fitnessstudio gibt es einen Zuschuss.

Im Premium-Tarif profitieren Kunden darüber hinaus von einem Zuschuss für nicht-verschreibungspflichtige Arzneimittel in Höhe von bis zu 50 Euro pro Jahr. Außerdem leistet dieser Tarif auch für Präventionskurse wie beispielsweise Wirbelsäulengymnastik.

Mit MediPrävent sichern Makler ihren Kunden eine einfache und kostengünstige Lösung für ihre gesundheitliche Vorsorge – ganz ohne Gesundheitsprüfung oder Wartezeiten. Außerdem dienen die Tarife nicht nur als Zusatz für Kassenpatienten, sondern können auch mit anderen Gothaer Kranken-Tarifen abgeschlossen werden.

→ www.makler.gothaer.de/medipraevent

KRANKENHAUS-ZUSATZVERSICHERUNG

Warum die MediClinic-Tarife so gut sind

Mit den Krankenhaus-Zusatztarifen MediClinic Plus und MediClinic Premium können Makler eine erstklassige Behandlung anbieten – vom Krankentransport bis zur Chefarzt-Behandlung.

Spätestens die zwei jüngsten Bewertungen brachten die Bestätigung: Die Krankenhaus-Zusatzversicherungen MediClinic Plus und MediClinic Premium gehören zu den besten Ergänzungstarifen am Markt. Das haben die unabhängigen Analysen der renommierten Ratingagenturen Morgen & Morgen und softfair bewiesen. Grund für das erfolgreiche Abschneiden sind neben der günstigen Preise – im Beitragsvergleich von softfair belegt MediClinic Plus in den Altern 25, 30, 35, 40, 45 und 50 Jahren jeweils den ersten Platz – vor allem die Leistungen.

Abschluss zu allen bestehenden Vollversicherungen

So bieten etwa Fachkrankenhäuser und Spezialkliniken oft die bessere medizinische Versorgung, sind dabei aber häufig deutlich teurer. Mit MediClinic ist das kein Problem, denn die Mehrkosten sind über die Tarife gedeckt. Gleiches gilt, wenn auf Wunsch ein Facharzt oder der Chefarzt anstelle des Stationsarztes die Behandlung durchführt. Darüber hinaus halten die Tarife auch eine besondere Leistung für Eltern bereit. Wenn ein Kind im Alter von bis zu zehn Jahren im Krankenhaus übernachtet muss, übernimmt die Gothaer die Kosten für Unterkunft und Verpflegung eines Elternteils.

Diese und alle weiteren Leistungen gelten ab Versicherungsbeginn. Denn anders als bei vielen Krankenhaus-Zusatzversicherungen gibt es keine Wartezeiten.

Darüber hinaus können die beiden Tarife zu allen bestehenden Vollversicherungen abgeschlossen werden – selbst als Ergänzung zu Produkten, die nicht von der Gothaer sind. Makler können also ihren kompletten Bestand bedienen.

Auch deshalb erhielt die Gothaer als einer von nur acht Anbietern im Zuge der Bewertung des Analysehauses softfair für die MediClinic-Tarife die Bestnote in Form



von fünf Eulenaugen. Zum Vergleich: insgesamt wurden 150 Tarife von 32 PKV-Anbietern analysiert. Und kurz zuvor hatte die Ratingagentur Morgen & Morgen die beiden MediClinic-Tarife

mit fünf Sternen ausgezeichnet. Als einziger Zweibettzimmerarif erhielt der MediClinic Plus diese Auszeichnung.

→ www.makler.gothaer.de/mediclinic

Leistung	MediClinic Basis	MediClinic Plus	MediClinic Premium
Unterbringung im Ein- oder Zweibettzimmer	nach Unfall	im Zweibettzimmer	im Einbettzimmer
Unterbringung im Einbettzimmer nach Unfall	✓	✓	✓
Behandlung durch Chefarzt	nach Unfall	✓	✓
Kosten für ambulante Operationen	nach Unfall	✓	✓
Ersatzkrankenhaustagegeld	nach Unfall	✓	✓
Krankentransport	nach Unfall	✓	✓
Rooming-In	nach Unfall	✓	✓
TV/Radio, Telefon, Internet	nach Unfall	✓	✓
Keine Wartezeit	nach Unfall	✓	✓
Freie Wahl des Krankenhauses	✓	✓	✓

Mit moderner Technik in eine erfolgreiche Zukunft: zeitsprung-Lösungen helfen Maklern, ihr Geschäft zu digitalisieren.



SOFTWARE

Insellösungen abschaffen und Hürden überspringen

Die Gothaer kooperiert im Rahmen verschiedener BiPRO-Projekte mit der Firma zeitsprung, einem Hersteller für Maklersoftware. Ziel ist, herausragenden technischen Service für Makler zu bieten.

Spätestens seit den 1980er-Jahren wissen Kinofans, wie nützlich Zeitsprünge sein können. Denn wer könnte schon sagen, was aus Marty McFly alias Michael J. Fox geworden wäre, wenn er nicht – dank Zeitreise „Zurück in die Zukunft“ – seinem späteren Vater beim Erwachsenwerden geholfen hätte? Zugegeben: Das klingt etwas durcheinander – und auf jeden Fall kompliziert. Aber Zeitsprünge sind nun mal nichts für Laien. Und um die ausgefeilte Technik müssen sich eben Profis kümmern.

Schnelle Umsetzung von BiPRO-Standards

Was damals auf der Leinwand stimmte, gilt heute auch für Maklersoftware. Doch keine Sorge: „CRM-Systeme und Makler-Verwaltungsprogramme (MVP) müssen auf keinen Fall so kompliziert sein wie Doc Browns Zeitmaschine“, erklärt Marcel Hanselmann, Geschäftsführer der Firma zeitsprung GmbH & Co. KG aus Pforzheim, schmunzelnd. „Und erst recht nicht für den anwendenden Makler. Unsere Firma hilft Maklern, ihr Geschäftsmodell zu digitalisieren – und so mit modernster Technik in neue Zeiten zu springen.“ Und Sasha Justmann, ebenfalls Geschäftsführer von zeitsprung und Mitglied im fachlichen Ausschuss der BiPRO e.V., ergänzt: „Durch unsere Lösungen tragen wir aktiv zur schnellen Umsetzung von BiPRO-Standards und effizienten Prozessen bei. Wir sorgen somit dafür, dass diese bereits heute vom Makler einfach und schnell genutzt werden können.“

Der technische Ansatz von zeitsprung gefiel auch der Gothaer, die deshalb intensiv mit den Pforzheimern zusammenarbeitet. Die Kooperation begann im März 2016 mit der Anbindung als MVP-Hersteller. Die technische Umsetzung stellte sich als derart zügig und effizient heraus, dass bereits einen Monat später die Anbindung zahlreicher Maklerhäuser vorgenommen werden konnte. Seit

Januar 2018 steht zeitsprung-Nutzern außerdem das neue BiPRO-Release der Gothaer zur Verfügung, sodass die Nutzer nun unter anderem in der Lage sind, ihre Vermittlerabrechnung über die BiPRO-Schnittstelle zu erhalten (siehe Kasten „BiPRO Norm 430“).

Das bringen die BiPRO 500er Normen

Die BiPRO 500er Normen versetzen den Makler in die Lage, einen Vertrag zu beauskunften, ohne sein eigenes System zu verlassen. So kann er sich den tagesgenauen Vertragsstand auf Knopfdruck in sein Verwaltungsprogramm importieren lassen. Dasselbe gilt für die Beauskunftung des Versicherungsnehmers.

Diese Auskunftsservices sind in Implementierungsstufe 1 bei der Gothaer vorgesehen und werden voraussichtlich ab dem dritten Quartal 2018 zur Verfügung stehen.

Daran schließen sich sukzessive weitere Änderungsprozesse an. So wird es möglich sein, Anschrift und Bankdaten des Kunden per Knopfdruck ändern zu lassen, einen Vertrag mit einem Mausklick auf die aktuellen Konditionen rechnen zu lassen, diesen anschließend elektronisch signiert automatisch zur Dunkelverarbeitung einzureichen und innerhalb weniger Minuten die geänderte Police im System zu haben.

Automatisierter Transfer der Vermittlerabrechnung

zeitsprung bietet mit dem zeitsprung-Desktop ein MVP zur intuitiven Steuerung von Prozessen sowie zur Bereitstellung und Verwaltung

von Vertrags- und Schadendaten – zusammengefasst in einer modernen Web-Oberfläche. Hieran schließt sich auch ein Dokumentenmanagement-System an, das Dokumente und Daten aus den Extranetzen unterschiedlicher Versicherer importiert und die

BiPRO Normen 430 und 430.7 – das leisten sie

BiPRO Norm 430

Der bereits vorhandene und inzwischen zum Standard gewordene BiPRO-Service zur elektronischen Übermittlung der Maklerpost (den auch zeitsprung bereits anbietet) wird im Laufe des Jahres 2018 noch vervollständigt. Nutzt der Vertriebspartner diesen Service seines Maklerverwaltungsprogrammerstellers, reduziert er automatisch einen großen Teil seines administrativen Aufwands. Denn die Vorgänge sichten, scannen, zuordnen, indizieren und ablegen, die jedes Druckstück erfordert, erfolgt automatisiert. Setzt der Makler beispielsweise den zeitsprung Desktop ein, wird ihm eine Vorgangsliste angezeigt, die ihn über die eingegangenen Vorgänge informiert.



Neben der üblichen Funktionalität zur Übertragung der Maklerpost bietet der Transferservice noch einiges mehr an nützlichen Funktionen. Auf Wunsch kann auch der GDV-Datensatz über diese Schnittstelle übertragen und verarbeitet werden. In der Finalisierung befindet sich außerdem die Vermittlerabrechnung.

BiPRO Norm 430.7

Bei der Übertragung der Vermittlerabrechnung wird nicht nur die Abrechnung des unabhängigen Vertriebspartners als PDF bereitgestellt. Die kompletten Einzeldaten werden ihrem Maklerverwaltungsprogramm zur Verfügung gestellt. Hat dieses nun eine integrierte Buchhaltungssoftware, kann die Abrechnung automatisch verarbeitet werden, ohne dass die Buchhaltung des Maklers bzw. Mehrfachagenten noch viel Aufwand damit betreiben muss. Die Eingabe und Zuordnung wird überflüssig – die Daten sind bereits vorhanden und geprüft. So wird es auch spürbar leichter sein, fehlende Courtagebuchungen nachzuhalten.

gesamte Maklerpost elektronisch zur Verfügung stellen kann. Zusätzlich zu diesen Features kommuniziert die Plattform vollautomatisiert mit verschiedenen Schnittstellen, sodass sie außerdem als technische Basis bei anderen Verwaltungsprogrammerstellern genutzt wird. Für die entwickelten Lösungen wurde zeitsprung in letzter Zeit mit verschiedenen Innovationspreisen ausgezeichnet und ist zudem Mitglied im InsurLab in Köln.

Aufgrund der guten Zusammenarbeit entschlossen sich die Gothaer und zeitsprung, als Pilotpartner beim automatisierten Transfer der Vermittlerabrechnung über die BiPRO-Schnittstelle zusammenzuarbeiten. Nach Abschluss der Vorarbeiten bekam zeitsprung die Möglichkeit, in einem Produktivtest mit realen Daten bei zwei existierenden Vertriebspartnern zu arbeiten. Der Test konnte noch im März 2018 erfolgreich beendet werden, sodass die Gothaer diesen Service inzwischen weiteren Verwaltungsprogrammerstellern und damit auch deren Nutzern bereitstellen kann. Auch weitere gemeinsame Projekte sind bereits ins Auge gefasst worden. Neben der Vertragsbeauskunftung und -änderung (siehe Kasten „Das bringen die BiPRO 500er Normen“) wird zum Beispiel die Anbindung des Vergleichsprogramms der Firma zeitsprung derzeit sondiert.

zeitsprung-Geschäftsführer Hanselmann und Justmann



TECHNOLOGIEN

Zukunft ist jetzt – neue digitale Service-Projekte

Die Gothaer macht den digitalen Wandel zum Schwerpunkt-Thema. In jeder GoNews-Ausgabe präsentieren wir neue Web-Projekte, die das Leben komfortabler machen. Mit einigen können Vermittler ihre Arbeit einfacher machen, mit anderen ihren Kunden im Beratungsgespräch attraktive Zusatzangebote präsentieren.

Die Digitalisierung ist eine der großen Herausforderungen für die Versicherungsbranche, auch für die Gothaer. Um den Konzern in eine digitale Zukunft zu führen, hat das Unternehmen bereits

2015 eine klare Digitalisierungsstrategie verabschiedet. Nur: Wie genau verändert die Digitalisierung die Versicherungsbranche? Ein wesentlicher Einfluss kommt aus der technologischen Entwicklung. So verändert sich

etwa die Struktur von Unfallschäden, weil neue Sensoren das Fahrzeug vor Unfällen schützen. Haushalte verändern sich, weil vernetzte Geräte zunehmend miteinander kommunizieren. Das Gesundheitswesen befindet sich

im Umbruch, weil zukünftig Vitalwerte kontinuierlich aufgenommen und mit Ärzten digital vernetzt werden. Auch in der Industrie verändern sich die Risikostrukturen durch eine vernetzte Produktion. So hat die Digitalisierung die

Kraft, ganze Märkte zu verändern. Die Gothaer ist bereits seit einigen Jahren im Bereich Digitalisierung erfolgreich. Die GoNews stellen in jeder Ausgabe einige Projekte vor – diesmal gleich vier!

DIGITALER-SERVICE I

GesundheitsApp statt RechnungsApp: Das sind die Vorteile des neuen Web-Angebotes

Mit der neuen GesundheitsApp können Krankenversicherungskunden ihre Arzt-Angelegenheiten jetzt nahezu komplett über das Smartphone abwickeln – von der Arztsuche bis zur Abrechnung.

Die Zeiten, in denen das Unbequemste am Arztbesuch nicht unbedingt dieser selbst war, sondern die Organisation drum herum, sind endgültig vorbei. Facharzt finden, online Termine vereinbaren, Abrechnung einreichen und deren Bearbeitung verfolgen: all das ist jetzt ganz einfach mit dem Smartphone möglich – über die neue Gothaer GesundheitsApp.

Die Smartphone-Anwendung ist eine Weiterentwicklung der Gothaer RechnungsApp. Kunden, die diese App bereits auf ihrem Smartphone haben, müssen nur ein Update durchführen und ein Passwort einrichten. Allen anderen Krankenversicherungskunden steht die App kostenlos im App- und Play-Store zur Verfügung. Die Anwender erwartet nicht nur ein neues Design; die Gothaer hat auch viele Services verbessert oder erweitert.

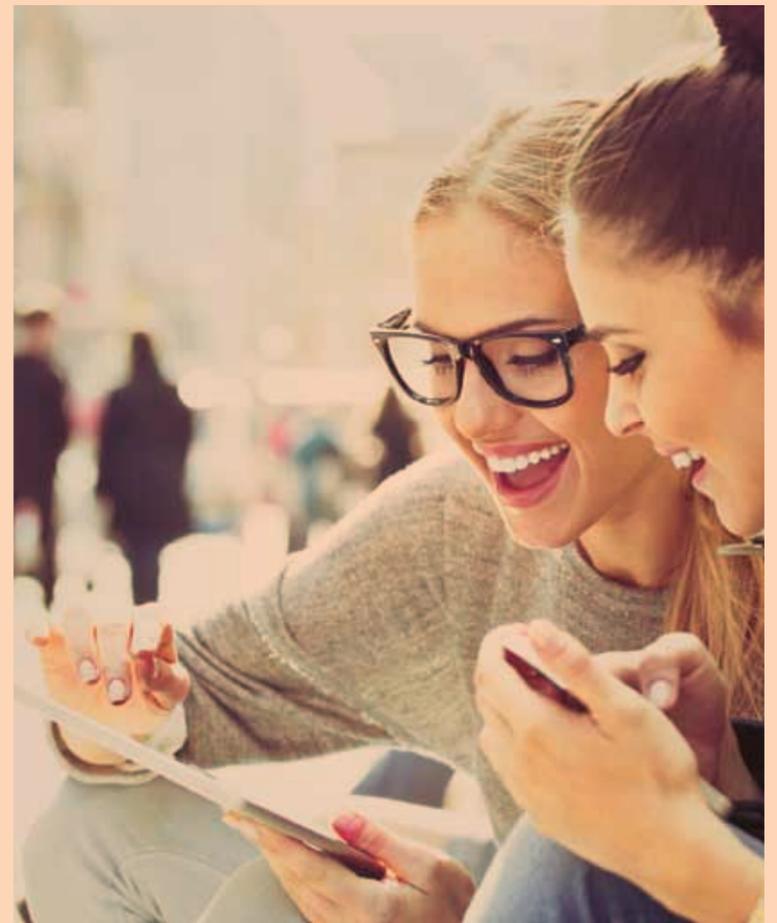
Das neue Service-Angebot beginnt bereits bei der Suche nach einem Arzt in der Nähe. Wer will, kann sich mittels Suchfunktion Fachärzte oder Therapeuten im Umkreis anzeigen lassen. Neben der Entfernung werden auch die Kontaktdaten und Sprechzeiten mitgeliefert. In

einer Liste vorinstalliert sind Coaches der Gothaer. Sie beraten zu den Themen Rücken stärken, Stress lösen, ADHS behandeln und Familiengesundheit. Darüber hinaus wird die Ratgeberreihe „Besser leben“ kontinuierlich um aktuelle Themen ergänzt. Schließlich gibt es eine Übersicht über die Gesundheitsprogramme: die Tinnitus-Therapie Tinnitracks und die Online-Hilfe für psychische Probleme.

Die GesundheitsApp vereinfacht künftig auch die Abrechnung. Wie schon über die RechnungsApp können Kunden ihre Belege mittels Foto oder QR-Code-Scan einreichen. Neu sind zwei Dinge: Zum einen können sie den Status jederzeit abrufen, zum anderen geschieht die Bearbeitung in Echtzeit. Dabei werden viele Rechnungen künftig maschinell und damit schneller als vom Mitarbeiter bearbeitet.



Hier können Sie die App downloaden.



Gesundheit digital: die neue App der Gothaer bietet umfassende Serviceleistungen.

DIGITALER-SERVICE II

Einbruchschutz zum Vorteilspreis

Für viele Menschen ist es die Horror-Vorstellung: ein Einbruch in die eigenen vier Wände, in die tiefste Privatsphäre. Dieses Heiligtum will gut geschützt sein, dank moderner Technik ist das auch längst kein Problem mehr – und dank der Gothaer erst recht nicht.

Eine Kooperation mit der Sicherheitstechnik-Firma ABUS ermöglicht Kunden ein Starterpaket zum Vorteilspreis. Darin enthalten sind drei Tür-Fenster-Kontakte, eine Fernbedienung, eine zentrale Steuerung samt Sirene und zwei Bewegungsmelder.

Wenn ein Einbrecher versucht, eine Tür oder ein Fenster zu öffnen, die per Bewegungsmelder gesichert sind, löst die Sirene einen Alarm aus, der über eine Push-Nachricht auch an das Smartphone des Hausbesitzers gesendet wird. Während der Einbrecher durch ein lautes Signal erschreckt wird, kann der Besitzer direkt die Polizei rufen.

Kunden können das Paket über die Gothaer-Website bestellen und erhalten einen Rabatt von 30 Prozent, sie zahlen dann nur noch 325 Euro statt 468 Euro.



DIGITALER-SERVICE III

Kooperation mit Grohe

Gothaer baut Smart Home-Angebot aus: Kunden erhalten Rabatt auf Wassersensoren und Wassersteuerung.

Leitungswasserschäden zählen zu den häufigsten Schadenfällen im Haushalt. Bundesweit entsteht im Durchschnitt alle 30 Sekunden ein Leck in einer Wasserleitung. Die Kosten für die Gebäudeversicherer beliefen sich allein im Jahr 2016 auf mehr als 2,5 Milliarden Euro.

Damit es erst gar nicht zu einem Leitungswasserschaden kommt, bietet die Gothaer ihren Kunden über ihren neuen Kooperationspartner, das Traditionsunternehmen Grohe, Rabatte beim Kauf von Wassersensoren und Wassersteuerungssystemen an. Der

Wassersensor „Grohe Sense“ funktioniert dabei ähnlich wie ein Rauchmelder, der bei Kontakt mit Wasser seine Warnung aufs Smartphone schickt. Das Wassersteuerungssystem „Grohe Sense Guard“ wiederum ist ein intelligentes System zur Wassersteuerung, das sogar Mikrorisse in Leitungen erkennt und im Notfall die Wasserzufuhr automatisch stoppt.

Die Zusammenarbeit mit Grohe ist für die Gothaer der nächste Schritt im attraktiven Smart Home-Markt – und für Vermittler ein Argument im Gespräch mit seinem Kunden.

DIGITALER-SERVICE IV

MySchleppApp – der Abschleppdienst fürs E-Bike

Pannenhelfer für elektronische Fahrräder können ab sofort per Smartphone aktiviert werden – und die Gothaer bezahlt.

Mit dem E-Bike liege geblieben? Kein Problem! Wer den E-Bike Baustein in der Gothaer Hausrat Plus oder Premium abgeschlossen hat, kann die MySchleppApp als kostenlose Zusatzleistung nutzen. MySchleppApp ist eine Onlineplattform für die Vermittlung von Abschleppdiensten, die keine Clubmitgliedschaft erfordert. Per Smartphone kann ganz einfach der Pannenfall gemeldet werden und MySchleppApp schickt den nächstgelegenen Pannendienst schnellstmöglich zum Abschlepport. So wird



MySchleppApp

dem E-Bike Fahrer unverzüglich und unkompliziert geholfen. Die Zahlung wird erst nach erfolgreichem Abschleppen fällig. Die Gothaer erstattet im Rahmen der Hausratversicherung die Kosten bis maximal 300 Euro für bis zu zweimal Abschleppen im ersten Versicherungsjahr.

Die Kunden können die MySchleppApp für iOS im App-Store, für Android im PlayStore oder per QR-Code von der Website www.myschleppapp.de herunterladen.



Jetzt hier den QR-Code scannen und die MySchleppApp herunterladen!

Endlich Wachstum: Deutsche Sparer werden in der Geldanlage zunehmend mutiger, um ihre Renditechancen zu erhöhen.



GOTHAER - ANLEGERSTUDIE

Unzufriedenheit mit Zinspolitik steigt – die Risikobereitschaft beim Sparen aber auch

Immer mehr Deutsche sind mit der Niedrigzinspolitik der Europäischen Zentralbank unzufrieden und wenden sich von klassischen Anlageformen ab. Dafür wächst der Mut, sich Alternativen zuzuwenden.

Die anhaltend niedrigen Zinsen bei der Kapitalanlage wirken sich neuerdings immer stärker auf das Verhalten deutscher Sparer aus. Waren Anleger früher trotz schlechter Renditeaussichten dennoch bereit, ihr Vermögen auf Spar- oder Festgeldkonten zu belassen, wenden sie sich jetzt deutlich häufiger attraktiveren Alternativen zu. Das ergab eine repräsentative Studie zum Anlegerverhalten der Deutschen, die die forsa Politik- und Sozialforschung GmbH im Auftrag der Gothaer Asset Management AG (GoAM) zum neunten Mal durchgeführt hat.

Besonders verärgert sind die Deutschen offenbar über die Niedrigzinspolitik der Europäischen Zentralbank (EZB). Die Studie ergab, dass 57 Prozent der Deutschen die Politik niedriger oder sogar negativer Zinsen für falsch halten. 2016 waren es mit 46 Prozent noch elf Prozent weniger.

Klassische Investitionen sind seit Jahren rückläufig

Darüber hinaus gaben 45 Prozent der Befragten an, dass die Situation an den Kapitalmärkten den größten Einfluss auf ihre Anlageentscheidung

nimmt. „Den Deutschen wird immer stärker bewusst, dass sie als Sparer mit am stärksten von der Niedrigzinspolitik betroffen sind und ihre Altersvorsorge gefährdet ist“, sagt Christof Kessler, GoAM-Vorstandssprecher. Zwar sind klassische Investitionen in Sparbücher oder Bausparverträge seit Jahren rückläufig, allerdings hat sich dieser Trend 2018 im Vergleich zum Vorjahr noch einmal beschleunigt. Mit 39 Prozent liegt das Sparbuch auf der Beliebtheitsskala noch immer an erster Stelle, 2017 waren es aber noch 45 und 2015 sogar 51 Prozent. Ähnliches gilt für Bausparverträge: 2015

investierten 35 Prozent, heute sind es nur noch 28 Prozent. Offenbar haben die Anleger die Zeichen der Zeit erkannt. Denn Anlageformen, die mehr Rendite erwarten lassen, erfreuen sich steigender Beliebtheit. „Vor dem Hintergrund der geringen Renditen suchen Anleger nach renditeträchtigen Alternativen wie Fonds“, sagt Kessler. So investiert jeder fünfte Deutsche mittlerweile in Fonds, 2017 waren es nur 17 Prozent. Auch die Risikobereitschaft steigt: 26 Prozent der Anleger wären bereit, zu Gunsten einer höheren Rendite ein höheres Risiko einzugehen; das sind sechs Prozent mehr

als 2017. Mehr Risikobereitschaft, aber wie? Gefragt nach alternativen Anlageformen nennen 28 Prozent der Anleger Immobilien, 26 Prozent Aktien und elf Prozent Fonds. Aktien- und Mischfonds sind dabei die beliebtesten, jeder vierte Deutsche investiert darüber hinaus in Rentenfonds. Das Ergebnis zeige, sagt Kessler, dass Anleger die Bedeutung der Diversifizierung erkannt hätten. „In der Niedrigzinsphase können gerade Mischfonds die Schwankungen des Börsenmarktes ausgleichen, ohne auf Rendite zu verzichten“, sagt der Gothaer-Finanzexperte.

BIOMETRIE - PRODUKTE

Antragsbearbeitung durch digitale Prozesse verbessert

Vor einem Jahr hat die Gothaer ihre Experten für Antrag und Risikoprüfung im Kompetenzcenter Biometrie (KCB) gebündelt – und so massiv den Service verbessert. Mit Personalaufbau setzt sie jetzt ein Zeichen für Wachstum im Bereich biometrischer Risiken.

Kurze Wartezeiten? Gute Erreichbarkeit? Zugegeben, für manchen Makler wären das nicht unbedingt die allerersten Begriffe, die ihm zur Antrags- und Risikoprüfung der Gothaer Lebensversicherung einfallen. Stattdessen mussten die Partnervertriebsdirektionen regelmäßig berechnete Kritik von Maklerseite abfedern. Um es ganz klar zu sagen: In diesem Bereich gab es Verbesserungspotenzial. Und genau das hat die Gothaer jetzt umgesetzt.

„Ganz ehrlich? Wir haben die positive Resonanz auf unsere Biometrie-Produkte am Markt anfangs einfach unterschätzt – und kamen deshalb eine Zeit lang nicht mit der Bearbeitung hinterher“, erklärt Ulrike Marmetschke, Leiterin Betrieb und Leistung der Gothaer Lebensversicherung. „Doch inzwischen wurde stark nachgebessert. Das KCB in Köln wurde

mit weiteren Mitarbeitern verstärkt, die Prozesse optimiert – und die Rückstände aufgearbeitet.“ Seitdem kümmert sich ein neu aufgestelltes Team von zertifizierten Risiko- und Leistungsprüfern um eine zügige Antragsbearbeitung sowie Risiko- und Leistungsprüfung. Ein Vorteil der zentralen Bündelung: In Köln können die Experten des KCB noch enger mit der Mathematik und der Produktentwicklung zusammenarbeiten. Intern gesteuert werden die Prozesse mittels eines modernen Lean Managements, im System hinterlegten Servicelevels, täglicher Überprüfung der gesetzten Ziele und vielem mehr. „Für den Makler bedeutet das: Die Zeiten, in denen er auf unsere Reaktion länger

warten musste als beim Wettbewerb, sind definitiv vorbei“, so Marmetschke. Die Durchlaufzeiten wurden verkürzt, auch und vor allem bei Risikovorfragen und Neuansträgen können unabhängige Vertriebspartner heute mit marktüblichen Wartezeiten rechnen. „Jedenfalls bis zum Herbst“, sagt Marmetschke. „Dann werden wir sogar noch einmal deutlich schneller werden.“ Denn dann setzt die Gothaer auf vers.diagnose, die digitale Risikoprüfungsplattform von Franke und Bombardier, sowie Munich Re und verfolgt so konsequent ihre Digitalisierungsstrategie weiter, die sich bereits heute in BiPRO-Services oder Angeboten wie der elektronischen Unterschrift widerspiegelt. Oder der Rechner

ELAN, der über das Gothaer Maklerportal direkt abrufbar ist: „Gerade das elektronische Antragsystem ELAN hat nötig werdende Rückfragen signifikant reduziert, deutlich weniger Unterlagen müssen nachgereicht werden. Diese manchmal für den Makler ärgerlichen und zeitraubenden Mehrfachschleifen im Antragsprozess haben wir deutlich reduzieren können.“ Alles besser also durch Digitalisierung? Ja, aber eben nicht nur. Im KCB besitzt der persönliche Kontakt auch weiterhin einen hohen Stellenwert. Die Mitarbeiter verstehen sich als Dienstleister der unabhängigen Vertriebspartner. Die Kapazitäten werden sogar noch ausgebaut – gegen den gesamten Trend der Branche, die bekanntermaßen eher auf Personalabbau setzt. Ein Bekenntnis zum Wachstumsfeld Biometrie.



Ulrike Marmetschke



Technik ja, aber nicht nur. Das Biometrie-Team setzt auch auf persönliche Betreuung.

PARTNERVERTRIEB

Kein Callcenter, sondern kompetente Servicezentrale

Seit Beginn des Jahres steht Vertriebspartnern die Gothaer Beratung und Vertriebsservice GmbH (GoBV) in Fragen ums Privatkundengeschäft zur Verfügung. Makler profitieren von zentralem Know-how, schnelleren Prozessen, verbesserten Servicezeiten.

Privatkundengeschäft zentral – Firmenkundengeschäft dezentral: So ließe sich die Grundidee der Neuorganisation von mehr als 10.000 Maklerverbindungen bei der Gothaer treffend zusammenfassen. Mit dem GoBV betreibt die Gothaer in Köln eine eigenständige Gesellschaft, die sich ausschließlich um Vertriebsservices und Beratung kümmert – und die seit Beginn des Jahres auch für Makler zuständig ist. „Dabei haben wir uns immer auf die Frage ‚Wie können wir auch unabhängigen Vertriebspartnern im Privatkundengeschäft optimalen Service bieten‘ fokussiert“, sagt Jesko Kannenberg, Geschäftsführer des GoBV. „Vor allem für Pools und Vertriebe sowie



„Für Pools und Vertriebe sowie nationale Key Accounts bietet das GoBV Fullservice.“

– Jesko Kannenberg,
Geschäftsführer GoBV

die nationalen Key Accounts bietet das GoBV in Köln jetzt Fullservice aus einer Hand.“ Dass neben Jesko Kannenberg auch Ulrich Neumann, Leiter der Partnervertriebe der Gothaer, zum Geschäftsführer des GoBV ernannt

wurde, darf ebenfalls als Hinweis auf den hohen Stellenwert gewertet werden, den die Gothaer ihren unabhängigen Vertriebspartnern auch weiterhin beimisst.

„Zahlreiche Mitarbeiter aus den bisherigen Servicebereichen des Partnervertriebs konnten für das GoBV gewonnen werden – auch, um die Kompetenz in größeren Einheiten zu bündeln. Zusätzlich verstärken neue Kollegen die einzelnen Teams, um den hohen Erwartungen gerecht zu werden“, so Neumann. „Das schafft zum Beispiel bei Vertretungsregelungen Vorteile. So sind jetzt rund 30 Mitarbeiter ausschließlich für Makler ansprechbar, ein Team kümmert sich um den Bereich Komposit, zwei weitere, regional aufgestellte Teams um Anfragen in der Lebens- und Krankenversicherung. In Stoßzeiten können



„Rund 30 Mitarbeiter sind jetzt ausschließlich für Makler ansprechbar.“

– Ulrich Neumann,
Geschäftsführer GoBV und
Leiter Partnervertriebe

aber auch die Experten aus anderen Teams des GoBV Makler unterstützen – und so lange Wartezeiten vermeiden.“ Neumann spricht damit einen wunden Punkt der Vergangenheit an: Gerade in Urlaubszeiten oder Phasen mit hohen Krankenständen konnten die Partnervertriebsdirektionen schon einmal an ihre Belastungs- und Kapazitätsgrenzen stoßen. „Die Kritik, dass wir im PK-Bereich manchmal schlecht erreichbar waren, haben wir sehr ernst genommen“, sagt Neumann. „Im ersten Halbjahr kann es im SHUK-Betrieb noch etwas Anlaufzeit benötigen, da wir zeitgleich auch ein neues technisches Zeitalter eingeführt haben. Durch die Zentralisierung von Angebotserstellung und Produktinformationen im GoBV bleibt in den Partnervertriebsdirektionen aber jetzt wieder mehr Zeit für die eigentliche Aufgabe: die persönliche und individuelle Betreuung unserer Vertriebspartner in der Region. Gleichzeitig haben wir unsere Ansprechbarkeit und Betreuung im Firmenkundensegment vor Ort wieder deutlich stärken können.“

Durch die neue Struktur können sich Makler nun sicherer denn je sein, dass ihre Anfragen zu Produkten oder wegen eines konkreten Angebots auch zu Stoßzeiten



Bündelung von Wissen und Technik: das GoBV bietet Know-how und schnellen Service.

nicht ins Leere laufen. „Auch im GoBV sind unsere Vertriebspartner nach regionalen Standorten zugeteilt“, ergänzt Hanns Weber-Dillenburg, der den für Makler zuständigen Bereich des GoBV leitet. „Vorteil: Makler, die sich regelmäßig ans GoBV wenden, landen in ihrem Regionalteam und damit meist bei den gleichen Ansprechpartnern – statt jedes Mal bei irgendeiner anderen Person. Das schafft Vertrauen. Das GoBV ist kein anonymes Callcenter, sondern ein Team aus Experten mit fundierten Kenntnissen der Gothaer Produkte und fachlichem Know-how.“

Fazit: Im GoBV erreichen Makler echte Spezialisten fürs Privatkundengeschäft, die Angebote umfassend berechnen, Produktfragen fundiert beantworten und so dem unabhängigen Vertriebspartner auf Augenhöhe begegnen können. Durch die Bündelung

von Wissen und Technik spart die neue Struktur außerdem Kosten – eine wichtige Weichenstellung, um auch weiterhin Top-Produkte zu Top-Konditionen anbieten zu können.



„Das GoBV ist kein anonymes Callcenter, sondern ein Team aus Experten.“

– Hanns Weber-Dillenburg,
Leiter TeamMakler im GoBV

Verbesserte Servicezeiten – auch am Wochenende

Der Service wurde mit der Umstellung deutlich ausgeweitet: Die Experten im Kölner GoBV sind für Makler von Montag bis Freitag von 7.00 Uhr bis 20.00 Uhr erreichbar. Und außerdem an Samstagen von 8.00 Uhr bis 16.00 Uhr. Vor allem im Mailverkehr wird der neue Service bereits rege genutzt – und Makler freuen sich, dass ihre Anliegen so nicht bis zum Wochenanfang unbearbeitet liegenbleiben.

Jungen Maklern den Einstieg ins Versicherungsgeschäft zu erleichtern, ist das Ziel des Jungmakler-Awards. Wie in vielen anderen Branchen ist auch in der Versicherungswirtschaft der Nachwuchs ein wichtiger Faktor für die Zukunft. Deshalb profitieren beim Wettbewerb für Nachwuchs-Makler, den die Gothaer als Sponsor unterstützt, nicht nur die Sieger. Im Angebot sind zahlreiche Benefits, wie etwa Coachings oder exklusive Webinare, von denen alle Teilnehmer etwas haben.

Schon bei der Anmeldung werden die Bewerber zu einem Casting eingeladen. Dabei präsentieren sie sich und ihr Geschäftskonzept einer Jury aus Maklern, Journalisten und Vorständen und erhalten den ersten Benefit: eine Reflexion sowie Tipps und Tricks für ihr Geschäft. Im Zuge dessen können sich die jungen Makler mit den Jury-Mitgliedern, aber auch mit anderen Bewerbern, vernetzen und so wichtige Kontakte knüpfen.



Attraktive Benefits für jeden Teilnehmer: Beim Jungmakler-Award gewinnen alle

Exklusive Webinare, professionelles Coaching und wichtige Kontakte: Während die Sieger ein Preisgeld erhalten, profitieren alle Teilnehmer von Benefits für ihr eigenes Geschäft.

Automatisch erhalten alle Teilnehmer auch einen Kontakt, der Nutzen in besonderem Maße verspricht: den zu Steffen Ritter. Als Coach hilft der Geschäftsführer des Instituts für Versicherungsvertrieb Beratungsgesellschaft mbH jungen Maklern konkret bei der Weiterentwicklung ihrer Firma. Ein Jahr lang können die Award-Teilnehmer kostenlos Beratungen für sich in Anspruch nehmen. In acht Webinaren spricht der Experte über Themen wie Kundenakquise und -ansprache oder den richtigen Umgang mit Social Media. Jeder Vortrag wird live

aus den Web-TV-Studios des Instituts Ritter gesendet und ist etwa 45 Minuten lang. Wer eine Live-Sendung verpasst

Platz nehmen auf dem Thron: um diesen Award geht es.



hat, kann sich die Aufzeichnung ansehen. Der Wert dieser für Teilnehmer kostenfreien Webinare: rund 1.000 Euro.

Wer sich beim Jungmakler-Award anmeldet, erhält darüber hinaus Eintritt in den sogenannten Jungmakler Club. Die Mitgliedschaft ist mit zahlreichen Vorteilen verbunden. Zum Beispiel werden die Beiträge für Mitgliedschaften in Maklerverbänden wie etwa dem Bundesverband Deutscher Versicherungsmakler für Clubmitglieder reduziert, sie erhalten Maklerverwaltungsprogramme wie „keasy“ günstiger oder bekommen Rabatte auf Analyse- und Vergleichstools.

Für die Sieger gibt es zudem eine Menge mehr zu gewinnen – nicht nur monetärer Art. Neben den 10.000 Euro Preisgeld erhält der Erstplatzierte einen Studienplatz am „Campus Institut“ zum Finanzfachwirt. Außerdem erhält er eine individuelle Social Media-Beratung, einen Blog samt Redaktion für ein Jahr und PR auf der Titelseite des Fachmagazins AssCompact. Fazit: Mitmachen lohnt sich – auch wenn man den Award nicht gewinnt. Und die Branche profitiert sowieso von ambitionierten Einsteigern mit frischen Geschäftsideen.

Tipps & Termine

Zum Informieren



Michael Schmidt

DSGVO Kompakt: Einstieg in die EU-Datenschutz-Grundverordnung für Unternehmen leicht gemacht!

Vom 25. Mai an verpflichtet die EU-Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) Unternehmen, die persönliche Daten erheben, diese noch besser zu schützen (siehe auch Artikel auf Seite 3). Daher sind auch Makler und Vermittler von der neuen Richtlinie betroffen und müssen in Sachen Datenschutz aufrüsten. Michael Schmidt hilft ihnen dabei. In seinem Buch erläutert der Autor, was sich aufgrund der neuen Rechtslage konkret verändert und wie Unternehmer diese Neuerungen in ihrer Firma – oder dem Maklerbüro – am besten umsetzen können. **40 Seiten; ISBN: 978-1986145794; Preis: 4,99 Euro; CreateSpace Independent Publishing Platform**

Zum Anwenden

Kanzlei Jöhnke & Reichow
Rechtsanwälte in Partnerschaft mbB**Checkliste: Umsetzung der DSGVO im eigenen Betrieb**

Wer sich bereits über die neue DSGVO informiert hat, der muss sie in seinem eigenen Unternehmen nur noch anwenden. Die praktische Checkliste der Kanzlei Jöhnke & Reichow hilft Maklern dabei, die Anforderungen der Richtlinie auch im eigenen Maklerbüro umzusetzen. **Die Checkliste steht unter www.joehnke-reichow.de/dsgvo/ jederzeit kostenlos zur Verfügung.**

Zum Lernen



Ulrike Götz

Sachkunde Finanzanlagen

In Zeiten niedriger Zinsen äußern sich Anleger nicht nur unzufrieden über die Zinspolitik der EZB, sondern zeigen sich auch risikofreudiger, was die Wahl ihrer Anlageformen betrifft. Beides hat die Anlegerstudie der Gothaer ergeben. Höchste Zeit also für Makler, ihre Sachkunde zum Thema Finanzanlagen aufzufrischen, um perfekt beraten zu können. Der Ratgeber von Ulrike Götz hilft dabei. **704 Seiten; ISBN: 978-3-89952-919-7; Preis: 59,00 Euro; Verlag Versicherungswirtschaft**

Impressum
GoNews

Exklusive Zeitung der Gothaer für Vertriebspartner
Ausgabe Mai 2018

Herausgeber:

Gothaer Versicherungsbank VVaG
Arnoldiplatz 1, 50969 Köln

Verantwortlich für den Herausgeber:

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

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

Gestaltung:

Stephan Kuhlmann

Fotos und Grafiken: iStock, privat, Gothaer

Druck: Melter Druck, Mühlacker



Lukrative Zielgruppe Mitarbeiter. Im Bereich betrieblicher Angebote liegen große Zukunftschancen.

BETRIEBLICHE ALTERSVORSORGE

150 Millionen Euro Versicherungssumme und 3.000 Verträge sprechen für sich

Die API GmbH aus Frankfurt bietet Maklern über einen Kooperationsvertrag an, bAV-Belegschaftsberatung professionell durchzuführen – ein echter Mehrwert für KMU-Makler, die sich nicht ans Thema bAV herantrauen.

Soviel steht fest: Das Betriebsrentenstärkungsgesetz (BRSG) wird die Verbreitung der betrieblichen Altersvorsorge in Deutschland stärken. Klar ist aber auch, dass sowohl bei Arbeitnehmern als auch auf Unternehmensseite noch viel Aufklärungsbedarf in Sachen bAV herrscht. Gleich mehrere aktuelle Studien kommen zu dem Ergebnis, dass beispielsweise rund die Hälfte der Belegschaft in Betrieben mit bis zu 250 Mitarbeitern nicht ahnt, dass für sie bereits seit langem ein bAV-Anspruch besteht. Auf Arbeitgeberseite weiß ein knappes Drittel nicht, dass sie ihren Mitarbeitern eine Entgeltumwandlung anbieten müssen.

Das Thema bAV schreckt selbst gestandene Makler ab

Ein Teil der Unsicherheit rührt daher, dass das komplexe Thema bAV selbst gestandene Makler abschreckt, die zwar viele kleine und mittelständische Unternehmen zu ihren Kunden zählen und diese auch kompetent in Komposit-Angelegenheiten beraten, sich gleichzeitig aber ans Thema bAV nicht herantrauen. „Hier bleibt viel wertvolles Vertriebspotenzial

ungenutzt liegen“, sagt Wilfried Schaan von der API GmbH in Frankfurt. „Das ist umso bedauerlicher, wenn man das Kundenpotenzial bedenkt, das im Portfolio des typischen Sachmaklers gerade in diesem Bereich schlummert. Durch das BRSG haben viele KMU erhöhten Informationsbedarf, außerdem führt die Beteiligung des Arbeitgebers zu einer deutlich erhöhten Annahme seitens der Arbeitnehmer – Umsatzpotenzial, das eigentlich nur noch abgeholt werden muss.“

Schaan weiß, wovon er spricht. Vor rund 20 Jahren gründete er mit seinem Kollegen Michael Hartmann die Vorgängergesellschaft der API, deren alleiniger Zweck bereits damals die Durchführung aller betrieblichen Versorgungsmaßnahmen war. Gemeinsam kommen die beiden auf mehr als 80 Jahre Branchenerfahrung, rund 3.000 Verträge als Entgeltumwandlung mit einem Volumen von mehr als 150 Millionen Euro Versicherungssumme sprechen für sich – genauso wie die Liste namhafter Kundenunternehmen wie Naico Deutschland GmbH, Curver Kunststoff, Bilfinger Facility oder die Newell Rubbermaid. Insgesamt betreut die API GmbH heute exklusiv rund 20.000 Mitarbeiter als potenzielle Kunden. „Möglicherweise

haben auch Makler mit Fokus auf Privatkunden den ein oder anderen Betrieb im Umfeld, der empfänglich für eine bAV-Beratung wäre“, sagt Michael Hartmann. „Doch leider nutzen viele Makler die Öffentlichkeitswirkung des BRSG nicht.“

Die bAV wird strikt von anderen Geschäften getrennt

Der Schlüssel zum Erfolg könnte in einer Kooperation des Maklers mit der API GmbH liegen. Klar abgegrenzt vom eigenen Kernbereich des Maklers – die API garantiert ihren Partnern, die bAV von allen anderen Versicherungsgeschäften strikt zu trennen – unterstützen die bAV-Profis aus Frankfurt im Bereich der betrieblichen Versicherungen, bis hin zur kompletten Durchführung des bAV-Geschäfts. Der kooperierende Makler profitiert dabei vor allem von der strukturierten Vorgehensweise der API. Durch Rahmenverträge und vereinfachte Abschlusskriterien hebt sich die API GmbH auch von anderen professionellen bAV-Maklern ab. Support für die Personalabteilungen rundet das Angebot neben Dienstleistungen für den Arbeitnehmer wie zum Beispiel die Übertragung der bAV auf

einen anderen Arbeitgeber ab. Klar ist auch, dass kooperierende Makler ebenfalls über generierte Provisionen mit profitieren. „Darüber hinaus ergeben sich immer Zukunftschancen im Bereich der betrieblichen Angebote“, sagt Schaan. „Im Segment der betrieblichen Krankenversicherung oder auch der betrieblichen Berufsunfähigkeitsversicherung stehen wir noch ganz am Anfang eines riesigen neuen Geschäftsfeldes.“

Die „alten Hasen“ bleiben der Firma erhalten

Auch wenn Michael Hartmann und Wilfried Schaan mit der Gründung der API GmbH 2016 bereits ihre Nachfolge geregelt haben – der Staffeltab wurde an Sohn Zino Schaan und dessen Mutter Gitta Will, die von Tsvetomila Stoimenova unterstützt werden, weitergereicht – können sich die Kunden sicher sein: Die beiden ‚alten Hasen‘ bleiben der Firma mit ihrem Know-how noch einige Jahre erhalten.

Makler, die an einer Kooperation interessiert sind, erreichen die API GmbH per E-Mail unter info@api-frankfurt.de.

info@api-frankfurt.de