

GoNews

Exklusive Zeitung der Gothaer für ihre Vertriebspartner



**Prof. Christian Hesse –
der Mann, der die Risiken
des Lebens berechnet.**

Seite 3



**KMU-Studie 2021: Firmen
fürchten sich besonders
vor Hackerangriffen.**

Seite 4



**Garantie vs. Rendite:
Experten fordern
mehr Risiko bei der bAV.**

Seite 10

VIER SEITEN DOSSIER

Eine Gesellschaft setzt auf Gesundheit

Gesundheit ist das wichtigste im Leben. Das gilt seit Corona stärker denn je – im privaten wie im geschäftlichen Bereich. Was wir jetzt wissen müssen – und was zu tun ist!





EDITORIAL

Liebe Vertriebspartner,

es gibt kein Thema, mit dem wir uns in den zurückliegenden Monaten mehr beschäftigt haben als dem einen großen: unserer Gesundheit! Corona zeigt uns leider immer noch auf brutale Weise, was wichtig ist im Leben und was nicht. Deshalb haben wir die Gesundheit zum Schwerpunktthema dieser GoNews gemacht. Im einem vielseitigen Dossier (ab Seite 5) analysieren wir, warum es so wichtig ist, dass unsere Gesellschaft noch mehr auf Gesundheit setzt – im privaten wie im beruflichen Leben. Und welche Produkte und Serviceangebote eine Versicherung wie die Gothaer ihren Vertriebspartnern an die Hand geben kann, um bei ihnen und unseren Kunden und Kundinnen zu überzeugen.

Wie immer verbinden wir auch in dieser Ausgabe Hintergrundberichte und -gespräche mit konkreten Hinweisen auf neue Produkte. Zum Thema Gesundheit passt prima, dass es bei der Gothaer ab sofort neue und vom Markt ausgezeichnete Zahnzusatztarife gibt. Alles über die Zahntrifade finden Sie auf Seite 9. Ebenso übrigens wie ein interessantes neues Tool: eine KI-gestützte virtuelle Beratungsassistentin namens I.D.A., die Vermittelnden nicht ihren Job, sondern Arbeit abnehmen will – jetzt erst einmal beim Verkauf der neuen Zahnzusatztarife, später auch bei weiteren Produkten.

Und schließlich noch ein Hinweis in eigener Sache. Diese GoNews sind voraussichtlich die letzten, die Sie auf Papier lesen können. Dafür gibt es ab sofort die GoNews auch in digitaler Form, die e-GoNews, das neue Online-Hintergrundmagazin der Gothaer für den Maklervertrieb (s. S. 12).

Ich hoffe, dass Sie uns auch im Web als Leser gewogen bleiben und wünsche Ihnen viel Spaß bei der Lektüre.

Ihr

Ulrich Neumann,
Leiter Partnervertrieb



INHALT

MEINUNG

Interview: Risikoforscher über Alltagsrisiken..... 03

DOSSIER: BLEIBEN SIE GESUND

Eine Gesellschaft setzt auf Gesundheit..... 05
Digitaler Service: GesundheitsApp der Gothaer..... 05
Gesunde Führung: Sind Frauen bessere Chefs? 07
Neue Kranken-Chefin Eichelberg im Interview 08

TRENDS/SERVICE/PRODUKTE

KMU-Studie: Was Unternehmer umtreibt..... 04
Beratung mit Biss: KI im Vertrieb..... 09
Garantien in der BAV: Das ewige Dilemma 10
Wohin mit meinem Geld? So geht Sparen richtig..... 11
BiPRO: Gothaer bietet ab sofort Service vor Ort..... 11

PORTRÄT

GoNews goes digital: Neues Online-Magazin startet. 12



Handwerk hat goldenen Boden: Kleine und mittelständische Unternehmen trotzen der Krise besonders erfolgreich.

LEITARTIKEL

Der Mittelstand ist das effektivste Zukunfts-Segment

Gothaer Vorstand Thomas Bischof schreibt, warum deutsche Mittelstandsbetriebe in Krisenzeiten deutlich resilienter sind als Großunternehmen.

Die Zahlen sind immer wieder beeindruckend: 99 Prozent aller deutschen Unternehmen sind Mittelständler, also fast sechs Millionen Betriebe mit einem Jahresumsatz von rund fünfzehn Milliarden Euro. In ihren Belegschaften arbeiten 71 Prozent aller Arbeitnehmer und Arbeitnehmerinnen sowie 90 Prozent aller Auszubildenden des Landes. Von 2.700 weltweit registrierten sogenannten „Hidden Champions“ kommt die Hälfte aus dem deutschen Mittelstand. „Hidden Champions“ sind Unternehmen, die weltweit

oder in Europa Marktführer in ihrer Branche sind.

Der Mittelstand ist somit die Herzkammer der wirtschaftlichen Stabilität Deutschlands; das Zentrum von Innovation und technologischem Fortschritt. Das gilt besonders in Corona-Zeiten, denn KMU zeigen sich in Krisen deutlich resilienter als Großunternehmen. So haben beispielsweise 50 Prozent aller KMU in Deutschland ihr Geschäftsmodell aufgrund der Corona-Krise neu ausgerichtet.

Ich habe den starken Glauben, dass der Markt in Zukunft weiter deutlich

wachsen wird. Die Frage, die sich nun stellt, ist diese: Was bringen wir als Risikoträger mit zur Party?

Ich denke eine Menge, denn die Gothaer ist seit ihrer Gründung vor 200 Jahren ein Unternehmer-Unternehmen. Das Know-how in der Betreuung von mittlerweile mehr als 200.000 Gewerbetreibenden und Industriekunden sowie die moderne technische Plattform für das modulare Produkt Gothaer GewerbeProtect (GGP) zeigen bereits, wie etabliert die Gothaer für die Vielfalt der Kundenbedürfnisse aufgestellt ist.

Nicht nur Kunden, sondern vor allem die Vertriebspartner im Unternehmerkundensegment schätzen die Lösungsorientierung, die Kompetenz vor Ort und im Underwriting sowie die zentralen und dezentralen Betreuungsstrukturen über alle Sparten hinweg. Vor allem ist es aber die partnerschaftliche Zusammenarbeit mit unseren Vertriebspartnern, die der Gothaer eine gute Reputation am Markt bringt und sie in diesem Segment ein Stück vom Wettbewerb abhebt.

Diese bereits vorhandenen Stärken wollen wir weiter ausbauen. Dabei werden Produktlösungen, Technologie und Prozesse nah am Bedarf der Kunden für gesamthafte Lösungen und ein modernes Underwriting helfen. Dazu gehört auch, dass Künstliche Intelligenz sowie Daten- und Analytik-Fähigkeiten beim Aufbau des Risk Engineering, also der Analyse, Bewertung und Steuerung von Risiken, unterstützen. Ein durchgängiges Serviceerlebnis für die Vertriebspartner und Unternehmerkundschaft über die gesamte Wertschöpfung und die Vertragsbeziehung unterstreichen den partnerschaftlichen Ansatz in der Zusammenarbeit.

Mit dem Mittelstand bewegen wir uns im effektivsten Segment der Zukunft unserer Branche. Das gilt für die Zeit der Krise, aber erst recht für die Zeit danach.



Zur Person

Thomas Bischof, 45, ist seit 1. Januar 2021 Vorstandsvorsitzender der Gothaer Allgemeine Versicherung AG. Zuvor war der studierte Betriebswirt seit 2017 im Vorstand der Württembergischen Versicherung AG.

WIE FUNKTIONIERT EIGENTLICH...

... „Gothaer – Mein Video“?

Erklärvideos sind einfach und anschaulich – und mit der neuen App blitzschnell und individuell selbst produziert.

Die Kundin oder den Kunden mit einem Video-Clip für ein Produkt überzeugen: Das kann Eindruck machen und die Chance auf einen Abschluss erhöhen. Aber sind Videoproduktionen nicht aufwendig und kosten viel Geld? Nein, dank der „Gothaer – Mein Video“-App sind diese Zeiten vorbei. Mit der Anwendung für Smartphones und Tablets wird das mobile Endgerät zum Studio – und Makler oder Maklerinnen zum Filmemachenden.

Und so einfach funktioniert's. Die App gibt es kostenlos im App- oder im Google Play Store – für iPhones oder für Android-Geräte. Einfach herunterladen, installieren und mit dem Passwort „gothaer200“ in der App anmelden. Anschließend folgt eine kurze

Abfrage der Kontaktdaten. Und schon kann es losgehen. Ein digitaler Assistent führt Schritt für Schritt durch die App. Zunächst wird ausgewählt: Welchen Film



Videos leicht selbst erstellen: Ein digitaler Assistent führt durch die „Gothaer-Mein Video“-App.

möchte ich mit einer persönlichen Botschaft individualisieren? Hierzu stehen verschiedene professionelle Videos zu verschiedenen Themen zur Verfügung. Diese können dann einfach über die Kamera des Handys oder Tablets mit einem eigenen Video ergänzt werden. Im Abspann laufen dann die zu Beginn eingegebenen Kontaktdaten durch.

Ist das Video fertig, muss es nur noch verbreitet werden. Das geht über Social-Media-Kanäle, per WhatsApp oder E-Mail an die Kundschaft. Natürlich kann das Video auch im Beratungsgespräch präsentiert werden – direkt vor Ort oder auf dem Bildschirm im Zoom. Bis zu sechs Wochen steht das Video in der App zur Verfügung. Länger läuft ein Blockbuster auch nicht im Kino.

App geht's!

Um die „Gothaer – Mein Video“-App zu nutzen, den QR-Code scannen und die App aus dem AppStore von Apple oder dem Google Play-Store herunterladen.



GOTHAER TRIFFT...

„Wir fürchten die falschen Dinge“

Den Mount Everest besteigen: 35.000 Mikromort. Mit dem Auto von Hamburg nach München: zwei Mikromort. Mit Astrazeneca impfen lassen: 2,5 Mikromort. Prof. Dr. Christian Hesse berechnet die Risiken des Lebens – Erkenntnisse, die für die Vermittlung von Versicherungen nützlich sind.

GoNews: Herr Hesse, Sie sind Mathematiker, Risikoforschung ist eines Ihrer Fachgebiete. Gehen Sie sorglos durchs Leben?

Prof. Dr. Christian Hesse: Das ist eine berechnete Frage. Ich würde sagen, ich versuche, Risiken zu vermeiden, und obwohl ich mir der verbleibenden Risiken bewusst bin, gehe ich ziemlich sorglos durchs Leben. Aber mit 60 Jahren liegt mein tägliches Sterberisiko immerhin schon bei 28 Mikromort.

GoNews: Mikromort – das ist die Einheit, in der das Sterberisiko berechnet wird. Was hat es damit auf sich?

Hesse: Ein Mikromort ist ein Sterberisiko von eins zu einer Million. Das beziffert ziemlich genau das tägliche Sterberisiko eines Otto-Normal-Menschen im Alter von 25 Jahren – also das Risiko, morgens aufzuwachen und den Tag, aus welchen Gründen auch immer, nicht zu überleben.

GoNews: Sie sind aber nicht ständig mit dem Taschenrechner unterwegs, um lauernde Gefahren zu berechnen?

Hesse: Nein, natürlich nicht. Aber es ist interessant, weil ich oft festgestellt habe, dass Risiken, die wir als sehr gefährlich einschätzen, gar nicht so gefährlich sind. Fliegen zum Beispiel. Für ein Mikromort Risiko muss man 12.000 Kilometer fliegen, aber nur 500 Kilometer Auto, 40 Kilometer Motorrad oder 15 Kilometer Fahrrad fahren. Zwei Gläser Wein sind übrigens genauso gefährlich.



„Der gefährlichste Tag des Lebens ist der unserer Geburt. Derart gefährlich wird es erst wieder mit 100 Jahren.“

Prof. Dr. Christian Hesse

GoNews: Mit anderen Worten: Wir fürchten uns vor den falschen Dingen.

Hesse: Ja. Das liegt an der Wahrnehmung. Ein Flugzeugunglück kommt selten vor, aber es gibt viele Tote und die Presse berichtet darüber. Ähnlich ist es mit Terroranschlägen. Nach dem Attentat auf den Berliner Weihnachtsmarkt hatten viele Menschen Angst, Opfer einer terroristischen Attacke zu werden. Datenanalytisch betrachtet sterben aber in Deutschland jedes Jahr im Schnitt weniger als zehn Menschen durch Terror, während sich 300 Menschen beim Kauen auf einem Kugelschreiber verschlucken und ersticken.



Prof. Dr. Christian Hesse ist Wissenschaftler, Autor, Politikberater – und hat ein Ziel: Mathematik für jeden verständlich zu machen.

GoNews: Risiken richtig einzuschätzen, ist auch wichtig für Versicherer. Wenn Kunden Risiken falsch wahrnehmen, wären Mikromort doch ein perfektes Tool für den Vertrieb, oder?

Hesse: Das kann ich nur empfehlen. Zahlen haben eine Präzision, die gefühltes Wissen nicht hat. Oft ist gefühltes Wissen auch schlichtweg falsch. Nüchtere Zahlen und die sachlichen Fakten, die sie widerspiegeln, eignen sich daher hervorragend, um Risiken auszumachen und einzuordnen.

GoNews: Wie sollten Maklerinnen und Makler diese Zahl einsetzen?

Hesse: Es geht darum, Vergleiche herzustellen. Dadurch werden Risiken begreifbar. Jeder weiß, dass Fallschirmspringen gefährlicher ist als Spaziergehen. Wenn ich das mit Zahlen abbilden und einordnen kann,

bekommen Kundinnen und Kunden eine Vorstellung, dass einige Risiken gar nicht so hoch sind, wie man denkt, andere, vielleicht eher als gering erachtete Gefahren, dafür aber umso größer.

GoNews: Aber dafür muss man die Risiken auch kennen. Was macht das Leben überhaupt gefährlich?

Hesse: Es gibt temporäre und nachhaltige Risiken. Das Risiko eines Motorradausfluges ist komplett gebannt, sobald ich die Maschine abgestellt habe. Für solche Risiken gilt: neuer Tag, neues Risikoprofil. Während aber drei Zigaretten das Leben statistisch um 30 Minuten verkürzen – unwiederbringlich.

GoNews: Wenn Sie mit 60 Jahren ein tägliches Sterberisiko von 28 Mikromort haben, wie verändert sich dieses Risiko im Laufe des Lebens?

Hesse: Der gefährlichste Tag des Lebens ist der Tag der Geburt. An diesem ersten Tag liegt das Risiko bei 1.300 Mikromort. Derart hoch ist es erst wieder mit 100 Jahren. Das sicherste Lebensalter haben wir in Deutschland mit zehn Jahren und 0,25 Mikromort. Danach verdoppelt sich das Risiko etwa alle sieben Jahre. Mit 31 beträgt es zwei, mit 80 Jahren 210 Mikromort am Tag.

GoNews: Und wenn ich risikofreudig bin, steigt diese Zahl zusätzlich?

Hesse: Ganz genau. Wer sein Lebensrisiko wissen will, rechnet einfach seine persönlichen Mikromort zusammen. Drei Zigaretten: ein Mikromort. Ein Kaiserschnitt: 170 Mikromort. Eine Bypass-OP: 16.000 Mikromort. Den Mount Everest besteigen: 35.000 Mikromort. Als meine Tochter zum Geburtstag einen Fallschirmsprung geschenkt bekam,

habe ich das Risiko berechnet: sieben Mikromort. Also konnte sie springen.

GoNews: Aktuell fürchten sich viele Menschen vor Corona. Hat das Virus unser Leben gefährlicher gemacht?

Hesse: Ja, aber das hängt vom Alter ab. Für junge Menschen bis etwa 20 hat eine Infektion in den meisten Fällen keine gravierenden Folgen. Im Alter von 30 bis 35 ist sie in etwa so gefährlich wie eine Grippe, bei den über 80-Jährigen dagegen wie ein akuter Herzinfarkt.



„Bei jährlich 3.000 Verkehrstoten ist die An- und Abreise ins Impfzentrum für viele gefährlicher als die Impfung.“

Prof. Dr. Christian Hesse

GoNews: Dennoch sind viele Menschen skeptisch gegenüber einer Impfung, etwa mit dem Impfstoff von Astrazeneca. Was sagen Sie denen?

Hesse: Angst vor der Impfung muss niemand haben. Obwohl es Einzelfälle gibt, sind tödliche Nebenwirkungen sehr unwahrscheinlich. Bei jährlich 3.000 Verkehrstoten in Deutschland ist für manche Leute die An- und Abreise gefährlicher als die Impfung.

GoNews: Sie sind viel herumgekommen. Fürchten wir Deutschen anders?

Hesse: Schauen Sie auf die Hamsterkäufe während der ersten Corona-Welle. Die Amerikaner haben Waffen gehamstert und gezeigt, dass sie besorgt waren um ihre Sicherheit. Die Franzosen haben Rotwein gehamstert. Und in Deutschland? Über lange Strecken waren die Regale mit Toilettenpapier leer.

Zur Person

Prof. Dr. Christian Hesse (60) ist einer der einflussreichsten Mathematiker des Landes. Er hat in Gießen studiert und in Harvard geforscht. Mit 30 wurde er als jüngster Professor an die Uni Stuttgart berufen, wo er im Institut für Stochastik arbeitet.

KMU-STUDIE 2021

Furcht vor Cyberrisiken steigt, Bedarf an Beratung auch

Die KMU-Studie der Gothaer zeigt alljährlich, mit welchen Trends sich Firmen beschäftigen und wo es Unterstützungsbedarf gibt. Im ersten Teil der Umfrage des Jahres 2021 ging es um das Thema „Cyberrisiken“ und die wachsende Angst der Unternehmen davor.



Angriff aus den Tiefen des Internets: Weil sich die wenigsten Firmen ausreichend schützen, haben Hacker oft ein leichtes Spiel.

Als die Pandemie vor rund einem Jahr ihren Anfang nahm, schickten viele Firmen ihre Mitarbeitenden von einem auf den anderen Tag ins Homeoffice. Und heute? Immer noch befinden sich die Beschäftigten von drei Viertel der befragten Unternehmen im Homeoffice. Die damit verbundenen Risiken sind den Betrieben durchaus bewusst. Die Gothaer befragte in einer repräsentativen Studie auch 2021 wieder deutsche KMU nach aktuellen Trends und Meinungen.

Fast die Hälfte aller KMU fürchtet Hackerangriffe

Das Ergebnis: Beinahe die Hälfte (47 Prozent) aller großen KMU mit einer

Belegschaft von über 200 fürchtet das gestiegene IT-Risiko durch Hackerangriffe. Erst danach folgen Betriebsausfall (43 Prozent) und menschliches Versagen (37 Prozent). Greifbare Gefahren wie Einbrüche oder Brände treten hingegen immer mehr in den Hintergrund.

Versicherungsschutz deckt sich nicht mit Risikowahrnehmung

Die Nachfrage steigt daher zwar erwartungsgemäß, aber nur moderat: 22 Prozent der befragten Mittelständler planen, in den kommenden zwei Jahren eine Cyberpolice abzuschließen. Insgesamt haben bisher nur wenige KMU eine Cyberpolice abgeschlossen. „Sehr erstaunlich

ist, dass aktuell nur 16 Prozent der befragten Unternehmen über eine Cyberversicherung verfügen, obwohl sie doch das Risiko eines Cyberangriffs als das größte für ihr Unternehmen einschätzen“, sagt Thomas Bischof, Vorstandsvorsitzender der Gothaer Allgemeine. Ein möglicher Grund: Viele Betriebe kennen das Angebot gar nicht – ein idealer Beratungsanlass für unabhängige Vertriebspartner der Gothaer.

Das wichtigste Abschlussargument sind laut der Studie Assistance-Leistungen wie Datenwiederherstellung und Krisenberatung (50 Prozent). Erst danach folgen klassische Faktoren wie ein niedriger Versicherungsbeitrag (49 Prozent) und flexible Vertragsanpassungen (45 Prozent).

Die bedrohlichsten Risiken 2021

	2021	2020	2019	2018	2017
Hackerangriff (...)	47	44	43	40	32
Betriebsausfall	43	36	35	27	29
Menschliches Versagen	37	40	31	35	34
Einbruch/Vandalismus	29	32	36	49	52
Brände/Explosionen	26	31	32	37	50
Ausfall Zulieferer	25	22	23	19	17
Reputationsverluste	18	19	18	13	7
Streik/Sabotage	10	10	9	6	7
Sturm/Hagel	9	12	9	13	16
Hochwasser	7	7	6	8	11

Quelle: Gothaer KMU Studie 2021



Cyber-Security – für viele Firmen immer noch ein Fremdwort.

Der Produkt-Check

Prävention und schnelle Hilfe im Schadenfall: Mit der Cyberpolice Kunden wirksam vor Netzattacken schützen.

Fast jedes zweite Unternehmen (47 Prozent) fürchtet laut Gothaer KMU-Studie Cyberattacken – aber nur 16 Prozent sind dagegen versichert. Die gute Nachricht für Makler: Viele Firmen wollen das ändern. Die Cyberpolice der Gothaer bieten den passenden Schutz. Dabei lautet die Erfolgsformel: Prävention und schnelle Hilfe im Schadenfall. Gelangt eine Attacke ans

Ziel und legt die Server lahm, hilft der Gothaer Partner infraforce GmbH und setzt die Geräte wieder in Gang. Und natürlich steht die Police im schlimmsten Fall auch für den entstandenen Schaden gerade.

Übrigens: Die Police kann über die Plattform CyberDirekt abgeschlossen werden. Hier findet man auch zusätzliche Mehrwerte wie Fallbeispiele und aktuelle Infos zum Thema.



Sechs Argumente für die Cyberpolice

- Kombiniertes Cyberschutz bei Drittschäden und Eigenschäden
- Cybersoforthilfe 24/7/365 ohne Selbstbeteiligung
- Police kann an individuelles Risiko des Kunden angepasst werden
- Auch Schäden durch nicht zielgerichtete Angriffe sind mitversichert
- Top-Produkt im Franke & Bornberg-Rating
- Deckungserweiterung möglich (mehr im Infokasten unten)

Arbeiten in Corona-Zeiten: So schützt die Cyberpolice das Homeoffice

Arbeiten Mitarbeitende von zu Hause mit firmeneigenem Equipment, ist auch dies mit der Cyberpolice abgesichert. Nutzen die Angestellten ihre eigene Technik, sollte die Police

um den sogenannten BOYD-Baustein erweitert werden. BOYD steht für „Bring your own Device“. Mit dem Baustein sind auch private Geräte, die dienstlich genutzt werden, geschützt.

Mehr Risiko? Einfach Deckung erweitern!

- Betriebsunterbrechung (auch bei Cloud-Ausfall)
- Vertragsstrafen im Zusammenhang mit der Verletzung von Payment Card Industry-Datensicherheitsstandards
- Erweiterte Eigenschäden (Cyberdiebstahl, Bedienfehler, Sachschäden)
- am Computersystem, Unter- und Überspannung, elektromagnetische Störung, Geldbußen nach EU-DSGVO, Sachschäden an Fertigungserzeugnissen, Bring your own Device)
- Cybererpressung

Was Kunden besonders wichtig ist

Die Gothaer KMU-Studie zeigt: Kunden legen Wert auf günstige Beiträge, schnelle Hilfe im Schadenfall und flexiblen Versicherungsschutz. Alles das bietet die Police.

Wichtigste Faktoren Cyberpolice

	2021	2020	2019	2018
Assistance-Leistungen im Schadenfall	50	-5	-5	+3
Beitragshöhe	49	-2	-1	-16
Flexibler Versicherungsschutz	45	-4	-5	-13
24-Stunden-Notfallhotline	41	0	-2	+4
Präventionsmaßnahmen	34	-1	+3	+6
Sonstiges	0	+3	+1	+1

Basis: Alle Befragten; 2021: n=974, 2020: n=1.002, 2019: n=1.009, 2018: n=998; Mehrfachangaben möglich (maximal drei).



Gut gelaunt durch ein gesundes Leben: Immer mehr Menschen achten auf ihre Ernährung, treiben mehr Sport und pflegen ihre Freundschaften.

VOM LIFESTYLE ZUM ERFOLGSFAKTOR

Alles auf Gesundheit!

Gesundheit ist das höchste Gut. Das gilt seit Corona stärker denn je – im privaten wie im geschäftlichen Bereich. Während Menschen ihre Gesundheit vor allem durch Bewegung und eine gesunde Ernährung bewahren, gelten für Unternehmen auch noch andere Kriterien. Ein Erfolgsmodell aus drei Bausteinen.

W

Wenn Jan-Hendrik Kolthoff Lust auf einen Smoothie hat, setzt er sich auf sein Fahrrad und strampelt los. Vom Fleck bewegt er sich dabei nicht, denn die Kette treibt lediglich einen Mixer an, den er vorher mit frischen Zutaten befüllt hat. Ein paar kräftige Tritte in die Pedale – und das gesunde Getränk ist fertig.

Das sogenannte Smoothie-Bike ist ein besonderes Angebot seiner Firma. Kolthoff ist gelernter Physiotherapeut und hat 2015 das Start-up move-up gegründet, das Unternehmen hilft, Belegschaften gesünder und leistungsfähiger zu machen. Zwei wichtige Bereiche dabei sind Bewegung und Ernährung. Das Smoothie-Bike schlägt beide Fliegen mit einer Klappe. „Ich bewege mich und produziere dabei auch noch ein gesundes Getränk“, erzählt Kolthoff, „und, ganz wichtig, Spaß macht es auch noch“.

Für 45 Prozent der Deutschen ist Gesundheit höchstes Gut

Gesunde Bewegung, gesunde Ernährung, gesundes Leben – Gesundheit wird den Menschen nicht erst seit Corona immer wichtiger. Schon 2018, hat das Insa-Institut herausgefunden, stand für 45,8 Prozent und damit der Mehrzahl der Deutschen Gesundheit an erster Stelle. Weit vor Familie (35,1) oder Karriere (5,3). Die Corona-Krise hat den Trend verstärkt. Eine Umfrage des Marktforschungsinstituts Ipsos MORI hat

ergeben, dass 54 Prozent der Deutschen seit Beginn der Pandemie mehr Wert auf Gesundheit legen als vorher. Gesundheit ist und bleibt das höchste Gut.

Und weil wie immer im Leben alles mit allem zusammenhängt, wird der Schutz der Gesundheit deshalb auch für die Wirtschaft immer wichtiger. Das ist auch eine Chance für Maklerinnen und Makler, die auf der einen Seite selbst ein Unternehmen führen oder sogar Angestellte beschäftigen, auf der anderen Seite ihrer Kundschaft aber auch konkrete Lösungen zur Gesundheitsförderung anbieten können. Aber es ist nicht nur die Belegschaft, die Einfluss auf die Gesundheit einer Firma hat. Auch auf die Unternehmenskultur, gesundes Wachstum und eine nachhaltige Innovationsbereitschaft kommt es an, damit eine Firma langfristig gesund aufgestellt ist. Aber was genau macht ein Unternehmen überhaupt zu einem gesunden Unternehmen?

Der erste Baustein ist die Gesundheit der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Um deren Gesundheit effektiv zu fördern, gibt es zwei Möglichkeiten: Prävention und schnelle Hilfe im Krankheitsfall. Im Bereich Prävention helfen Gesundheitsunternehmen wie die Firma move-up von Jan-Hendrik Kolthoff. Der 31-Jährige teilt diesen Sektor in vier Säulen: Bewegung, Ergonomie, Ernährung, Psyche. Zum Bereich Bewegung zählen Sport- und Fitnessangebote. Ergonomie ist der gesundheitsgerechte Arbeitsplatz. Beim Thema Ernährung geht es, klar, um gesundes Essen. Und der Bereich Psyche beschäftigt sich mit der mentalen Gesundheit. Für jeden dieser Bereiche bietet er mit seiner Firma Gesundheitsangebote: Kurse,

Workshops, Infomaterial oder Beratungen. „Alle vier Säulen sind gleichermaßen wichtig“, sagt Kolthoff. Denn was nütze schließlich der ergonomisch beste Arbeitsplatz, wenn der Mensch, der daran arbeitet, sich nicht bewegt, ungesund ernährt und hohem Stress ausgesetzt ist? „Dann wird er trotzdem krank.“

Gesunde Belegschaft dank Prävention und schneller Hilfe

Werden die Mitarbeitenden trotz aller Prävention tatsächlich krank, ist schnelle und gute Hilfe wichtig. Denn jeder Krankheitstag kostet das

Unternehmen viel Geld. Die Lösung kann eine betriebliche Krankenversicherung (bKV) sein, wie sie auch die Gothaer anbietet (Produkt-Check auf Seite 7). Uwe Jütter, bKV-Experte beim internationalen Risikoberatungs- und Dienstleistungsunternehmen Aon in Deutschland, kennt die Vorteile. Er sagt: „Mit der bKV geben Firmen ihren Angestellten die Möglichkeit, neben den Leistungen ihrer gesetzlichen Krankenversicherung verschiedene Zusatzleistungen zu nutzen.“ Das sind beispielsweise die Übernahme von Kosten für Privatpatientenbehandlung im Krankenhaus, für Leistungen etwa

bei Zahnersatzmaßnahmen oder für Vorsorgeuntersuchungen. Leistungen, die sich Angestellte privat selten kaufen, die aber trotzdem dazu beitragen, dass sie gesünder durchs Arbeitsleben gehen.

bKV als Sachlohn: Bis 44 Euro sind die Beiträge abgabefrei

Der „Privatpatientenbonus“ ist aber nur ein Vorteil. Ein weiterer: Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter profitieren von besonderen Serviceleistungen wie zum Beispiel einer Videochat-Behandlung beim Arzt oder der Ärztin oder einer

Gothaer-GesundheitsApp: Das smarte Serviceangebot für die Hosentasche

Arztpraxis oder Krankenhaus finden, Rechnung einreichen, über Gesundheitsthemen informieren: Mit der GesundheitsApp

ist alles das für Gothaer-Krankenversicherte bequem per Smartphone möglich. Damit ist die App ein echter Mehrwert für

alle privat Krankenversicherten. Durch ein Update hat sich das Angebot jetzt sogar noch erweitert. Belege, die seit dem 15. Juni 2020 eingereicht wurden, sind ab sofort dauerhaft abrufbar; auch, wenn die App zwischenzeitlich gelöscht oder auf einem anderen Gerät verwendet wird. Wenn eine Rechnung bearbeitet wurde, finden Versicherte jedes Detail dazu direkt in der App. Und der Content-Bereich ist jetzt noch umfangreicher befüllt mit wissenswerten Inhalten, Tipps und Tricks zum Thema Gesundheit. Darüber hinaus erscheint die App im neuen, modernen Design; noch komfortabler als bisher.





Fahrrad statt Auto: Auch bei Investments achten Anleger auf Nachhaltigkeit.

Der Produkt-Check

Neu im Köcher: nachhaltige Biometrie bei SBU Invest und Dread Disease Police Perikon.

Das Angebot von ESG-Investments wird Anlegern immer wichtiger. Insgesamt 73 Prozent der deutschen Anleger geben an, dass ihnen Aspekte der Nachhaltigkeit wichtig seien. Und auch im Bereich der Versicherungsprodukte wird die Nachfrage immer größer. Umso besser, wenn man hier etwas Neues im Köcher hat – wie die Grüne Biometrie der Gothaer.

Als einer der ersten Versicherer am Markt bietet die Gothaer Lebensversicherung ihren unabhängigen Vertriebspartnern nun die Möglichkeit, Lösungen der Biometrie nachhaltig

anzubieten: Denn mit der SBU Invest und der Dread Disease Police Perikon hat die Gothaer zwei Produkte im Portfolio, die rein fonds basiert angeboten werden – und somit auf nachhaltige Investments bauen können.

Durch das Auswählen des Baskets Nachhaltigkeit können die Kunden und Kundinnen somit die Absicherung nachhaltig abbilden. Die Gothaer bietet also den Versicherungsmantel mit allen damit verbundenen Vorteilen, während die Beitragskalkulation ausschließlich über die ausgewählten Investmentfonds läuft.

→ schnellen Vermittlung zur Fachpraxis. Bei der Gothaer schließt sich zudem der digitale Assistent in der GesundheitsApp an, der Kundinnen und Kunden bei der Abwicklung von Vertragsangelegenheiten und der Leistungsabrechnung unterstützt (Kasten auf Seite 5). Darüber hinaus können die Angestellten den Versicherungsschutz ohne Gesundheitsprüfung, ohne Altersbeschränkung und ohne Ausschluss bei Vorerkrankungen genießen. Dafür bietet die Gothaer eine solche Lösung über ihren Tarif FlexSelect bereits ab 9,90 Euro pro Monat und Mitarbeitenden. Und weil bKV-Beiträge sogar als Sachlöhne angesehen werden, sind die Beiträge bis zu einer Grenze von 44 Euro pro Monat und Mitarbeitenden auch noch steuer- und sozialabgabenfrei.

Die Unternehmenskultur ist die Balance einer Firma

Zweiter wichtiger Baustein für eine gesunde Firma ist die Unternehmenskultur. Ein Bereich, der zu sehr unterschätzt werde, sagt Sandra Guhlke. Die Diplom-Psychologin beschäftigt sich bereits seit 15 Jahren mit dem Kulturwandel in Unternehmen – Organisationspsychologie ist ihr Fachgebiet. Sie sagt: „Führungskräfte sind sehr gefangen in ihren Aufgaben und haben keinen Blick für den Gesamtkontext.“ Mit Gesamtkontext meint sie das, was unter dem Begriff Unternehmenskultur zusammengefasst wird. Dazu zählen, ausgehend von einer engagierten Führungskraft, unter anderem

eine vertrauensvolle Atmosphäre im Team, Gleichberechtigung, eine faire Fehlerkultur, eine empfindsame Wertschätzung und die Bereitschaft, sich aufeinander einzulassen. „Kultur ist die Balance zwischen diesen Bereichen“, erklärt Guhlke. „Sobald diese Balance ins Ungleichgewicht gerät, fängt das Firmengebilde an zu wanken.“



Viele Angestellte wollen Karriere machen, arbeiten ohne Ende und merken gar nicht, dass sie das krank macht.

Sandra Guhlke

Die Psychologin kennt konkrete Beispiele: Wer nur auf Leistung aus sei, verheize die Angestellten. Stresskrankheiten sind die Folgen. „Viele Angestellte wollen natürlich Karriere machen, arbeiten ohne Ende und merken gar nicht, dass sie das krank macht“, sagt Guhlke. Auf der anderen Seite: Wer es den

Leuten zu gemütlich macht, treibt sie in die Bequemlichkeitsfalle. „Das ist auch gefährlich, weil der Mensch sich entwickeln und einen Sinn in dem sehen will, was er tut“, sagt sie.

Der Schlüssel für eine bessere Unternehmenskultur liegt ihrer Meinung nach im Umgang miteinander. Dieser sollte von gegenseitigem Respekt geprägt und nicht von oben herab bestimmt sein. Dazu gehört zum Beispiel, die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in Entscheidungen einzubeziehen und ihnen das notwendige Vertrauen entgegenzubringen. Verantwortung abgeben und flexibel mit Veränderungen umzugehen, sei ebenfalls wichtig. Alles das gelinge etwa über Kommunikation; viel im Gespräch sein und Formate entwickeln wie etwa Jour fixe, bei denen regelmäßig über diese Themen gesprochen werde. Auch kleinere Führungsspannen helfen. „Wer 100 Menschen führt, kann nicht alle im Blick haben“, sagt Guhlke.

Investitionen ins Personal macht eine Firma profitabler

Aber die Psychologin hat bei allem ein Problem ausgemacht: „Eine gesunde Kultur kostet Geld. Aber viele Firmen haben häufig nur die wirtschaftlichen Faktoren im Blick und wollen kein Geld in die Belegschaft investieren. Dabei kostet es am Ende viel mehr Geld, wenn Mitarbeitende flüchten, krank werden oder unmotiviert sind und nur noch ihre Zeit absitzen.“ Guhlke hat recht: Der Gallup Engagement Index, der die Auswirkungen von

6 Argumente für die Gothaer SBU Invest

- Nachversicherungsoption: dreimal in den ersten 15 Jahren ohne Anlass und Gesundheitsprüfung möglich
- Anlassbezogen zusätzliche Nachversicherungsoptionen
- Krebs-Klausel
- Lebenslange Pflegerente inklusive
- Gelbe Schein Regelung
- Option zur Verlängerung der gesetzlichen Regelaltersgrenze

Wie sichern Sie sich schon jetzt für den Fall ab, dass Sie in Zukunft einmal gesundheitlich nicht mehr in der Lage sein werden, Ihren Beruf auszuüben?



Quelle: Gothaer, F.A.Z.-Institut



Bewegte Pause: Sport am Arbeitsplatz ist gut für die Gesundheit und erhöht die Motivation im Job.

→ Motivation auf die Leistungsfähigkeit von Mitarbeitenden bemisst, hat ausgerechnet, dass der deutschen Volkswirtschaft nur wegen fehlender Bereitschaft jedes Jahr etwa 99 Milliarden Euro verloren gehen. Auf der anderen Seite, haben die Forscher analysiert, machen Investitionen in die Mitarbeiterentwicklung eine Firma um bis zu elf Prozent profitabler. Der Einsatz zahlt sich also aus.

Damit ein Unternehmen auch langfristig rentabel bleibt, braucht es eine nachhaltige Strategie. Der dritte Baustein einer gesunden Firma. Und ein ganz bedeutender, weiß Dr. Monika Griefahn. Die 66-Jährige saß elf Jahre lang im Bundestag, war Umweltministerin in Niedersachsen und Mitgründerin von Greenpeace in Deutschland. Heute ist sie Unternehmerin und hilft anderen Firmen, nachhaltiger zu werden. „Wer das Thema vernachlässigt, setzt seine Zukunft aufs Spiel“, sagt sie und kennt viele Beispiele. Eins davon: Schlecker. Die Drogeriemarkt-Kette

hatte jahrelang dasselbe Sortiment angeboten – bis es irgendwann keiner mehr kaufen wollte. Am Ende war das Unternehmen pleite und ist nun schon seit Jahren vom Markt verschwunden. Konkurrent dm dagegen habe schon früh auf Bio-Produkte und Reformkost gesetzt und sei damit auch heute erfolgreich. Nachhaltig erfolgreich.

Nachhaltigkeit: Was nützt der Erde – und der Gesellschaft?

Nachhaltigkeit – das bedeutet im klassischen Sinne, Ökonomie, Ökologie und Soziales in Einklang zu bringen; also umweltbewusst zu handeln, etwas für die Gesellschaft zu tun und mit allem auch noch Geld zu verdienen. Aber wie passt dieser Ansatz in eine Strategie? „Im Mittelpunkt steht immer die Frage: Was nützt dem Menschen, der Erde und der Gesellschaft – und nicht nur einem davon“, sagt Griefahn. Kreuzfahrttourismus etwa sei schön für die Menschen, aber schlecht für die

Erde. Aber muss der Mensch deshalb komplett darauf verzichten? Mit ihrer Firma hat Griefahn das Kreuzfahrtunternehmen Aida Cruises beraten. Ihr Ziel war damals: Kreuzfahrt soll umwelt- und sozialverträglich sein – und trotzdem schön. „Also haben wir überlegt: Was können wir besser machen“, sagt sie. Wenn die Schiffe etwa mit Flüssigerdgas fahren statt mit Schweröl, verbrauchen sie 30 Prozent weniger CO₂. Wenn Getränke aus großen Behältern statt aus kleinen Flaschen ausgedient werden, entsteht weniger Müll. Und wenn im Spa-Bereich biologische Produkte angeboten werden ohne Mikroplastik, ist das gesünder für die Gäste.

An dieser Stelle passt übrigens der dritte Baustein für ein gesundes Unternehmen wieder auf den ersten. Denn wenn eine nachhaltige Strategie für innovative Produkte und damit für gesunde Alternativen sorgt, schützt sie nicht nur langfristig die Gesundheit der Firma – sondern auch noch die der Menschen.



Schlag ein!
Gesunde
Mitarbeiter
dank bKV.

Der Produkt-Check

Bereits ab 9,90 Euro pro Monat und Mitarbeiter – das innovative Gesundheitsbudget Gothaer FlexSelect eignet sich bestens als Türöffner oder Upselling fürs bKV-Geschäft.

FlexSelect steht als rein arbeitgeberfinanzierter Tarif exklusiv Mitarbeitenden von Unternehmen zur Verfügung. Der Clou:

Das Produkt ist schon ab fünf Personen versicherbar – ganz ohne Gesundheitsprüfung sowie für jedes Alter und Geschlecht abschließbar.

Folgende Leistungen von Gothaer FlexSelect sind individuell wählbar

So einfach und unbürokratisch funktioniert FlexSelect: Das Unternehmen legt die Höhe des Gesundheitsbudgets (300, 500 oder 750 Euro) fest, das seinen Mitarbeitenden jährlich in den folgenden Bereichen flexibel zur Verfügung steht:

- Zähne
- Beteiligung am Eigenanteil
 - Bei Zahnbehandlungen
 - Bei Zahnersatz
 - Bei Zahnprophylaxe bis 80 Euro

- Ambulant
- Kostenbeteiligung für Brillen und Kontaktlinsen bis zu 180 Euro
 - an Verband- und Arzneimitteln
 - bei Heil- und Hilfsmitteln
 - bei operativer Korrektur der Sehschärfe (z. B. Lasik)
 - bei Hörgeräten

- Krankenhaus
- Tagegeld von zehn Euro für maximal 28 Tage

Innovative Services – das besondere und kostenfreie Extra

Zusätzlich zu den wählbaren Leistungen profitieren die Versicherten von Services, die das Gesundheitsbudget nicht belasten. Selbst wenn das Budget fürs laufende Jahr bereits aufgebraucht ist, können diese Leistungen weiterhin in Anspruch genommen werden.

- Telemedizinische Beratung: In der digitalen Sprechstunde berät ein

Arzt oder eine Ärztin per Telefon, App oder Videochat und kann auf diesem Wege sogar notwendige Medikamente verschreiben.

- Onlinebuchung von Arztterminen: Die Onlineterminvereinbarung mit dem Kooperationspartner Doctolib vereinfacht Versicherten den Alltag und unterstützt sie in ihrem digitalen Gesundheitsmanagement.

Echtes Alleinstellungsmerkmal: die Angehörigen-Pflege-Assistance Elder Care

Pflegebedarf bei Lebenspartner oder -partnerin, den Kindern, Eltern oder Schwiegereltern? Gothaer Elder Care, die Assistance für Pflegeangehörige, unterstützt Versicherte mit einem

festen Ansprechpartner oder einer festen Ansprechpartnerin bei allen Fragen rund ums Thema Pflege. So werden Versicherte entlastet – für eine bessere Vereinbarkeit von Pflege und Beruf.

Diese Leistungen enthält Gothaer Elder Care

- Sprechstunden mit qualifizierten Pflegekräften
- 24-Stunden-Pflegetelefon
- Persönliche Pflegeberatung an einem Wunschort
- Organisation und Vermittlung von Pflegediensten und Hilfe im Alltag
- Pflegeheimplatzgarantie
- Pflegekurse für Angehörige

WANDEL IN DEN CHEFETAGEN

Frauen in Führungspositionen: Der unterschätzte Erfolgsfaktor

Frauen in der Unternehmensführung – das hat in Deutschland heutzutage noch immer Seltenheitswert. Dabei sind gerade die Unternehmen mit einer durchmischten Chefetage besonders erfolgreich. Wie Vielfalt in den Vorständen zum Erfolgsfaktor wird.

Frauen sind eindeutig in der Unterzahl. Nicht innerhalb der Bevölkerung, hier stellen sie mit 50,7 Prozent in Deutschland sogar die Mehrheit, sondern in den Chefetagen deutscher Firmen. In den Vorständen der 160 börsennotierten Unternehmen liegt der Frauenanteil derzeit bei 12,3 Prozent. Das hat die AllBright Stiftung, die für den Kulturwandel in der Wirtschaft kämpft, gezählt.

Warum schaffen es Frauen in Deutschland kaum an die Spitzen der Unternehmen? Diese Frage beschäftigt Management-Coach Dr. Barbara Schneider schon seit 30 Jahren. „Und ich hätte Anfang der Neunziger nicht im Traum daran gedacht, dass es heute immer noch so sein wird“, sagt sie. Zwar seien Frauen heute besser qualifiziert, scheiterten aber nach wie vor an drei Hürden: männlich geprägten Macht- und Managementstrukturen, der Vereinbarkeit von Kind und Karriere sowie der Blockade beim Thema Selbstvermarktung. „Frauen fühlen sich wohl, wenn sie in ihrem Fachgebiet agieren können, dabei geraten ihnen diese Faktoren oftmals aus dem Blickfeld“, sagt Schneider.

Firmen mit Frauen in der Führung sind erfolgreicher

Dabei haben sie durchaus starke Argumente auf ihrer Seite. Das wichtigste: Unternehmen mit Frauen in Führungspositionen sind erfolgreicher. Das hat die Internationale Arbeitgeberorganisation in einer Studie bewiesen. Sie fand heraus, dass zwei Drittel der Unternehmen, die auf eine durchmischte Chefetage

setzen, ihre Gewinne um bis zu 15 Prozent steigern konnten. Außerdem sind die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zufriedener und produktiver. Das ist laut Gender Diversity Index auf eine eher weibliche Führungseigenschaft zurückzuführen: das Zuhören. In Betrieben, die als divers wahrgenommen werden, geben 93 Prozent der Beschäftigten an, dass ihre Stimme gehört werde. Das sind 24 Prozent mehr als in Firmen mit allein männlicher Führung.

Weibliche Eigenschaften werden immer wichtiger

Frauen mit Führungsverantwortung sind ein Erfolgsfaktor –, weil sie anders führen. Das liegt an ihrem

Naturell. Während Männer gemeinhin als rational, lösungsorientiert und analytisch gelten, werden Frauen als intuitiv, empathisch und hilfsbereit wahrgenommen. In einer Zeit, in der eine gesunde Unternehmenskultur, Wertschätzung, Work-Life-Balance und sinnstiftendes Arbeiten wichtiger werden, gewinnen diese weiblichen Führungseigenschaften an Bedeutung. Außerdem wird der gesellschaftliche Druck auf Unternehmen größer, Frauen in den Führungsriege zu etablieren. Das hat Folgen, wissen Dr. Wiebke Ankersen und Christian Berg aus der Geschäftsführung der AllBright Stiftung: „Hält die Dynamik an, gibt es im Herbst den größten Zuwachs der letzten fünf Jahre.“ Dann wird die Unterzahl zumindest etwas kleiner.



Intuitiv, empathisch, hilfsbereit: Frauen haben beim Führen besondere Stärken.



Mit Dr. Sylvia Eichelberg ist erstmalig eine Frau in den Vorstand der Gothaer eingezogen.



Women Rock!

In der Interview-Serie „Women Rock“ spricht die Gothaer mit Mitarbeiterinnen aus dem Unternehmen über Frauen in der Versicherungswelt. Am Weltfrauentag war Dr. Sylvia Eichelberg zu Gast. Sie sagt: „Frauen sind sehr wohl in der Lage, die Branche zu rocken.“ QR-Code scannen und das ganze Gespräch lesen.



GOTHAER TRIFFT ...

„Ich bin ein Teamplayer“

Dr. Sylvia Eichelberg ist seit Anfang des Jahres Vorstandsvorsitzende der Gothaer Krankenversicherung. In ihrem ersten großen Interview spricht sie über das gestiegene Gesundheitsbewusstsein in Corona-Zeiten, Hausaufgaben in Sachen Digitalisierung und Frauen im Vertrieb.

GoNews: Frau Dr. Eichelberg, seit diesem Jahr sind Sie neue Vorstandsvorsitzende der Gothaer Krankenversicherung. Mitten in der Corona-Pandemie. Ein glücklicher Zeitpunkt?

Dr. Sylvia Eichelberg: Glücklich oder unglücklich – das ist die falsche Kategorie. Wichtig ist: Wir haben unsere digitalen Hausaufgaben gemacht und waren deshalb gut vorbereitet. Den Umzug des größten Teils der Belegschaft ins Homeoffice haben wir gemeistert. Aber wenn Sie schon fragen: Ich mag den Austausch mit den Menschen und bin ein Teamplayer – da wäre mehr persönlicher Kontakt natürlich schöner. Vielen Kolleginnen und Kollegen bin ich bisher nur digital begegnet, das ist schon gewöhnungsbedürftig. Aber ich bin überzeugt, dass wir durch die Kombination Impfen und Testen nun Licht am Ende des viel zu langen Corona-Tunnels sehen.

GoNews: Corona hat das Gesundheitsbewusstsein der Bevölkerung verstärkt. Was bedeutet das für einen Krankenversicherer und Gesundheitsdienstleister?

Eichelberg: Das Gesundheitsbewusstsein wird sogar an Bedeutung gewinnen, nicht zuletzt vor dem Hintergrund des demografischen Wandels. Die Pandemie hat bewirkt, dass Gesundheit nicht mehr als selbstverständlich, als die Regel wahrgenommen wird und Krankheit als Ausnahmezustand. Der Wert der Gesundheit als schützenswertes Gut hat zugenommen. Der demografische Wandel wird diesen Trend verstärken. Für uns sind das erst einmal beste Voraussetzungen. Hinzu kommt der wachsende Bedarf von gesetzlich Versicherten, das niedrigere Leistungsniveau der GKV in Teilbereichen zu kompensieren. Private Zusatzversicherungen werden also eine immer größere Rolle spielen.

GoNews: In den Medien heißt es, das duale Gesundheitssystem in Deutschland habe sich bewährt. Welchen Beitrag leisten private Versicherer?

Eichelberg: Das Wichtigste vorweg: Das duale System ist grundsollide und gesund – und leistet in Deutschland sehr gute Arbeit. Was die Covid-Pandemie betrifft: Ein wesentlicher Erfolgsfaktor der Eindämmung liegt in der Leistungsfähigkeit der medizinischen Labore, deren moderne Ausstattung überproportional durch die Finanzmittel der PKV ermöglicht wird. Zur Isolierung von Corona-Infizierten verfügen die Krankenhäuser außerdem über eine ausreichende Zahl von Einbettzimmern, auch die gäbe es ohne die PKV nicht. Allgemein gehen Innovationen häufig von der PKV aus und werden später von der GKV übernommen. Die Rolle des Innovationstreibers übernehmen wir als Gothaer gern.

GoNews: Was muss das Gesundheitssystem dennoch aus der Krise lernen?

Eichelberg: Wenn Sie das System insgesamt meinen – also inklusive der öffentlichen Verwaltung: Die Pandemie zeigt auf schmerzhaft Weise, wie schädlich es sein kann, wenn bei der Digitalisierung die Hausaufgaben nicht gemacht werden. Gerade seitens der Behörden zeigt sich immenser Nachholbedarf. Die Gesundheitsämter sind auch über ein Jahr nach Beginn der Pandemie nicht in der Lage, am Wochenende belastbare Infektionszahlen zu liefern. Da ist unsere Branche der öffentlichen Hand derzeit definitiv um ein paar Jahre voraus.

GoNews: Sie sagen es selbst: Die vergangenen Monate haben gezeigt, wie schnell Digitalisierung voranschreiten kann. Wie weit sind Assekuranz und die Gothaer mit Blick auf die Zukunft?

Eichelberg: Mit TeleClinic, unserem Gesundheitsportal und MediFon hat sich die Gothaer eine gewisse Vorreiterrolle im digitalen Gesundheitsmanagement erarbeitet. Insbesondere diese digitalen Services haben durch Corona Rückenwind bekommen – ein Grund, diesen Bereich weiter voranzutreiben. Genau das tun wir.



Meine Mission ist, die Gothaer Krankenversicherung noch innovativer, schneller und einfacher zu machen.

Dr. Sylvia Eichelberg

GoNews: Wie werden Sie diese Entwicklung vorantreiben?

Eichelberg: Meine Mission ist, die Gothaer Krankenversicherung noch innovativer, schneller und einfacher zu machen. Das gilt nicht nur für digitale Services, sondern insbesondere auch für die Produktentwicklung. Wir müssen Produkte noch stärker vom Kunden denken, mit möglichst einfachen Produkten echten Kundennutzen schaffen – möglichst schneller als der Wettbewerb.

GoNews: Was kann die Gothaer Menschen bieten, die mehr Wert auf Gesundheit legen – mehr für ihren Körper tun, gesünder essen, sich mehr bewegen und Vorsorge ernst nehmen wollen?

Eichelberg: Positive digitale Kontaktpunkte sind besonders wichtig. Zentrales Instrument dabei ist unsere GesundheitsApp, in der es – neben den Funktionen zum Einreichen von Rechnungen – um Services zur Gesundheitsvorsorge geht. Zugang zu Coaches, die zu einzelnen Fragen beraten. Zugang zu Gesundheitsratgebern, darüber hinaus aber auch Zugang zu modernen eHealth-Angeboten, die bei Themen wie Diabetes oder Tinnitus unterstützen.

GoNews: Wie sehr fragt der Maklervertrieb bei Unternehmen wie Ihrem nach Leistungen, die über den Vertrieb von Krankenversicherungen hinausgehen?

Eichelberg: Viele unabhängige Vertriebspartner und -partnerinnen spiegeln uns einen wachsenden Kundenbedarf wider. Das Thema private Gesundheitsvorsorge gehört in jeden Beratungsdialo – vor allem bei der Zielgruppe der 30- bis 40-Jährigen.

GoNews: Auch in Unternehmen wird Gesundheitspflege der Mitarbeitenden wichtiger. Woher kommt dieses Umdenken?

Eichelberg: Ganz klar vom demografischen Wandel. In Zeiten, in denen nahezu Vollbeschäftigung herrscht und gleichzeitig mehr Menschen in den Ruhestand als ins Arbeitsleben starten, wird der Kampf um die besten Köpfe immer härter. Ein zusätzliches Angebot wie eine betriebliche Krankenversicherung kann dabei sehr nützlich sein. Und die bKV hat einen klaren Vorteil gegenüber

der bAV: Ihre Leistungen sind direkt im Berufsleben erlebbar. Das steigert nicht nur die Gesundheit, sondern auch die Loyalität des Mitarbeitenden gegenüber dem Unternehmen – was immer mehr Betriebe erkennen und deshalb sogar in Stellenausschreibungen damit werben.

GoNews: Wie wird die Gothaer Krankenversicherung diesem Trend gerecht?

Eichelberg: Unternehmen können durch die Verzahnung von Angeboten der bKV und Leistungen des betrieblichen Gesundheitsmanagements produktiver werden – und gleichzeitig ihre Attraktivität als Arbeitgeber erhöhen. Die Gothaer bietet hier mit der Verbindung von betrieblicher Krankenversicherung und betrieblichem Gesundheitsmanagement starke Lösungen.

GoNews: Normalerweise würde noch eine Frage danach kommen, wie es ist, als eine von wenigen Frauen ein Unternehmen zu führen. Wir wollen auf den Vertrieb schauen. Was muss sich ändern, um Frauen dafür zu begeistern?

Eichelberg: Ich sehe es tatsächlich als eine meiner zentralen Aufgaben an, durch die Bildung agiler, diverser Teams die Transformation der Gothaer weiter zu fördern. Im Vertrieb ist letztlich auch mehr Aufklärungsarbeit von Seiten der Unternehmen gefragt. Neulich habe ich eine sehr erfolgreiche Vertrieblerin gesprochen, die mir erzählte, wie attraktiv und chancenreich ihre Aufgabe ist. Außerdem ist vielen Frauen gar nicht klar, dass sie ideale Voraussetzungen für den Vertrieb mitbringen: Sie sind kommunikativ, loyal und besitzen die wichtige Fähigkeit zuzuhören. Und: Frauen dürfen auch selbstbewusster werden, mehr Networking betreiben – und generell sichtbarer werden.

SPRACHBOT

KI-gestützte Beratung mit Biss – wie I.D.A. mit Menschen spricht

Das IT-Unternehmen heronOS bietet Vermittlern und Vermittlerinnen einen Kommunikations-Bot an, der sie bei der Beratung zu Zahnzusatzpolicen unterstützt. Die KI-gestützte Beratungsassistentin I.D.A. nimmt dem Menschen nicht den Job weg – sondern Arbeit ab.

Schon wieder eine App? „Um Gottes willen: Nein! Wir wollen ja, dass die Menschen unseren Service auch nutzen“, sagt Rainer Orthober, einer der Köpfe hinter heronOS. Er war selbst Vermittler und weiß mit seiner jahrzehntelangen Branchenerfahrung um die Fallstricke digitaler Angebote beim Thema Versicherungen – egal, ob für Maklerbüros oder ihre Kundschaft. Deshalb funktioniert I.D.A. ganz ohne Installation oder ähnliches und ist dennoch auch mobil nutzbar.

Aber was ist I.D.A. überhaupt? „I.D.A. ist eine 360-Grad-Produktassistentin, die Maklern die Arbeit erleichtert, indem sie Beratungsgespräche für erklärungsbedürftige Produkte übernimmt“, sagt Orthober. Den Anfang macht die Zahnzusatzversicherung, weitere Produkte und Anwendungen werden folgen, beispielsweise die bKV oder die Schadensabwicklung.

Beratung, Antrag, Abschluss: Alles passiert automatisch

Und so funktioniert's: Maklerinnen und Makler können ihrer Kundschaft etwa beim Beratungstermin zu einem anderen Produkt einen Schlüsselanhänger überlassen, der – später ans Smartphone gehalten – die Assistentin startet und die Beratung fortführt. Oder sie versenden einen Link per Mail. Auch QR-Codes können zu I.D.A. führen.

So oder so: Die Kundschaft nutzt das Angebot genau dann, wenn sie selbst Zeit und Lust dazu hat. I.D.A. nimmt dabei nicht nur Daten auf, sondern sensibilisiert bei Bedarf erst einmal für das Produkt und informiert über alles, was zum Thema interessant ist. Welcher Zahnersatz ist wie hoch abgesichert? Wie sieht es mit der Kostenübernahme für professionelle Zahnreinigung aus? Und was

bringt so eine Reinigung überhaupt? Bei Interesse ist aber auch der direkte Einstieg in die vollautomatisierte Antragsstrecke möglich. Und der Abschluss erfolgt im Idealfall direkt beim Maklerbüro, ohne dass noch etwas getan werden müsste.



„I.D.A. dokumentiert den gesamten Beratungsprozess vollautomatisch und erstellt ein IDD-konformes Protokoll.“

Rainer Orthober

„I.D.A. dokumentiert den gesamten Beratungsprozess vollautomatisch und erstellt ein IDD-konformes Protokoll“, so Orthober. „Das gesamte Angebot ist DSGVO-sicher. Dafür sorgt nicht zuletzt die Deutsche Telekom, die die technische Infrastruktur zur Verfügung stellt und garantiert, dass keine Daten ins Ausland abfließen.“ Dabei macht I.D.A. den Ablauf so schlank wie möglich. Zum Beispiel, indem sie nur die Gesundheitsfragen stellt, die für vorselektierte Produkte relevant sind. Grundsätzlich sind aber alle Versicherungsunternehmen im System, die Zahnzusatzprodukte anbieten.

Der Clou aber ist die hohe Qualität der Spracherkennung: Kundinnen

und Kunden sprechen mit I.D.A. wie mit einer natürlichen Person. I.D.A. erfasst die Infos ihres Gegenübers nahezu in Echtzeit und lernt dabei immer weiter. Wenn sie manche Dinge noch nicht weiß, fragt sie einfach nach. Das klappt verblüffend gut – und Informationssuchende kommen unkompliziert zum Ziel. Dabei bringt die Kommunikation per Spracheingabe neben den Faktoren Komfort noch einen weiteren, nicht zu unterschätzenden Vorteil mit sich. „Es gibt Menschen, die durchaus wissen, was Prophylaxe ist und ob sie die wollen – aber geschrieben haben sie das Wort vielleicht noch nie“, so Orthober. „Wenn sie es schreiben müssten, wäre genau das ein potenzieller Ausrangpunkt. Per Spracheingabe ist es aber kein Problem.“ Aber was ist, wenn jemand doch mal nicht weiterkommt und eine Beratung braucht?

Geringe Kosten – inklusive Support und Implementierung

Dann wird der Vorgang ausgerechnet und ein Rückruf oder Beratungstermin vereinbart – auf Wunsch inklusive Direktabfrage des individuellen Kalenders. Oder jemand aus dem Kollegium übernimmt den Chat und antwortet persönlich. Auch das funktioniert.

Fazit: Das Beratungsangebot I.D.A. von heronOS bringt Mensch und Maschine zusammen – und macht so den Beratungsprozess gerade für einfache Produktsegmente wie Zahnzusatz zum Selbstläufer. Für eine geringe monatliche Gebühr können Maklerbüros das Tool sofort einsetzen – angepasst an den eigenen Markenauftritt. Unterstützung sowie Implementierung sind inklusive.

➔ www.heronos.com/gothaer-gonews



Strahlendes Lächeln: Seit April gibt es die neuen Zahnzusatztarife der Gothaer.

Der Produkt-Check

Im April sind die neuen Zahnzusatztarife MediZ Duo 80, 90 und 100 an den Start gegangen. Nachdem die Vorgänger beste Testergebnisse erzielen konnten, bewertet Stiftung Warentest auch die Nachfolger hervorragend:

- MediZ Duo 100 wurde mit der Bestnote 0,5 (sehr gut) bewertet
- MediZ Duo 90 wurde mit 1,1 (sehr gut) bewertet
- MediZ Duo 80 wurde mit 1,6 (gut) bewertet

Zahntriade: Leistungen für Zahnersatz und Preise gestaffelt

Kundinnen und Kunden haben jetzt die Wahl – je nach gewünschter Erstattung beim Zahnersatz. Den neuen Gothaer Zahnzusatztarif gibt es in den Varianten MediZ Duo 80, 90

oder 100. Die Kosten für Zahnersatz werden zu 80, 90 oder 100 Prozent zusammen mit den Leistungen der gesetzlichen Krankenversicherung (GKV) übernommen.

Kostenübernahme für Zahnersatz und Zahnbehandlung zusammen mit der gesetzlichen Vorleistung

Gothaer MediZ Duo 80	Gothaer MediZ Duo 90	Gothaer MediZ Duo 100
Zahnersatz 80% Kostenübernahme	Zahnersatz 90% Kostenübernahme	Zahnersatz 100% Kostenübernahme
Zahnbehandlung 100% Kostenübernahme + viele weitere Leistungen	Zahnbehandlung 100% Kostenübernahme + viele weitere Leistungen	Zahnbehandlung 100% Kostenübernahme + viele weitere Leistungen

Gesetzliche Grundversorgung

Bei Regelversorgung werden in allen Tarifen die Kosten zu 100 Prozent übernommen. Besonderes Highlight im Tarif Gothaer MediZ Duo 100: Kieferorthopädische Leistungen für Kinder und Jugendliche werden zu 80% bis maximal 2.000 Euro übernommen!

Umfangreiches Leistungspaket von Zahnbehandlung bis Angstlinderung

Der Clou: Die anderen Leistungen sind in allen drei Tarifen gleich umfangreich.

- Volle Erstattung von Leistungen zur Zahnbehandlung
- Erstattung der Kosten für Schmerz- und Angstlinderung

- Professionelle Zahnreinigung oder Bleaching
- Fit für die Zukunft: Falls sich Leistungen der GKV zukünftig ändern, werden die Leistungen für Zahnersatz weiterhin im tariflich vereinbarten Umfang erstattet.

Kurze Zahnstaffeln

Den gesamten Leistungsumfang gibt es bei MediZ Duo 80 und 90 ab dem vierten, bei MediZ Duo 100 ab dem fünften Jahr. Wer aus einem vergleichbaren Tarif

anderer Versicherer wechselt, erhält in den Tarifen 80 und 90 bereits ab dem ersten Jahr Leistungen bis zu 3.000 Euro. Wartezeiten auf Leistungen gibt es nicht.

Leistungsstark – zu einem fairen Preis

	MediZ Duo 80	MediZ Duo 90	MediZ Duo 100
Altersgruppe	Monatsbeitrag		
0-15 Jahre	7,30 Euro	7,70 Euro	19,90 Euro
16-20 Jahre	7,30 Euro	7,70 Euro	19,90 Euro
21-25 Jahre	19,50 Euro	21,45 Euro	29,20 Euro
26-30 Jahre	19,50 Euro	21,45 Euro	29,20 Euro
31-35 Jahre	19,50 Euro	21,50 Euro	29,20 Euro
36-40 Jahre	22,00 Euro	24,25 Euro	31,50 Euro
41-45 Jahre	24,80 Euro	31,50 Euro	37,80 Euro
46-50 Jahre	24,80 Euro	31,50 Euro	42,50 Euro
50-55 Jahre	31,90 Euro	38,50 Euro	51,95 Euro
56-60 Jahre	36,90 Euro	45,90 Euro	58,95 Euro
61-65 Jahre	37,50 Euro	47,90 Euro	70,00 Euro

➔ www.makler.gothaer/medizduo



Scharfe Sache! KI-Bot I.D.A. macht gerade für einfache Produktsegmente wie Zahnzusatz die Beratung zum Selbstläufer.



Win-win-Situation für Chef und Mitarbeitende: Eine Pflicht, auf die Belegschaft zuzugehen besteht allerdings nicht.

B A V

Garantien vs. Rendite

Auch in der betrieblichen Altersversorgung gilt zunehmend: Garantien gehen zulasten der Rendite. Auf der anderen Seite sind viele Unternehmen zu einer bAV nur mit Garantien bereit. Gibt es Wege aus diesem Dilemma?

Es gehört zu den banalen und gleichzeitig schmerzhaften Wahrheiten unserer Zeit: Die anhaltende Niedrigzinsphase belastet die Altersvorsorge – und auch die betriebliche Altersversorgung. Ein zentrales Problem: Garantien kosten Geld und sorgen im derzeitigen Umfeld für niedrigere Renditen. Und: Sie bringen bei langen Anlagezeiträumen häufig nur geringen Nutzen. Stattdessen erhöhen fest zugesagte Garantien über die gesamte Laufzeit die

Kosten teils deutlich. Man könnte auch sagen: Beitragserhalt verringert den Werterhalt. Gerade bei kurzlaufenden Verträgen besteht dann die Gefahr, dass durch die „sturmefeste Anlage“ das Überschusspotenzial so weit reduziert wird, dass – wenn es schlecht läuft – am Ende nur eine Leistung in Höhe der eingezahlten Beiträge übrig bleiben kann. Selbst bei moderaten Inflationswerten liegt die Leistung dann kaufkraftbereinigt womöglich unter dem Wert der

eingezahlten Beiträge. Schon seit längerem gibt es aus berufenem Munde die Forderung nach weniger Garantien in der betrieblichen Altersversorgung. Mit dem Sozialpartnermodell – auch bekannt als Nahles-Rente – wurde vor ein paar Jahren ein Paradigmenwechsel in der bAV angestoßen. Hier ist der Verzicht auf Garantien sogar rechtlich vorgegeben, um höhere Renditechancen am Kapitalmarkt zu eröffnen. Seither gibt es mit der „reinen Beitragszusage“ eine bAV-Gestaltung, mit der weder Unternehmen noch externe Versorgungsträger eine Garantie über die Höhe der Betriebsrente aussprechen dürfen. Zumindest theoretisch.

fordert das Beratungsunternehmen Deloitte mehr Engagement von den Unternehmen. Immer noch böten viele Firmen ihrer Belegschaft noch nicht einmal Möglichkeiten zur Entgeltumwandlung an.

Das BRSG ermöglicht Modelle mit variablen Garantien

Umso sinnvoller ist es, wenn Makler und Maklerinnen das Thema sowohl bei ihren privaten als auch den Unternehmenskunden aktiv adressieren. Bester Türöffner dabei ist der Arbeitgeberzuschuss, der von 2022 an auch für den bAV-Bestand obligatorisch wird. Denn die Weitergabe der Sozialversicherungsersparnis

des Arbeitgebers bei der Gehaltsumwandlung ist nicht nur für die Seite der Belegschaft ein echtes Abschlussargument (siehe Kasten 1).

Fazit: Das Betriebsrentenstärkungsgesetz ermöglicht Modelle mit variablen Garantien – und das nicht nur im Sozialpartnermodell. Bei Direktversicherungen wie der GarantieRente Performance können Versicherte sogar selbst entscheiden, in welchem Maße sie bei ihrer Entgeltumwandlung auf Garantien setzen möchten oder nicht. Zusätzlich profitieren sowohl die Beschäftigten als auch das Unternehmen vom verpflichtenden Arbeitgeberzuschuss – und zwar von 2022 an auch im Bestand.

BRSK: Echte Verkaufsargumente für Beschäftigte und Unternehmen

Seit 2019 müssen Unternehmen bei neuen Zusagen ihre gesparten Beiträge für die Sozialversicherung oder pauschal mindestens 15 Prozent grundsätzlich an Mitarbeitende weitergeben, die per Entgeltumwandlung fürs Alter sparen. Beispiel: Bei 100 Euro Sparbeitrag muss eine Firma 15 Euro hinzuzahlen. Ab 2022 muss dieser Zuschuss auch bei bestehenden Verträgen geleistet werden. So sparen Beschäftigte ganz ohne eigene Mehrkosten mehr fürs Alter – und für das Unternehmen reduziert eine einheitliche und pauschale Zuschusshöhe für die gesamte Belegschaft den Verwaltungsaufwand deutlich. Besonders interessant: Da der Pflichtzuschuss mit 15 Prozent unter der tatsächlichen Sozialversicherungsersparnis in Höhe von 19,975 Prozent liegt, spart

das Unternehmen unterm Strich ebenfalls Geld. Noch besser: Es nutzt den Zuschuss aktiv als personalpolitisches Instrument. Denn ein Zuschuss, der über die gesetzlichen Verpflichtungen hinausgeht, wird von Beschäftigten als Gratifikation wahrgenommen –, ohne großen Kosten-Mehraufwand für die Firma zu erzeugen. So kann ein AG-Zuschuss in Höhe von 25 Prozent fast kostenneutral umgesetzt und als Betriebsausgabe gewinnmindernd geltend gemacht werden. Mehr Infos zu den Möglichkeiten, das Betriebsrentenstärkungsgesetz und seine Änderungen vertrieblich zu nutzen, finden unabhängige Vertriebspartner und -partnerinnen der Gothaer im Internet.

➔ www.gothaer-brsg.de

Experten fordern mehr Engagement von Unternehmen

Praktisch tun sich vor allem die Unternehmen schwer mit dem Abschluss. Doch auch auf Seiten der Belegschaft ist die Zurückhaltung groß. Das Beratungsunternehmen Deloitte untersucht regelmäßig die Einstellung sozialversicherungspflichtiger Arbeitnehmer und Arbeitnehmerinnen zum Thema bAV. Mit 38 Prozent wird als häufigster Grund, nicht per bAV vorzusorgen, das fehlende Angebot von Seiten der Firmen genannt. Dass sich dieser Wert seit Jahren nicht wesentlich verbessert, stimmt aus mehreren Gründen nachdenklich. Zum einen sind Unternehmen seit 2002 verpflichtet, ein Angebot zur bAV bereitzustellen. Die Crux dabei ist, dass interessierte Mitarbeitende aktiv danach fragen müssen. Eine Pflicht für die Firma, proaktiv auf ihre Belegschaft zuzugehen, gibt es nicht. Und das führt zum zweiten Grund, der dabei Beachtung verdient: Denn die Unternehmen sind noch immer die Top-Informationsquelle, wenn es um das Angebot zur Entgeltumwandlung geht. Vor dem Hintergrund dieser Ergebnisse

Profino-Kongress zum Thema bAV: Raus aus der Stagnation!

Die betriebliche Altersversorgung (bAV) ist politisch gewollt und für die Kundschaft auch sinnvoll, doch die Nachfrage hält sich trotz Betriebsrentenstärkungsgesetz (BRSG) und Sozialpartnermodell in Grenzen. Woran liegt das? Sind die Produkte nicht attraktiv genug oder zu kompliziert? Wird nicht ausreichend für die bAV geworben? Welche Wege sind denkbar, neue Kundschaft zu gewinnen, ganz ohne Garantien? Diesen und weiteren Fragen rund um eines der perspektivreichsten Felder für unabhängige Vermittler widmet sich der große Profino-Kongress zum Thema bAV. An mehreren Veranstaltungstagen

im Mai kann man sich die rein virtuellen Inhalte auf der digitalen Messeplattform Profino individuell zusammenstellen. Ein großer Teil des Angebots ist IDD-relevant, Teilnehmer und Teilnehmerinnen können also im Rahmen des Kongresses wertvolle Weiterbildungszeit sammeln. Und für alle, die es nicht schaffen, alle Keynotes, Webinare und Workshops live mitzerleben, gibt es die Inhalte später dauerhaft abrufbar in der Profino Mediathek (dann allerdings ohne anrechenbare Weiterbildungszeit).

➔ www.profino-online.de

GELDLAGE

Wohin denn bloß mit dem gesparten Geld?

1.730.000.000.000,00 Euro – auf diese Summe belaufen sich die Sparvermögen der Deutschen. Ein guter Teil davon stammt aus Lebensversicherungen. Das Geld wartet auf Wiederanlage – und fristet dabei oft ein unverzinstes Dasein auf Sparbüchern.

Die Deutschen hamstern gern – und haben nicht erst in den vergangenen Jahren Unsummen an Geld gehortet. Insgesamt 1,73 Billionen Euro lagern daher inzwischen auf den Konten der Bürger, allein im Jahr 2020 kamen unglaubliche 182 Milliarden Euro dazu. Ein wichtiger Treiber: ausgezahlte Leistungen der Lebensversicherer. Laut GDV-Jahrbuch „Die deutsche Lebensversicherung in Zahlen 2020“ flossen

alleine aus fälligen Policen rund 86 Milliarden Euro – oder 236 Millionen Euro pro Tag. Das Geld wartet auf Wiederanlage – und fristet leider häufig ein unverzinstes Dasein auf Sparbüchern. Dabei drängt sich die Frage förmlich auf: Warum eigentlich?

Denn gleichzeitig sind die Menschen wegen schlechter Renditeaussichten oder geforderter Negativzinsen immer häufiger unzufrieden mit ihren Banken

und Sparkassen. Zu recht: Immer mehr Kreditinstitute nehmen zu ihrem Kundenbestand Kontakt auf, um mit ihm über Negativzinsen zu sprechen. Beschönigende Begriffe wie Verwahrentgelte oder Guthabengebühr können nicht mehr darüber hinwegtäuschen, dass die Banken auch ihrer langjährigen Kundschaft ans Geld wollen – nachdem es zunächst nur Neukunden getroffen hatte. Dabei kann von Einzelfällen längst nicht mehr die Rede sein. So berichtet zum Beispiel das Verbraucherportal Biallo von inzwischen rund 380 Instituten, die Negativzinsen erheben. Die Experten rechnen damit, dass bis Jahresende mehr als jedes zweite Geldhaus das Vermögen der Kunden nur noch gegen Gebühr verwahrt. Noch alarmierender klingen die Zahlen des Onlinevergleichers Verivox: Dort hat man bisher 89 Kreditinstitute ermittelt, bei denen sogar bereits ab einem Gesamtguthaben von 50.000 Euro zur Kasse gebeten wird.

Hohes Maß an Sicherheit plus Chancen auf Wertentwicklung

Beste Voraussetzungen, das Thema Wiederanlage anzusprechen – und auch andere vermögende Zielgruppen zu sensibilisieren. Denn es gibt sie ja – die Alternativen in der Versicherungswelt: Policen wie die Gothaer Index Protect verbinden zwei Faktoren auf ideale Weise miteinander. Die innovative Rentenversicherung bietet nicht nur bei der Wiederanlage ein hohes (bis zu 100-prozentiges) Maß an Sicherheit – ein Aspekt, den klassische Anlageformen wie der Aktienkauf nicht abbilden, dem Durchschnittsanleger aber immer noch wichtig sind (siehe Infos links). Gleichzeitig ergeben sich durch eine professionelle Multi-Asset-Anlagestrategie Chancen auf eine positive Wertentwicklung. Kurz: Rendite statt Kosten – und das auf einem Sicherheitsniveau, das die Kundschaft selbst bestimmen kann. Sparbuch und Bankkonto können da nicht mithalten.

Das gute alte Sparbuch: Gefragt wie selten – oder Auslaufmodell?

Das wichtigste Anliegen bei der Geldanlage ist weiterhin die Sicherheit mit 46 Prozent. Das ergab eine repräsentative Studie zum Anlageverhalten in Deutschland, die die Gothaer Asset Management AG (GoAM) von der forsa Politik- und Sozialforschung durchführen ließ. Bleiben die Deutschen dem Sparbuch treu – komme, was wolle? Tatsächlich sieht es eher nach einem klaren Wandel aus: Die Bedeutung der Sicherheit

bleibt zwar auf hohem Niveau, sinkt aber stetig. 2020 war dieser Aspekt noch 52 Prozent der Menschen am wichtigsten, 2019 sogar 57 Prozent. Hingegen ist der Wunsch nach Flexibilität gewachsen. Spielte dies 2020 noch für 31 Prozent die wichtigste Rolle, sind es mittlerweile schon 36 Prozent. Für Makler und Maklerinnen ergeben sich so beste Chancen, Kundschaft für renditestärkere Anlageformen zu sensibilisieren.



Geldanlage für die Enkel: Das Sparschwein ist nett gemeint, Rendite gibt es aber nicht.

BIPRO

Ausgezeichneter Service – auch für das Maklerbüro

Deutsche Versicherungsbörse zeichnet Gothaer aus. BiPRO-Service ab sofort auch vor Ort.

Die BiPRO-Normen revolutionieren die Branche seit Jahren. Aber wie eine Umfrage der Deutschen Versicherungsbörse (dvb) ergeben hat, kennen und nutzen einige Maklerinnen und Makler die Vorteile der neuen IT-Lösung offenbar noch gar nicht. Die Gothaer bietet ihren Vertriebspartnerinnen und -partnern ein umfangreiches Angebot an BiPRO-Services. Verschiedene bereits umgesetzte digitale Prozesse von der Tarifierung und Online-Antragseinreichung bis hin zum Dokumentenabruf und der Online-Courtageabrechnung erleichtern das

Tagesgeschäft. Persönliche Betreuer und Betreuerinnen vor Ort, der Gothaer Beratungs- und Vertriebservice (GoBV) und auch das Team der Maklerregistrierung (maklerregistrierung@gothaer.de) unterstützen beim Start in die BiPRO-Welt gerne mit Rat und Tat.

Die Deutsche Versicherungsbörse hat den Einsatz jetzt belohnt und die Gothaer mit dem „Makler-Audit Silber“ ausgezeichnet. Damit hat die Gothaer ihren Erfolg aus dem Vorjahr wiederholt und erneut bewiesen, „beste technische Vertriebsunterstützung für Versicherungsmakler“ zu bieten. Und auch

2021 steht das Thema weit oben auf der Agenda, sagt Partnervertriebschef Ulrich Neumann – und meint neben der Weiterentwicklung der BiPRO-Services auch die personelle Verstärkung für die technische Unterstützung von Vertriebspartnerinnen und -partnern.



Mehr zum Thema BiPRO im neuen e-GoNews Online-Magazin.

Steigende Renditen gibt es auf dem Sparbuch schon lange nicht mehr – ein Grund, nach Alternativen zu gucken.



Der Produkt-Check

Kein Sparbuch, sondern besser: Gothaer Index Protect ist die Alternative für alle, die Minuszinsen nicht wollen.

Mit der Gothaer Index Protect bieten unabhängige Vertriebspartner ihren Kunden die Chance, angespartes Vermögen risikofrei zu investieren, ohne Ersparnisse im aktuellen Zinstief zu verlieren. Gothaer Index Protect ist eine innovative

Rentenversicherung, die sichere Anlage mit der Beteiligung an der positiven Wertentwicklung eines Multi-Asset-Index kombiniert. Lediglich zwei Entscheidungen hat der Kunde zu treffen: Wie lange und mit welcher Beitragsgarantie lege ich mein Geld an?

So einfach ist der Weg zu Beitragsgarantie und Renditechancen:

Schritt 1	Beitrag festlegen: Schon ab 5.000 Euro
Schritt 2	Laufzeit festlegen: Zwischen 5 und 15 Jahren
Schritt 2	Beitragsgarantie festlegen: 100 % Maximale Sicherheit 90 % Hohe Sicherheit mit noch attraktiveren Renditechancen



Die Vorteile des Kunden im Überblick

- Garantierte Rente oder garantierte Kapitalabfindung zum planmäßigen Rentenbeginn
- Zusätzliche Ertragschancen durch die Beteiligung an der positiven Wertentwicklung eines Index
- Wählbare Beitragsgarantie
- Todesfallschutz während der gesamten Vertragslaufzeit
- Geld-zurück-Garantie bei Tod vor dem planmäßigen Rentenbeginn
- Kapitalentnahmen vor und nach Rentenbeginn
- Verlängerungsphase: Das Geld auch nach dem Ablauftermin liegen lassen und später variabel die Rente oder die Kapitalabfindung in Anspruch nehmen

Die Einmalbeitragspolice überzeugt mit der Kombination aus langfristiger Sicherheit und Renditechancen.

Doppelter Steuervorteil möglich!

1. Alle bis zum Rentenbeginn erwirtschafteten Kapitalerträge bleiben steuerfrei.
2. Bei einer Kapitalauszahlung bleibt die Hälfte der Kapitalerträge steuerfrei, wenn die Auszahlung nach Vollendung des 62. Lebensjahres erfolgt und der Vertrag mindestens 12 Jahre bestanden hat.

Gothaer Index Protect passt für jede Zielgruppe

- **Sparer**, die ein Vermögen erarbeitet und angespart haben und z.B. eine Wiederanlage mit fünfjähriger Laufzeit suchen
- **Firmenkunden (KMU)**, die ihre Rücklagen sicher und ohne Verwahrentgelt anlegen möchten
- **Bestandskunden**, die Geld aus einer ablaufenden Versicherung erhalten
- **Erben**, die ihr Kapital gewinnbringend und sicher anlegen möchten
- **die Generation 50+**, die Rücklagen für ihren Ruhestand erzielen möchte



www.makler.gothaer.de/indexprotect

TIPPS & TERMINE

Zum Anhören



Torsten Jasper und Nicolas Vogt
Makler und Vermittler Podcast

Aktuelle Trends, neue Produkte, spannende Hintergründe und aufregende Geschichten: Im größten und unabhängigen B2B-Podcast der Versicherungswelt erfahren Maklerinnen und Makler immer und überall, was die Branche gerade bewegt. Dienstleister stellen ihre Services vor, Vermittlerinnen und Vermittler berichten aus dem Arbeitsalltag und Fachleute geben wichtige Tipps für den Vertrieb. Mehr als 100 Folgen haben Torsten Jasper und Nicolas Vogt bereits veröffentlicht, keine davon dauert länger als eine Stunde.

Kostenlos reinhören unter:
www.vertriebsansatz.de

Zum Informieren



Andreas Eckstein, Axel Liebetau, Lukas Nolte
Insurance & Innovation 2021

Mehr Digitalisierung, mehr Regulierung, niedrige Zinsen. Die Versicherungswelt verändert sich rasant – und jetzt kommt auch noch Corona. Radikale Innovationen, konsequente Kundenorientierung und neue Technologie bieten Chancen, sich zu erneuern und fit für die Zukunft zu machen. Anhand von konkreten Beispielen aus der Praxis beschreibt dieses Buch, wie sich die aktuellen Herausforderungen bewältigen lassen. Ein spannender Blick von heute auf morgen und übermorgen.

170 Seiten; ISBN: 978-3-96329-369-6; 36,00 Euro; Verlag Versicherungswirtschaft

Zum Abonnieren



Verlag Versicherungswirtschaft
Newsletter: VWheute-Tagesreport

Täglich wissen, was die Branche bewegt. Egal ob für Vermittlerinnen oder Vermittler, Maklerinnen oder Makler, Managerinnen oder Manager – jeden Morgen liefert der Newsletter VWheute-Tagesreport des Verlags Versicherungswirtschaft einen Überblick über relevante Versicherungsthemen aus Politik und Wirtschaft und ordnet sie ein. Für einen informierten Start in den Tag.

Kostenlos abonnieren unter:
www.vvw.de

Impressum GoNews

Exklusive Zeitung der Gothaer für Vertriebspartner
Ausgabe Mai 2021

Herausgeber:
Gothaer Allgemeine Versicherung AG
Arnoldplatz 1, 50969 Köln
Verantwortlich für den Herausgeber:
Ulrich Neumann, Leiter Partnervertrieb,
Astrid Hemmersbach-Mathen, Presse und Unternehmenskommunikation
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:
Oliver Hardt (Fotoredaktion), Nina Schwarz,
Malte Säger, Achim Schneider, Alexander Siebert
Gestaltung:
Stephan Kuhlmann
Fotos und Grafiken: iStock, privat, Gothaer
Druck: Melter Druck, Mühlacker

GONEWS GOES DIGITAL

Neu in der Gothaer-Welt: Die GoNews werden ab sofort zum Online-Magazin

Mit dieser Ausgabe werden die GoNews digital. Ab sofort startet das Hintergrundmagazin e-GoNews im Internet unter www.e-gonews.de – und bietet dort genauso interessante und wichtige Beiträge wie bisher auf Papier.



An dieser Stelle beginnt eine neue Ära. Diese Mai-Ausgabe ist die letzte GoNews, die es als gedruckte Zeitung gibt. Nach 13 Jahren Papier, wechselt die exklusive Zeitung der Gothaer für Vertriebspartner ins Internet – um künftig schneller, dreimal im Jahr, jedoch gibt es online künftig monatlich ein bis zwei weitere Themen. Darüber hinaus werden die Nachrichtenangebote der Gothaer im Internet intelligent miteinander vernetzt. Klassisches Szenario: Wenn eine aktuelle Meldung aus dem Maklerblog das Interesse der Leserschaft weckt, gelangt sie schnell und einfach per Link

direkt zu den e-GoNews – und wird dort mit entsprechenden Hintergründen ergänzt. Inhaltlich führt das Online-Magazin das Konzept seines Vorgängers in Papier fort. Das bedeutet, dass die e-GoNews auch weiterhin Zukunftsthemen abbilden, Themen vertiefen und sie einordnen – in interessanten Dossiers, Reportagen oder Interviews.

Darüber hinaus wird auch der Draht zur Kundschaft in der Online-Umgebung der e-GoNews kürzer. Wenn zum Beispiel ein Artikel interessant ist, können Maklerinnen und Makler ihn einfach direkt teilen; per Mail oder Direktnachricht

versenden, in den sozialen Netzwerken verbreiten oder während der Beratung darauf verweisen. Damit sind die e-GoNews nicht nur Hintergrundmagazin, sondern werden zum Verkaufstool.

Vier Vorteile für den Vertrieb

- e-GoNews lesen – auf Laptop, Smartphone, Tablet; immer, überall.
- e-GoNews nutzen – um Themen zu verstehen, Hintergründe zu durchleuchten, Meinungen einzuordnen.
- e-GoNews teilen – in E-Mail, Social Media, Chat-Nachricht oder im Verkaufsgespräch.
- e-GoNews immer wieder besuchen – um nichts zu verpassen.



Spannende Themen, interessante Hintergründe – aufbereitet in einem modernen Design: Die e-GoNews bieten beste Übersicht und hohen Lesekomfort – egal auf welchem Endgerät.



So können Sie die neuen e-GoNews lesen

Der schnellste Weg ist der über die Website www.e-gonews.de Mit dem Smartphone oder Tablet können Sie den unten stehenden QR-Code scannen.

Und wenn Sie Fragen haben, schreiben Sie an: makler@gothaer.de

