

GoNews

Exklusive Zeitung der Gothaer für ihre Vertriebspartner

Top-Themen

GEWERBEPROTECT

Mehr Betriebsarten, mehr PlusBausteine

Seite 5

ZAHNZUSATZ

MediZ Duo: Rundumschutz in einem Tarif

Seite 7



TRÜFFELSUCHER

SNOOPR findet optimales Produkt

Seite 9

Außerdem

PRODUKT NEWS

- Industriehaftpflicht erneut verbessert 4
- Neuer Tarifrechner für Komposit Privat 4
- Unternehmer-Police: Moderner Multiliner 5
- Neue Arbeitskraftabsicherung 6
- GoVital: Gesund leben, Geld sparen 6
- MediSafe für niedrige Beiträge im Alter ... 7

SERVICES

- Gesundheitssystem: Was ändert sich? 2
- Interview: Zukunft der Mobilität 3
- Das bringen die neuen Netzwerk-Events ... 8
- Cyberpolice jetzt auch für Neukunden 10
- VHS-Pflicht für Immobilienverwalter 10
- „Zielgruppenprofi“ gewinnt Award 10
- Vivy: Digitale Gesundheits-Akte 10
- Der neue Markenauftritt der Gothaer 11
- BiPRO: elektronische Courtageabrechnung 11
- Mitglieder-Schutzbrief neu verlängert 11

PORTRÄT

- Die HVS: Persönlich statt total digital 12

Neue Folge von MaklerTV

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

www.makler.gothaer.de/maklertv



STICHWORT FÄHIGKEITENSCHUTZ

Neu: Rundum-Paket zur Absicherung der Arbeitskraft – endlich für jede Berufsgruppe

Top im Wettbewerbsvergleich, einfach im Abschluss: Das neue Vertriebskonzept zur Arbeitskraftabsicherung bietet eine ganzheitliche Lösung für die Anforderungen des Marktes.

Das Problem ist schon lange offensichtlich, eine Lösung gab es bislang nicht. Viele Menschen konnten die eigene Arbeitskraft selbst dann nicht durch eine Berufsunfähigkeitsversicherung schützen, wenn sie es wollten. Aufgrund des Berufes waren die Beiträge für Maurer, Dachdecker oder anderweitig körperlich arbeitende Menschen einfach zu teuer, das Eintrittsalter zu hoch oder der Gesundheitszustand zu schlecht.

Doch damit ist jetzt Schluss. Mit dem neuen Konzept der „Arbeitskraft-

absicherung“ (AKS) bietet die Gothaer ihren Vertriebspartnern für jede Berufsgruppe eine passende Lösung – und damit einen Zugang auch zu neuen Kundengruppen. Das neue Rahmenkonzept zur Arbeitskraftabsicherung beinhaltet mehrere aufeinander abgestimmte Produktlösungen aus dem BU-Bereich – wie die am Markt bereits bewährte SBU Plus und Premium.

Das neue Zauberwort aber heißt Gothaer Fähigkeitenschutz. Damit können Makler ab sofort die Grundfähigkeiten ihrer Kunden absichern

– egal, welcher Berufsgruppe sie angehören. Dazu zählen unter anderem Fähigkeiten wie Sehen, Gehen oder Heben und Tragen. Selbst, wer nur eine dieser abgesicherten Fähigkeiten verliert, erhält bereits die vereinbarte Rentenleistung. In den Kategorien Basis, Plus und Premium können insgesamt bis zu 18 Fähigkeiten abgesichert werden.

Darüber hinaus ist auch ein neues Krankentagegeldprodukt Teil des Konzepts (Lesen Sie bitte auch den Artikel auf Seite 6).

EDITORIAL

Lieber Vertriebspartner,

am Ende des Jahrhundertsssommers legt die Gothaer richtig los. In Vorbereitung des Jahresendspurts bieten wir Ihnen und Ihren Kunden neue Produkte, die es in sich haben. Besonders ans Herz legen möchte ich Ihnen in dieser Ausgabe der **GoNews** zwei Angebote, die für mich zu echten Wirkungstreffern beim Vertrieb werden.

Das ist zum einen unser neues Konzept der Absicherung der Arbeitskraft. Fast jeder fünfte Ihrer Kunden zählt die Berufsunfähigkeitsversicherung zu den wichtigsten Policen im Leben. Allerdings können sich viele den Schutz wegen der hohen Beiträge für ihre Berufsgruppe nicht leisten. Wir machen Schluss damit: Unsere sogenannte

„AKS“ bietet künftig auch körperlich tätigen Personen wie Handwerkern Schutz (siehe nebenstehenden Artikel und auf Seite 6). Das zweite Highlight ist die Zahnzusatzversicherung MediZ Duo. Während gesetzliche Kassen ihre Leistungen weiter streichen, können sich Ihre Kunden mit dem neuen Dental-Tarif günstig absichern (Seite 7).

Auch unsere Aktivitäten in Sachen Digitalisierung haben die Themen dieser Ausgabe der **GoNews** bestimmt.

Damit bleiben die **GoNews** Ihr Info-Medium Nummer eins – in Print, als App, im Web.

Viel Spaß beim Lesen.

Ihr

Ulrich Neumann, Leiter Partnervertrieb



LEITMESSE

Gothaer auf der DKM mit neuen Produkten

Eigener Stand, eigener Workshop, zwei Kongresse: Auch in diesem Jahr ist die Gothaer auf der Leitmesse DKM wieder besonders aktiv und präsentiert im Rahmen des Programms neue Produkte in allen Sparten.

Die DKM ist als Leitmesse der Branche die zentrale Plattform für den Austausch zwischen Vertriebspartnern und Versicherern. Im vergangenen Jahr haben fast 300 Aussteller, mehr als 15.000 Teilnehmer und rund 10.000 Besucher teilgenommen. In diesem Jahr öffnet die DKM vom 23. bis 25. Oktober ihre Türen.

Auch die Gothaer ist dabei und präsentiert Produktneuheiten in allen drei Sparten – am eigenen Stand und im Programm des Messe-Programms. Gothaer-Vorstand Oliver Schoeller und Kabil Azizi, Vertriebskoordinator im Bereich Krankenversicherung, stellen in einem Workshop (24. Oktober, 11.30 Uhr) die neue Zahnzusatzversicherung MediZ Duo vor. Zudem präsentiert Ralf Dietrich, Leiter Komposit Makler Entwicklung und

Services, am 25. Oktober um 13 Uhr die neuen Vorteile der Gothaer GewerbeProtect, die jetzt noch mehr Leistungen bietet. André Schröter, Vertriebskoordinator Leben, informiert zum Thema Arbeitskraftabsicherung (24. Oktober, 14 Uhr).

Übrigens: Auch diesmal wird der Karikaturist Stefan Wirkus am Stand der Gothaer (Halle 4, C09) auf dem iPad Porträts der Besucher zeichnen – als Souvenir zum Mitnehmen.



Treffpunkt auf der DKM: der Stand der Gothaer.

ARBEIT DER NEUEN BUNDESREGIERUNG

Gesundheit neu gedacht – wohin geht die Reise für die PKV?

Die große Koalition geht nötige Änderungen im Gesundheitswesen an – widmet sich bisher aber vor allem den Gesetzlichen Krankenkassen (GKV). Nun wäre wichtig, sich der Anliegen der Privaten Krankenversicherung (PKV) anzunehmen. Die GoNews fassen zusammen, wo Handlungsbedarf besteht.

Eines muss sich CDU-Gesundheitsminister Jens Spahn sicherlich nicht vorwerfen lassen: Untätigkeit. Während die anderen Ressorts eher mit mäßigem Tempo aus der Sommerpause zurückkehren, arbeitet der 38-Jährige konsequent die „To-do-Liste Koalitionsvertrag“ ab: Durch das Gesetz zur Beitragsentlastung gesetzlich Versicherter sollen Kassenpatienten künftig insgesamt acht Milliarden Euro weniger Beiträge zahlen. Mit dem „Pflegepersonal-Stärkungsgesetz“ und der „Konzertierte Aktion Pflege“ will Spahn die Situation in der Pflege verbessern – und 13.000 neue Pflegekräfte einstellen lassen. Und das Gesetz zur schnelleren Terminvergabe und besseren Versorgung soll ermöglichen, dass auch Kassenpatienten künftig nicht mehr lange auf einen Termin beim Arzt warten müssen. In ländlichen Gebieten soll die Versorgung sogar unter anderem durch Lockerungen im Bereich der Telemedizin und der Fernbehandlung gesichert werden. Kurzum: Spahn liefert – leider aber bisher mit Fokus auf der GKV.

So stellt sich die Frage, wie es um das früher so häufig von Spahn gehörte Bekenntnis zum dualen System aus privater und gesetzlicher Krankenversicherung steht. „Wir führen im Gesundheitssystem nicht den Sozialismus ein“, ließ Spahn zwar im August verlautbaren. Es bleibe unbedingt bei der Vielfalt der Anbieter – und auch private gehörten demnach dazu. Gleichzeitig sehe er allerdings auch großen Reformbedarf in der PKV. Eine Einschätzung, die auch der PKV-Verband teilt – dabei aber zu Recht darauf verweist, dass hierzu vor allem Änderungen der rechtlichen Rahmenbedingungen nötig sind. Oder anders ausgedrückt: Der Ball liegt im Feld der Politik. Die größten PKV-Baustellen im Überblick.

Beitragsanpassungen moderater gestalten

Medizinischer Fortschritt kostet Geld. Auch wenn die Anpassungen über alle angebotenen Tarife in der Regel keinen Vergleich mit den ebenfalls steigenden Preisen in der GKV scheuen müssen, sorgen jedes Jahr Ausreißer-Tarife mit Prämien erhöhungen jenseits der Zehn-Prozentmarke für Negativschlagzeilen. Verantwortlich ist neben der sogenannten medizinischen Inflation selbst aber auch der eng gesteckte gesetzliche Rahmen. Denn eine Beitragsanpassung darf nur erfolgen, wenn die Versicherungsleistungen in einem Tarif nachweislich um mindestens zehn Prozent höher liegen als ursprünglich kalkuliert. Weil die Kosten des medizinischen Fortschritts in Deutschland stetig steigen, müssen die Veränderungen der Vorjahre zwangsläufig in die Beiträge eingekalkuliert werden, sobald der Schwellenwert überschritten wird – dann nur leider meist „auf einen Schlag“. Die Privaten Krankenversicherer fordern deshalb bereits seit Langem, die

Kalkulationsvorschriften zu reformieren, um eine gleichmäßigere Beitragsentwicklung ohne derartige Sprünge zu erreichen. Auch Verbraucherschützer unterstützen eine solche Reform, doch leider hat der Gesetzgeber dies bisher nicht aufgegriffen.

Wettbewerb durch Absenkung der Versicherungspflichtgrenze

Derzeit hat die PKV einen Marktanteil von rund zehn Prozent – die GKV liegt somit bei 90 Prozent. Ein Grund liegt zweifelsohne in den hohen Hürden für den Eintritt in die PKV. Idee des PKV-Verbands: Für mehr Wettbewerb zwischen den Systemen könnte die Absenkung der Versicherungspflichtgrenze sorgen – etwa auf die Hälfte der Beitragsbemessungsgrenze für die Rentenversicherung. Auch der Präsident der Bundesärztekammer (BÄK), Frank Ulrich Montgomery, ist der Meinung, dass man den Menschen die Möglichkeit zu wechseln geben müsse, um so den Wettbewerb fairer zu

gestalten oder überhaupt erst zu ermöglichen. Apropos fair: Zu einem fairen Verhältnis zwischen PKV und GKV könnte auch ein staatlicher Zuschuss für privatversicherte Kinder gehören, findet Hans Olav Heroy, Vorstand der HUK-Coburg Krankenversicherung. Der Gedanke dahinter: Gleiches Recht für alle. Denn in der GKV kostenlos mitversicherte Kinder werden bereits staatlich alimentiert – und zwar auch mit Steuermitteln von PKV-Mitgliedern.

Vergütungssysteme von Ärzten auf den Prüfstand stellen

Es gehört zu den unbequemen Wahrheiten für all diejenigen, die die PKV lieber gestern als morgen abschaffen würden: Die PKV subventioniert die gesetzlichen Kassen seit Jahren mit. Das Zauberwort lautet Mehrumsatz:

Gemeint ist die Summe, die PKV-Anbieter für ihre Versicherten mehr ausgeben als die GKV – zum Beispiel weil



Wir führen im Gesundheitswesen nicht den Sozialismus ein.“

– Jens Spahn, (CDU)
Bundesgesundheitsminister

sie Ärzten höhere Honorare zahlen und teure Originalmedikamente erstatten. Nur Peanuts? Von wegen: Im Schnitt zahlt die PKV für jede ambulante Leistung etwa doppelt so viel wie die gesetzlichen Kassen. Wie das Handelsblatt ausgerechnet hat, würden ohne dieses Geld bundesweit jeder Arztpraxis im Durchschnitt 50.200 Euro fehlen – pro Jahr versteht sich. BÄK-Präsident Montgomery fordert auch vor diesem Hintergrund, endlich die Modernisierung der Gebührenordnung für Ärzte (GOÄ) umzusetzen, die BÄK und

PKV-Verband ausgehandelt haben. Aber unabhängig von einer Reform des GKV-Pendants EBM (Einheitlicher Bewertungsrahmen): Grundsätzlich haben sich Union und SPD zwar darauf verständigt, die Gebührenordnungen sowohl der PKV als auch der GKV zu reformieren. Doch eine – für manche Seiten verlockend klingende – Vereinheitlichung beider Systeme ist im Koalitionsvertrag nicht vorgesehen – und gilt unter Experten schlicht als unmöglich. Denn während der EBM ein Instrument der Mengensteuerung in einem budgetierten System darstellt, muss die GOÄ auch weiterhin ärztliche Leistungen auf dem aktuellen Stand der Medizin abbilden können. Fazit: Eine Modernisierung der Vergütungssysteme ist dringend nötig – und mindestens genauso kompliziert. Und so wundert es nicht, dass erste Ergebnisse der frisch eingesetzten Wissenschaftlichen Kommission für ein modernes Vergütungssystem (KOMV) erst für Ende 2019 erwartet werden.

Fazit: Es muss fairer Wettbewerb her zwischen PKV und GKV

Nach einer Reihe sinnvoller Verbesserungen in der GKV wird es nun Zeit, dass die Politik auch in Sachen PKV liefert: Mit einer längst überfälligen Änderung der rechtlichen Rahmenbedingungen für Beitragsanpassungen wäre schon viel erreicht. Aber auch darüber hinaus muss Jens Spahns Ministerium endlich für fairen Wettbewerb zwischen den beiden Säulen sorgen – denn nur die Politik kann dafür sorgen, dass das duale System in Deutschland zukunftsfähig und erfolgreich bleibt.

Zusatzversicherungen

Schnelle Termine für alle sind zwar gut, die Kassenleistungen selbst bleiben aber weitestgehend unverändert. „Spahn stärkt mit seinen Reformen zwar die GKV, aber die PKV ist dadurch nicht weniger attraktiv“, sagt deshalb Stephan Caspary vom Verband der Privaten Krankenversicherungen e. V. Richtig, denn auch wenn die bisherigen Reformen des Gesundheitsministeriums vor allem die Absicherung von Kassenpatienten aufbessern, sind Zusatzpolicen für all diejenigen, die erstklassig abgesichert sein möchten, unverzichtbar. Für Premienschutz im stationären Bereich, Kostenübernahme bei Zahnersatz oder alternativen Heilmethoden bleiben Zusatzversicherungen auch weiterhin das Mittel der Wahl. Und so lässt sich zum Beispiel durch die zukünftigen Einsparungen in der GKV, die sich aus der Rückkehr zur Beitragsparität ergeben, an anderer Stelle der Versicherungsschutz sinnvoll aufwerten.



Die Zukunft fest im Blick: Der technische Fortschritt und neue Gesetze verändern das Gesundheitswesen maßgeblich.



Zukunftsszenario mit realistischem Hintergrund: Schon bald können Autofahrer zum Beispiel entspannt lesen, während sie ihr Auto zum Ziel bringt.

EXPERTEN IM GESPRÄCH

„Das Auto ist in Zukunft nur Teil eines Gesamtkonzeptes“

Harry Evers, Geschäftsführer der ITS Deutschland und anerkannter Mobilitätsexperte, über die Zukunft des Autos, selbstfahrende Busse und Lkw und warum das Fahrrad in Zukunft das bessere Auto sein könnte.

GoNews: Herr Evers, als Geschäftsführer von ITS (Intelligent Transport Systems) Hamburg 2021 GmbH bereiten Sie den Weltkongress für Mobilität und Logistik 2021 in Hamburg vor. Dabei geht es darum, die Potenziale intelligenter Verkehrssysteme weltweit auszuschöpfen. Wird Hamburg damit zum Zukunftszentrum für Mobilität?

Harry Evers: In gewisser Weise ja. Die Stadt wird die Infrastruktur schaffen, damit beispielsweise Kleinbusse eingesetzt werden können, die zukünftig keinen Fahrer mehr haben. Diese automatisierten Busse bringen unter anderem auf Abruf Fahrgäste zu Bahnhöfen. Das ist einer der ersten Einsätze von selbstfahrenden Autos.

GoNews: Geht es dabei um Visionen, die in der Forschung, in der Planung und zum Teil bereits Realität sind?

Evers: Richtig. Seit circa zehn Jahren ist dieses Szenario in der Forschung und Planung. Auf einem Spezialgelände ein Fahrzeug automatisch von A nach B fahren zu lassen, ist ja inzwischen recht unproblematisch. Die deutlich größere Herausforderung besteht darin, dieses autonome Gefährt auch in den normalen Straßenverkehr zu integrieren. Die schwierigste Hürde ist dabei die absolute Sicherheit, die die Automobilunternehmen garantieren müssen. Das wird dazu führen, dass die Automatisierung in unterschiedlichen Stufen eingeführt wird. Von Jahr zu Jahr wird die Technik und

die erforderliche Infrastruktur besser, und am Ende ist das Fahrzeug vollautomatisiert im Straßenverkehr unterwegs.

GoNews: Wie lange müssen wir denn noch warten, bis wir im Auto schlafend von Hamburg nach München fahren können?

Evers: Mit der Bundesbahn können sie das ja schon. Mit dem Auto wird es noch mit ersten Anwendungen vier bis fünf Jahre dauern.

GoNews: Länger nicht?

Evers: Nein. Erste Anwendungen werden dann möglich sein. Auf der Autobahn von A nach B zu kommen, ist für die Ingenieure und Anbieter ja die einfachste Variante. Danach geht es in den Bereich der Kreuzungen und der Einfädelung. Auch dafür gibt es schon Lösungen. Wenn ich in den Innenstadtbereich komme, wird alles natürlich viel komplexer. In der Übergangszeit ist die technisch schwierigste Herausforderung, das selbstfahrende Auto durch einen Verkehr zu steuern, indem noch Menschen hinterm Lenker unvorhersehbar reagieren können. Bis auch das gelingt, wird es zehn bis 15 Jahre dauern.

GoNews: Heißt das aber auch, in spätestens 50 Jahren wird der Autoverkehr völlig autark ablaufen?

Evers: Ja, das wird so sein. Damit wiederum ist auch ausgeschlossen, dass es nach menschlichem Ermessen noch Unfälle und Tote im Verkehr gibt. Wir dürfen schließlich nicht vergessen, dass durch Mobilitätsunfälle weltweit jährlich viel mehr Menschen sterben als durch Kriege.

GoNews: Wer ist denn bei einem Auto, das selbstständig fährt, für Zusammenstöße und Unfälle verantwortlich?

Evers: Da müssen in der Tat neue Regeln und Gesetze erarbeitet werden. Wenn ich in einem Auto sitze und gar nichts mehr tun muss, kann ich auch keine Schuld haben, wenn etwas passiert. Dafür werden wohl die Hersteller geradestehen müssen. Für diese Zukunftsprobleme gibt es allerdings noch keine Lösungen. Aber auch in diesem Bereich ist es so: die Versicherer befassen sich längst und sehr intensiv mit diesem Thema. Schon jetzt wird ja durch Sensoren, Kameras und Warnsignale gerade auch für ältere Menschen das Autolenken viel sicherer. Unfallschäden gehen zurück. Das wird sich beispielsweise auch auf die Versicherungsprämien auswirken.

GoNews: In Großstädten ist besonders der motorisierte Verkehr so stressig wie nie zuvor. Sollen wir denn glauben, die predigen: Das Fahrrad ist das Auto der Zukunft?

Evers: In einigen Bereichen schon. Das Thema Sport und Bewegung wird auch immer wichtiger. Und da sind Fahrräder, vor allem auch E-Bikes, eine Alternative. Die machen mehr Spaß.

GoNews: Über wichtige Verkehrsadern der Metropolen steuern täglich 30.000 und mehr Menschen in die Zentren. Wären die alle mit

Fahrrädern unterwegs, gäbe das nicht ein ebenso gefährliches Chaos wie jetzt mit den Autos?

Evers: Dann schauen Sie mal nach Dänemark. Da sind die Fahrradwege so breit wie bei uns die Autostraßen. Es ist eine Frage der Einstellung. Ein eigenes Auto muss nicht sein. Für junge Leute wird diese Haltung schon immer selbstverständlicher. Sie sehen ein, dass es sinnvoller ist,



„In Dänemark sind die Fahrradstraßen so breit wie bei uns die Autostraßen.“

– Harry Evers,
CEO ITS Deutschland

Mobilität gemeinsam zu organisieren. Auf diese neuen Bedürfnisse muss sich die Industrie mit entsprechenden Alternativen und Angeboten einstellen.

GoNews: Wenn dem selbstfahrenden Auto die Zukunft gehört, gilt das auch für Lkws und Busse und Taxen?

Evers: In der Tat. Berufe wie Bus-, Taxi- oder Lkw-Fahrer werden irgendwann nicht mehr benötigt. Oder sagen wir es anders: der Taxiunternehmer sitzt dann Zuhause und organisiert seine drei Taxen ohne Chauffeur.

GoNews: Ältere Menschen werden wohl Autobesitzer bleiben. Werden aber unsere Enkelkinder noch ein eigenes Auto haben?

Evers: Eindeutig nein. Sie werden sich ein Auto leisten können, aber keines wollen. Wenn sie etwas brauchen, das sie von A nach B bringt, bieten sich ihnen verschiedene Möglichkeiten. Eine kann ein Auto sein, das sie sich mit Nachbarn oder anderen teilen. Autos werden in der Zukunft viel effizienter genutzt. Die Kosten, die unsere Enkelgeneration so einspart, investiert sie lieber in neueste Internet- oder Kommunikations-Technik.

GoNews: Und was wird aus der stolzen deutschen Autoindustrie?

Evers: Die orientiert sich um. VW beispielsweise gab gerade bekannt, dass es die Einstellung von Software-Ingenieuren mehr als verzehnfachen wird. Das Automobil selbst ist in Zukunft in der Produktion nur noch ein Teil eines gesamten Mobilitätskonzeptes. Der Kunde bekommt mit seinem selbstfahrenden Wagen auch einen komplett vernetzten Arbeitsplatz und das neueste Entertainment-Angebot sowieso.

Das macht die ITS



Mit der Unterstützung des Volkswagen-Konzerns und mehr als 100 Zusagen von Industrie, Forschung und Verbänden wird Hamburg in den nächsten Jahren ein Test- und Erprobungsumfeld für Zukunftstechnologien, an dessen Ende 2021 der Weltkongress für Mobilität und Logistik steht. Als Geschäftsführer ist der Ingenieur Harry Evers der entscheidende Mann bei der Umsetzung.



Fahrradparkplatz in Kopenhagen: Dänemarks Hauptstadt gilt als Fahrrad-Hochburg. Schon 2016 gab es in der Stadt mehr Fahrräder als Autos.



Perfekte Logistik: Für Hersteller und Handelsbetriebe ist nicht nur der Warenverkehr wichtig, sondern auch die Absicherung der Risiken.

INDUSTRIEHAFTPFLICHTVERSICHERUNG – RENEWAL 2018

Die neue Industrie-Police: Premiumprodukt erneut verbessert

Die Verbesserungen der Gothaer Industriehaftpflichtversicherung für Hersteller und Handelsbetriebe zu Beginn des Jahres 2018 haben sich gelohnt. Die Erweiterungen werden vom Markt überaus positiv beurteilt.

Die angekündigte Renewal-Phase für 2018 hat die Gothaer zum Anlass genommen, die bereits mehr als wettbewerbsfähige Gothaer Industriehaftpflichtversicherung (IPO) für Hersteller und Handelsbetriebe noch einmal deutlich zu verbessern und das Premiumprodukt „Gothaer Industriehaftpflichtversicherung für Hersteller und Handelsbetriebe 2018“ einzuführen. Der Erfolg gibt dem

Versicherer recht: Die Rückmeldungen aus dem Markt sind überaus positiv. Insbesondere die innovativen Verbesserungen des Produktes werden gelobt. Bei der Überarbeitung wurde die bewährte Struktur der Police beibehalten, allerdings um einige attraktive Features erweitert, beispielsweise die Rückrufkostendeckungen. Das bedeutet, dass ab sofort standardmäßig die Mitversicherung einer Produkt-Rückrufkostenversicherung (Ausnahme:

Kraftfahrzeuge oder Kraftfahrzeugteile, -zubehör und -einrichtungen) mit einer Deckungssumme von fünf Millionen Euro in der IPO enthalten ist.

Bewährte Struktur, aber neue und attraktive Features

Außerdem lässt sich die Rückrufkostendeckung für Kraftfahrzeuge oder Kraftfahrzeugteile, -zubehör und -einrichtungen einschließlich einer

Eigenrückrufdeckung aus Lieferungen an den After-Sales-Markt optional vereinbaren.

Doch damit nicht genug. Bei Vermögensschäden fällt das bisherige Sublimit weg. In der neuen Police gibt es nur noch eine pauschale Deckungssumme für Personen-, Sach- und Vermögensschäden, die standardmäßig fünf Millionen Euro beträgt. Und auch bei den Sublimits setzt die Gothaer auf Vereinfachung

und Einheitlichkeit: So liegt dieses nun bei 300.000 Euro für einige wenige Deckungserweiterungen. Für alle übrigen Erweiterungen steht die Vertrags-Deckungssumme in voller Höhe zur Verfügung.

Mehr Infos zur Gothaer Industriehaftpflichtversicherung gibt es beim zuständigen Maklerbetreuer.

www.makler.gothaer.de/ipo

Das sind die verbesserten Deckungs-Highlights

- Bei Abhandeln von Schlüsseln und Codekarten gilt das Sublimit nur noch für Folgeschäden.
- Erhöhung des Sublimits für Mietsachschäden an beweglichen Sachen auf 300.000 Euro.
- Mitversicherung von Nachbeserungsbegleitschäden einschließlich Folgeschäden wie Betriebsunterbrechung und Produktionsausfall mit einem Sublimit von 300.000 Euro.
- Ansprüche aus Benachteiligungen ohne Sublimit versichert.
- Mitversicherung von gewerblichen Schutz- und Urheberrechten mit einem Sublimit von 300.000 Euro.
- Mitversicherung von Ansprüchen aus fehlerhafter Verifizierung von Seecontainern nach SOLAS mit einem Sublimit von 300.000 Euro.
- Verlängerung der Gewährleistungsfrist auf sechs Jahre.
- Generelle Mitversicherung der Haftung aus branchenüblichen Einkaufsbedingungen.
- Rückrufkostendeckungen auch ohne das Erfordernis eines drohenden Personen- und/oder Sachschadens. Gesetzliche Verpflichtung zum Rückruf notwendig.
- Eigenrückruf aus Lieferungen an den After-Sales-Markt bei optionaler Vereinbarung der Kfz-Rückrufkostendeckung.

ONLINE-TOOL

Neuer Tarifrechner für Privatkundengeschäft

Online und in Echtzeit: Mit der neuen Web-Anwendung bietet die Gothaer ihren Vertriebspartnern ein browserbasiertes Tool für Tarifierung, Vorschlag und Antrag im privaten Kompositbereich.

Tarifierung, Vorschlag und Antrag online: Die neue Arbeitsumgebung der PK-Tarifrechner wird Maklern den Alltag deutlich erleichtern – und sorgt durch integrierte Gesundheits- und Risikochecks bis hin zur Dunkelverarbeitung der Anträge für Gewissheit in Echtzeit. Größter Vorteil für Makler: Mit dem Online-Antrag gewinnen sie vor allem eines: Zeit – für mehr Kunden und mehr Geschäft.

Highlights der neuen PK-Tarifrechner im Überblick:

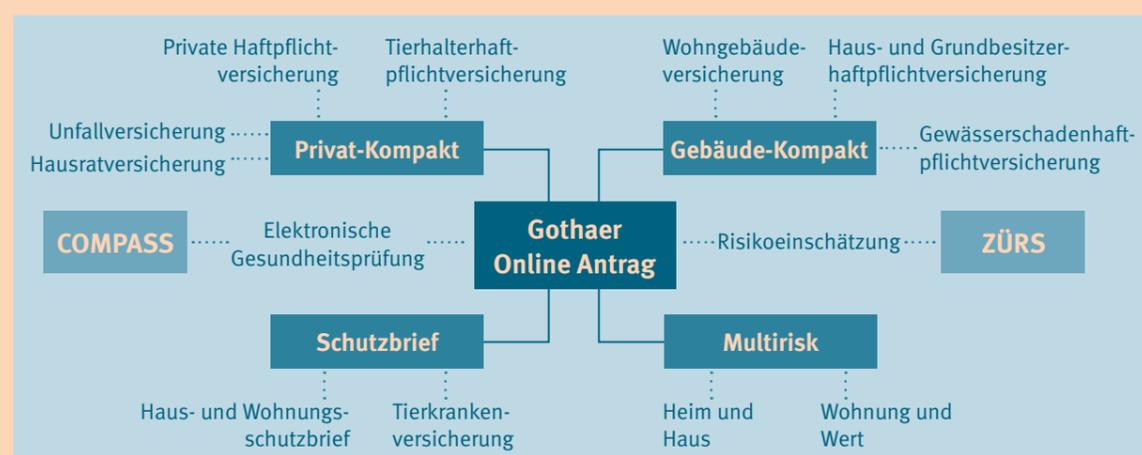
- Anträge können nach vollständiger Aufnahme direkt elektronisch verwendet werden.
- Speichern von Vorgängen und Wiederaufruf/Weiterbearbeitung dieser Vorgänge mit einer Vorhaltezeit von 90 Tagen.
- Änderungsgeschäft auf die dem Anwender gehörenden Bestandsverträge.
- Einführung eines abweichenden Kontoinhabers bei Lastschrift-Mandaten.
- Erweiterung bei der Eingabe von Adressen.

Um den Online-Antrag nutzen zu können, benötigen Vertriebspartner eine persönliche Benutzererkennung von der Gothaer. Hierfür steht

der Branchenstandard „easyLogin“ zur Verfügung, der darüber hinaus noch weitere zahlreiche Vorteile – nicht nur bei der Gothaer – bietet:

- Kostenlose Anmeldung ohne zusätzliche Verpflichtungen und zu jeder Zeit ohne besondere Fristen kündbar.

www.makler.gothaer.de/onlineantrag



Diese Produkte umfassen die neuen Tarifrechner

- Privathaftpflicht, Tierhalterhaftpflicht, Hausratversicherung, Unfallversicherung
- Verbundene Wohngebäudeversicherung, Haus- und Grundbesitzerhaftpflicht, Gewässerschadenhaftpflicht
- Tierkrankenversicherung, Haus- und Wohnungsschutzbrief
- Heim&Haus und Wohnung&Wert

GOTHAER UNTERNEHMER-POLICE

Modernisierter Multiliner: Never change a winning product!

Seit 20 Jahren setzt die Gothaer mit der Unternehmer-Police auf ein Multiline-Produkt für produzierende Unternehmen und Großhandel. Erweiterungen machen sie jetzt noch besser.

Never change a winning team! Was für erfolgreiche Sportmannschaften gilt, könnte in leicht abgewandelter Form auch der Leitsatz für die Gothaer Unternehmer-Police (GUP) sein: Never change a winning product! Deshalb bleibt in Sachen Flexibilität und Kundennutzen bei der GUP alles beim Alten.

Das spartenübergreifende Baukastenprinzip hat sich bewährt und ermöglicht eine individuelle Absicherung – ganz nach dem Bedarf des

Kunden. Das Erfolgsrezept des Produktes liegt dabei im durchgeschriebenen Wording.

Geltungsbereich und Sublimits wurden erweitert

Eine Police, ein Bedingungsnetzwerk, ein Beitrag sowie ein spartenübergreifender Underwriter machen die Absicherung sowohl für den Unternehmerkunden als auch für den betreuenden Makler einfach und unkompliziert. So werden Versicherungslücken und

Überschneidungen genauso effizient vermieden wie unterschiedliche Meldefristen und Beitragsfälligkeiten.

Dennoch hat sich die GUP weiter verbessert. Die Regelungen „neue hinzukommende Betriebsgrundstücke“ sowie die „Außenversicherung“ wurden durch die Regelung „Unbenannte Versicherungsorte“ ersetzt und sowohl zum Geltungsbereich als auch zu den Sublimits erweitert.

→ www.makler.gothaer.de/gup

Die GUP-Highlights im Überblick

- **Kostenlose Wertermittlung** durch die qualifizierten Underwriter der Gothaer.
- **Sachversicherung:** Erweiterung des Geltungsbereichs durch Aufnahme der Regelung „Unbenannte Versicherungsorte“ und damit verbunden zum Geltungsbereich sowie den Sublimits. Erhöhung der Sublimits; unter anderem auch zu Einbruch-Diebstahl. Ergänzung um weitere Kostenpositionen wie zum Beispiel Regiekosten, Aufräumkosten für Bäume.
- **Haftpflichtversicherung:** Implementierung der aktuellen Gothaer Industrie-Haftpflicht-

Police (IPO 2018) mit allen Verbesserungen – zum Beispiel mit der standardmäßigen Produkt-Rückrufkostendeckung. Hohe Deckungssummen und erhöhte Sublimits, zum Beispiel für Mietsachschäden an beweglichen Sachen auf 300.000 Euro. Mitversicherung von Nachbesetzungsbegleitschäden einschließlich Folgeschäden wie Betriebsunterbrechung und Produktionsausfall mit einem Sublimit von 300.000 Euro.

- **Technische Versicherung:** Zeitwertabzug bei Maschinen erst ab dem sechsten Jahr nach der Erstinbetriebnahme – und nicht wie am Markt üblich bereits ab dem zweiten Jahr.

GOTHAER GEWERBEPROTECT

Mehr Betriebsarten, mehr PlusBausteine

Die Gothaer entwickelt den modularen Produktbaukasten der GewerbeProtect (GGP) weiter und ermöglicht Vertriebspartnern attraktive Geschäftsmöglichkeiten im KMU-Segment.

Seit 8. Oktober können Makler mit der GGP ihren kleinen und mittelständischen Gewerbetunden, die mit wenig Aufwand bedarfsgerecht abgesichert sein wollen, das ideale Produkt anbieten. Die Gothaer GewerbeProtect lässt sich auf die individuellen Bedürfnisse des Kunden abstimmen – dank frei kombinierbarer Module.

Neue Ausbaustufe noch attraktiver

Durch die jetzt neue Ausbaustufe wird die GGP für noch mehr Zielgruppen attraktiv. Diese Verbesserungen gelten ab sofort:

- **PlusBausteine:** Zu fast allen Produkten können auch weiterhin zusätzliche PlusBausteine hinzugewählt werden. Die PlusBausteine erweitern die Grunddeckung jeweils um weitere branchenspezifische Leistungsbestandteile. Dabei gibt es neu bis zu zwei PlusBaustein-Varianten, deren Inhalte aufeinander

aufbauen (zum Beispiel durch höhere Entschädigungsgrenzen).

- **Deckungserweiterungen:** Zusätzlich können einzelne Deckungserweiterungen optional zur Grunddeckung unabhängig von den PlusBausteinen gewählt werden, um spezifische Risiken abzusichern. Auch mehrere Deckungserweiterungen pro Produkt sind möglich.
- **Produktgrenzen:** Viele Produktgrenzen der Einzelprodukte werden erhöht. Zusätzlich können bei allen Produkten, bei denen ein Versicherungsort relevant ist, ab sofort beliebig viele Orte versichert werden. Die einzelnen Versicherungsorte können sowohl in Sach-Inhalt als auch in Sach-Gebäude mit unterschiedlichen Gefahren versichert werden.
- **Mehr Betriebsarten und mehr Rechtsformen:** Im Bereich der Inhaltsversicherung können nun auch Betriebe mit erhöhter Einbruch-Diebstahl oder Feuer-Gefährdung abgesichert werden. In der Betriebshaftpflicht ist jetzt auch die Branche Land- und Forstwirtschaft und gewerbliche Tierhaltung versicherbar. Mehr versicherbare Rechtsformen und Zielgruppen bieten neues Geschäftspotenzial in der Vermögensschadenhaftpflicht.
- **Baugewerbe:** Durch die Zusammenlegung der Bedingungsnetze von Bauhaupt- und Baunebengewerbe können noch mehr Mischbetriebe in einer Police versichert werden.

Übrigens: Damit unabhängige Vertriebspartner das Thema gut bei ihren Kunden adressieren können, bietet die Gothaer eine Reihe cleverer und informativer Verkaufsförderungs-Unterlagen. Die gibt es auf einer eigenen Landingpage im Internet.

→ www.gothaergewerbeprotect.de



Präzise Arbeit: Auch für das Baugewerbe ist die neue Ausbaustufe attraktiver geworden.

TIPP: GGP Gruppenunfall



Vom ersten Quartal 2019 an startet das neue Verkaufsprodukt Gruppenunfall ohne Namensnennung für Unternehmen für bis zu 100 pauschal versicherbare Personen.

GGP-Tarifrechner „TR“ bietet maximale Transparenz

Die digitale Unterstützung revolutioniert die Arbeitsabläufe von Maklern im Gewerbebusiness – von der Kundenanfrage bis zur Bestandsbetreuung.

Makler nutzen zur Generierung von Neugeschäft den GGP-Tarifrechner, kurz: TR. Den TR erreichen Makler entweder über www.gothaergewerbeprotect.de, im Maklerportal oder per zugeschickter URL. Vorteil der URL: Hier können auch besondere

Rahmenvereinbarungen abgebildet werden.

So oder so: Im TR lassen sich alle Produkte berechnen und beim Kunden am Point of Sale abschließen. Das Besondere: Der TR fragt ausschließlich diejenigen Eingaben ab, die je nach Produkt und Baustein wirklich notwendig sind. Je nach Branche – Step by Step. Einmal gemachte Angaben werden automatisch dort wiederverwendet, wo sie

für die Tarifierung benötigt werden. Ändert der Makler Deckungssummen, Selbstbeteiligungen oder PlusBausteine, werden die Auswirkungen sichtbar. Der TR bietet maximale Transparenz.

Fazit: Makler können sich ganz komfortabel durch den Antrag führen lassen und sich so umso intensiver ihrem Kunden widmen. Ganz einfach den Versicherungsantrag absenden – und fertig.

NEUES RUNDUM - PAKET

Die Arbeitskraftabsicherung der Gothaer – faire Lösungen für jede Berufsgruppe

Mit dem neuen, aufeinander abgestimmten Vertriebskonzept „Arbeitskraftabsicherung“ (AKS) bietet die Gothaer ihren Vertriebspartnern eine ganzheitliche Lösung für die Anforderungen des Marktes. Das neue Konzept ist top im Wettbewerb und einfach im Abschluss – inklusive eines eigenen, konzeptionellen Rechners.

Das Thema „Absicherung der eigenen Arbeitskraft“ gewinnt am Markt immer mehr an Bedeutung. Bisher konnte die eigene Arbeitskraft überwiegend durch eine Berufsunfähigkeitsversicherung geschützt werden. Eine BU kommt aber für viele Menschen aus verschiedenen Gründen nicht in Frage – zum Beispiel wegen eines zu hohen Beitrages aufgrund der Berufsgruppe, des hohen Eintrittsalters oder des Gesundheitszustandes. Für diese Zielgruppe bietet das Rundumpaket „AKS“ zur Arbeitskraftabsicherung mit dem neuen Gothaer Fähigkeitenschutz eine echte Alternative. Zum neuen Rahmenkonzept gehört außerdem ein neu entwickeltes Krankentagegeldprodukt. Doch der Reihe nach.

Grundfähigkeiten absichern: Sehen, Gehen, Heben, Tragen

Das neue Rahmenkonzept „Arbeitskraftabsicherung“ beinhaltet mehrere aufeinander abgestimmte Produktlösungen. Neben die am Markt bewährten Berufsunfähigkeitsprodukte SBU Plus und Premium der Gothaer Lebensversicherung tritt ab September eine neue, berufsunabhängige Grundfähigkeitsversicherung: der Gothaer Fähigkeitenschutz. Damit erhalten Makler endlich eine Produktlösung für körperlich tätige Personen wie Handwerker, deren Absicherung über die SBU teilweise sehr teuer oder gar nicht möglich ist. Die Grundfähigkeitsversicherung konzentriert sich auf die Absicherung von Fähigkeiten wie Sehen, Gehen, Heben und Tragen oder Handgebrauch. Bereits bei Verlust einer der abgesicherten Fähigkeiten erhält der

Kunde die vereinbarte Rentenleistung. Den Gothaer Fähigkeitenschutz gibt es in den Ausprägungen Basis, Plus und Premium, die sich in der Anzahl der abgesicherten Fähigkeiten unterscheiden. So können maximal bis zu 18 Fähigkeiten versichert werden. Außerdem kann der Schutz ergänzt werden um die Bausteine „Schwere Krankheit“ und „Psyche“. Die Absicherung der Arbeitskraft umfasst nicht nur den längerfristigen Ausfall der Arbeitsfähigkeit, sondern auch den kurzfristigen Wegfall der Arbeitskraft nach Beendigung der Lohnfortzahlung durch den Arbeitgeber. Problem Nummer eins: Das Thema Krankentagegeld ist beratungsintensiv

– und aufgrund der niedrigen Prämien nicht sehr courtagetraglich. Kein Wunder also, dass bisher nur rund acht Prozent der Berufstätigen ein solches Produkt als Ergänzungsversicherung abgeschlossen haben.

Erstmals zwei aufeinander abgestimmte Produkte

Problem Nummer zwei: Aktuell gibt es keinen Anbieter am Markt, der ein passendes Krankentagegeld sowohl für die Berufsunfähigkeits- als auch für die Grundfähigkeitsversicherung anbietet.

Die Gothaer bietet mit ihrem Absicherungskonzept AKS hierfür eine

komplett ineinandergreifende Lösung an. Eine echte Neuheit am Markt: Erstmals gibt es zwei aufeinander abgestimmte Produkte der beteiligten Risikoträger Gothaer Lebensversicherung und der Gothaer Krankenversicherung. Der Vorteil: Das Krankentagegeld kann ohne zusätzliche Gesundheitsfragen beantragt werden. Die Gothaer ist derzeit der einzige Anbieter am Markt, der eine abgestimmte Gesundheitsprüfung zwischen diesen drei Versicherungen anbietet. Darüber hinaus gibt es im Leistungsfall eine gemeinsame Leistungsprüfung. So kann dem Kunden ein nahtloser Übergang zwischen Leistungen aus Krankentagegeld und BU

garantiert werden. Mehr Informationen und intelligente Verkaufsförderungsmaterialien gibt es auch im Maklerportal der Gothaer.

Highlights des neuen Krankentagegeldes

- Einheitliche Gesundheitsprüfung für alle Produktkomponenten.
- Annahme Berufsunfähigkeit = Annahme Krankentagegeld (Kontrahierungszwang), gegebenenfalls mit Zuschlag.
- Definition der Berufsunfähigkeit des Krankentagegeldes ist auf die der Berufsunfähigkeitsversicherer abgestimmt.
- Alle Berufe, die in der Berufsunfähigkeits-/Grundfähigkeitsversicherung versicherbar sind, sind auch im Krankentagegeldtarif (ohne Berufszuschlag) versicherbar.
- Verlängerung der Nachleistungszeit bei Feststellung der Berufsunfähigkeit um weitere drei Monate auf sechs Monate, um lückenlose Leistungsübergänge aus dem Krankentagegeld zu gewährleisten.



Die Absicherung der Arbeitskraft: Ein großer Schritt in eine sichere Zukunft – für alle Berufsgruppen.

MaklerTV

→ www.makler.gothaer.de/maklertv

→ www.makler.gothaer.de/aks

EINZIGARTIG AM MARKT: PRÄMIENBONUS IN BIOMETRIE

GoVital: Bonus und Informationsplattform für Gesundheitsbewusste

In der Gothaer Gemeinschaft wird gesundheitsbewusstes Verhalten ab sofort belohnt. Wer am GoVital Programm teilnimmt, spart rund einen Monatsbeitrag – und zwar jedes Jahr.

Die Arbeitskraftabsicherung (AKS) sichert den Verlust der Arbeitskraft ab. Trotzdem hofft die Gothaer natürlich genauso wie ihre Kunden, dass dieser Fall nie eintritt. Durch ein gesundes und risikobewusstes Leben können Kunden aktiv dazu beitragen, dass ihr Risiko sinkt. Mit dem GoVital Bonusprogramm finden sie jetzt die ideale Unterstützung dazu.

Wenn der Kunde zum Beispiel im Rahmen einer Vorsorgeuntersuchung zum Arzt geht, durch regelmäßige Bewegung Krankheiten vorbeugt oder sich mit dem Thema Gesundheit auseinandersetzt,

belohnt die Gothaer das mit dem GoVital Bonus. Dieser kann einfach online beantragt werden.

Mehrfach im Jahr positive Kontaktpunkte

Darüber hinaus ist die GoVital Plattform eine ideale Anlaufstelle für Kunden, die auf der Suche nach Tipps und Tricks zum Erhalt ihrer Arbeitskraft sind. Auch die Integration digitaler Tools zur Förderung einer gesunden Lebensweise ist bereits in Planung.

Das Plus für Makler: GoVital generiert mehrfach im Jahr positive Kontaktpunkte. Während in der

Altersvorsorge der Kunde regelmäßig Jahresmitteilungen erhält, fehlen im Biometriebereich im Regelfall jegliche Kontaktpunkte während der Laufzeit. Das soll nun anders werden: Ob per Willkommens-E-Mail, Bonusausschüttung oder eine Erinnerung an die Teilnahme am Bonusprogramm – GoVital bietet regelmäßig Anlässe für Vertriebspartner, die Aktualität des Versicherungsschutzes zu überprüfen und mit seinem Kunden in Kontakt zu treten. Besonders wichtig: GoVital kann sich nur positiv auf die Beiträge auswirken.

→ www.gothaer.de/govital

Gothaer Fähigkeitenschutz – die Highlights im Überblick

- Verlust einer Grundfähigkeit genügt.
- Einfache Risikoprüfung mit nur fünf Gesundheitsfragen bis 18.000 Euro Jahresrente.
- Wechseloption während der Laufzeit zwischen Basis, Plus und Premium.
- Nachversicherungsoptionen der versicherten Leistung analog der Gothaer SBU.
- Verlängerungsoption bei Erhöhung der gesetzlichen Regelaltersgrenze.
- Für körperlich Tätige günstiger als die SBU.



Basis

Plus

Premium



Schöne Zähne zaubern nicht nur ein Lächeln auf die Lippen, sie sind auch wichtig für die Gesundheit.

MEDIZ DUO

Ein Produkt und jede Menge Leistungen für gesunde Zähne

Hohe Erstattung für Zahnbehandlung, Prophylaxe, Zahnersatz: Die Zahnzusatzversicherung MediZ Duo bietet eine Rundumversorgung – und beste Argumente im Marktvergleich.

Für viele Menschen ist der Besuch beim Zahnarzt mit Angst verbunden. Angst vor Spritzen, dem Geräusch des Bohrers oder vor den Schmerzen. Dabei folgt der größte Schrecken meistens erst, wenn die Rechnung für die Behandlung im Briefkasten landet. Weil die gesetzlichen Krankenkassen seit Jahren Leistungen streichen, werden die zusätzlichen Kosten für Versicherte immer teurer. Der Besuch beim Zahnarzt kostet so nicht nur Nerven – sondern auch viel Geld.

Keine Wartezeit und verkürzte Zahnstaffel

Aber die Gothaer hat ab sofort eine Lösung für dieses Problem: Die leistungsstarke Zahnzusatzversicherung MediZ Duo. Dank des neuen Tarifs können sich Maklerkunden immer für die beste Behandlung entscheiden – und das in dreierlei Hinsicht. Während sie früher für Zahnbehandlungen,

professionelle Zahnreinigungen oder ihren Zahnersatz vielfach eine eigene Police abschließen mussten, kombiniert MediZ Duo die Leistungen in einem einzigen Produkt. Bei Kosten für eine Behandlung oder für Prophylaxe werden diese zu 100 Prozent übernommen. Beim Zahnersatz steht die Zusatzversicherung zusammen mit den Leistungen der gesetzlichen Krankenkasse zu 90 Prozent ein. Für professionelle Zahnreinigung stellt

der Tarif 150 Euro im Jahr zur Verfügung. Die Leistungen können ohne Wartezeiten sofort nach Versicherungsbeginn in Anspruch genommen werden. Mehr Qualität geht kaum. Deshalb erhielt MediZ Duo von der Ratingagentur Morgen & Morgen die Bestnote von fünf Sternen. Darüber hinaus bietet der Tarif noch weitere starke Argumente für den Vertrieb:

- Durch MediZ Duo ist eine Leistungssicherheit von 90 Prozent garantiert,

selbst wenn die gesetzliche Krankenkasse die Leistungen weiter kürzt.

- Angstpatienten können stressfreier einer Behandlung begegnen: Alternative Maßnahmen zur Schmerz- und Angstlinderung – wie Akupunktur, Hypnose oder Dämmer Schlaf – werden bis zu 250 Euro im Jahr übernommen.
- Auch punktet MediZ Duo durch eine kurze Zahnstaffel von nur drei Jahren.

Wenn der Kunde die Leistung für Zahnersatz in Anspruch nehmen muss, erhält er bereits nach drei Jahren Versicherungslaufzeit den vollen Leistungsumfang. Bei vergleichbaren Tarifen endet die Zahnstaffel oft erst bei fünf oder mehr Versicherungsjahren.

- Wenn ein Kunde aus einem Markt-Tarif mit mindestens 80 Prozent Erstattung für privatärztliche Zahnersatzleistungen zur Gothaer wechselt, bekommt er einen vorteilhaften Wechselbonus. Dieser Kunde erhält bereits nach zwei Jahren die volle Leistung.



www.makler.gothaer.de/maklertv



www.makler.gothaer.de/medizduo

BEITRAGSENTLASTUNGSBAUSTEIN

Dank MediSafe sind Kunden auch im Alter noch günstig versichert

Sie ist einer der größten Kritikpunkte an der privaten Krankenversicherung: Die Bezahlbarkeit der Beiträge im Alter. Denn wenn die Rente erst das feste Gehalt ersetzt, können sich viele Versicherungskunden ihre Policen nicht mehr leisten, heißt es. Die Lösung heißt MediSafe. Mit diesem Tarif bietet die Gothaer die passende Antwort auf diese Herausforderung und liefert Maklern damit ein sehr starkes Argument für ihr PKV-Geschäft.

Flexibilität auch in der Zeit der Ansparung

Wann und in welchem Umfang der sogenannte Entlastungsbaustein zum Einsatz kommt, haben die Versicherten selbst in der Hand, denn sowohl der Start (zwischen dem 60. und dem 72. Lebensjahr) als auch der Umfang (5-Euro-Stufen) sind variabel und im Tarif frei wählbar. Diese Flexibilität gilt auch für die Zeit der Ansparung, in der die Sätze ebenfalls variabel angepasst werden können, inklusive einer Beitragsfreistellung von bis zu drei Jahren.

Der Tarif MediSafe sorgt dafür, dass die Beiträge zur privaten Krankenversicherung auch im Alter bezahlbar bleiben. Für Makler ist der Entlastungsbaustein ein Argument im Neugeschäft.

Gerade für junge Leute ist die MediSafe-Entlastung interessant, denn sie haben mehr Zeit zum Ansparen und profitieren von besonders niedrigen

Beiträgen. Wer sich zum Beispiel mit unter 25 Jahren für den Tarif entscheidet, zahlt dafür pro fünf Euro Entlastungsbeitrag in späteren Zeiten gerade

einmal rund einen Euro im Monat (siehe Tabelle). Daher ist in dieser Zielgruppe das Potenzial für Abschlüsse besonders groß. Es gibt aber darüber hinaus

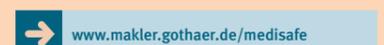
noch zahlreiche weitere Vorteile – auch für Arbeitnehmer mittleren Alters. Zum Beispiel haben sie und alle anderen die Möglichkeit, ihre Beiträge vom Arbeitgeber mit bis zu 50 Prozent bezuschussen zu lassen. Dazu kommt ein attraktiver Steuervorteil, denn die Beiträge sind steuerlich absetzbar.

MediSafe nimmt die Angst vor hohen Beiträgen im Alter

Damit ist der MediSafe in zweierlei Hinsicht ein wertvolles Argument: zum einen kann er Neukunden die Angst vor hohen Beiträgen im Alter nehmen, zum anderen bindet der Entlastungsbaustein auch den Bestandskunden, da dieser sowohl mit Voll- als auch mit Zusatzversicherungen kombiniert werden kann, sofern über diese Policen Altersrückstellungen gebildet werden. Und wem das immer noch nicht reicht: Sowohl für Neu- als auch für Bestandskunden sind Abschlüsse ohne Gesundheitsprüfung möglich.

Monatliche Beiträge MediSafe (je fünf Euro Entlastungsbeitrag) in Euro					
Alter	Beitrag	Alter	Beitrag	Alter	Beitrag
21	0,89	33	1,49	45	2,35
22	0,94	34	1,55	46	2,44
23	0,98	35	1,61	47	2,53
24	1,03	36	1,67	48	2,63
25	1,08	37	1,74	49	2,74
26	1,13	38	1,80	50	2,85
27	1,18	39	1,87	51	2,97
28	1,23	40	1,94	52	3,10
29	1,27	41	2,02	53	3,22
30	1,33	42	2,09	54	3,36
31	1,38	43	2,17	55	3,51
32	1,43	44	2,26		

Das kostet MediSafe: Ab einem Beitrag von 0,89 Euro im Monat spart der Versicherte beim Beitrag im Alter.



www.makler.gothaer.de/medisafe

VON MEETUPS BIS DISRUPT.ME!

Digitales Netzwerken: Welche Veranstaltungen sich auch für Makler lohnen können

Veranstaltungen wie Tech on Deck, Meetup oder Hackathon werden auch im Umfeld von Versicherungen immer präsenter. Doch was passiert da eigentlich genau und welche Formate bieten auch Maklern echte Mehrwerte?

Wie bitte? Reverse Pitch, Meetup oder Hackathon? Veranstaltungen, die sich mit der Digitalisierung in der Versicherungsbranche beschäftigen, tragen manchmal Namen, mit denen nicht jeder etwas anfangen kann, sind aber deshalb nicht weniger wichtig oder nützlich. Die GoNews zeigen, welche Veranstaltungsformate auch für unabhängige Vertriebspartner interessant sein können, bei welchen Events auch die Gothaer aktiv ist und warum Makler sich nicht vom Neudeutsch der Insurtechs abschrecken lassen sollten.

Meetups



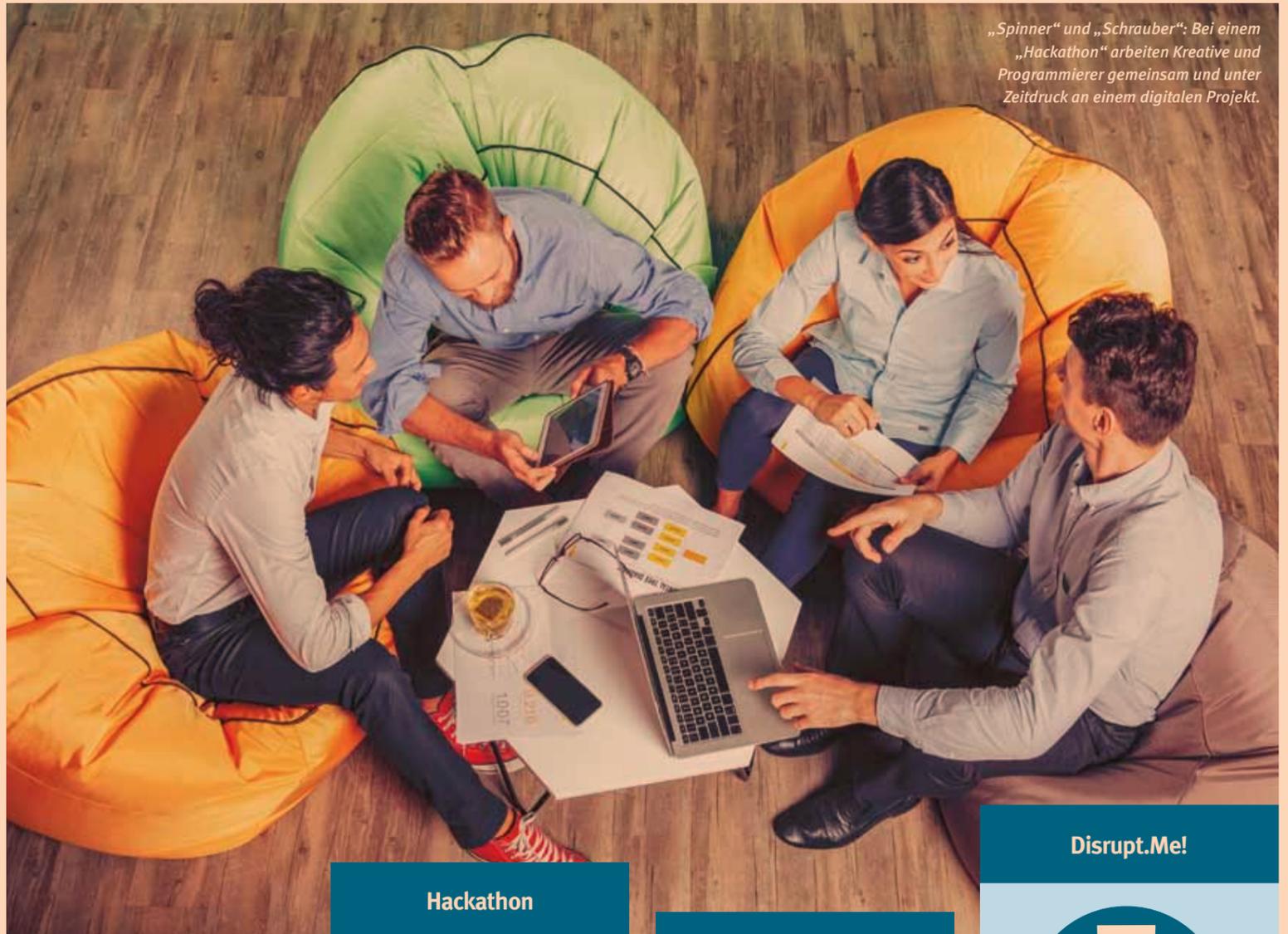
Ungezwungenes Netzwerken für Experten und Interessierte der InsurTech- und Start-up-Szene bieten sogenannte Meetups, die gerne mal als Breakfast oder Barbecue organisiert sind. Austausch und Kennenlernen stehen im Fokus. Relativ spontan werden Gruppen gebildet und Sessions organisiert, in denen jeder Teilnehmer etwas anbieten kann. In kurzen Vorträgen von maximal 15 Minuten präsentiert jeder sein Thema, dann wird diskutiert. Auch Zuschauer können sich an den Diskussionen beteiligen. Auch die Gothaer hat schon ein Meetup ausgerichtet.

Nutzen für Makler: Klare Empfehlung! Ein gutes Format, um in die Welt der Start-ups einzutauchen und etwas von neuen technologischen Entwicklungen zu erfahren. Makler profitieren vom Austausch mit technisch versierten Gründern und einem Blick über den eigenen Tellerrand.

→ www.meetup.com/de

Sie möchten gern selbst Teil eines digitalen Pilotprojektes werden und mithilfe moderner Veranstaltungsformate und Kreativmethoden neue Arbeitswelten, Services und Tools mitgestalten? Dann machen Sie mit! Makler können sich jetzt bei der Gothaer melden.

✉ digitalisierung@gothaer.de



„Spinner“ und „Schrauber“: Bei einem „Hackathon“ arbeiten Kreative und Programmierer gemeinsam und unter Zeitdruck an einem digitalen Projekt.

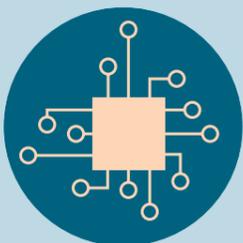
Hackathon



Wortschöpfung aus „Hack“ und „Marathon“, bei dem Programmierer und Kreative unter Zeitdruck an einem Projekt oder einer Lösung gemeinsam arbeiten, das sich aus der Vorgabe des Mottos durch den Veranstalter ergibt. Es wird nicht nur die thematische Richtung vorgegeben, sondern auch die Zeit. Meistens dauern Hackathons mehrere Tage, es gibt aber auch immer wieder kürzere Veranstaltungen, die dementsprechend kleinere Themen bearbeiten. Hackathons werden häufig von Konzernen angeboten – auch die Gothaer war bereits Mitveranstalter.

Nutzen für Makler: Als Quelle für konkreten Nutzwert eher gering, allerdings können Makler hier umgekehrt für die Tech-Experten von großem Nutzen sein, indem sie den IT-Profis zeigen, wo aus ihrer Sicht Verbesserungen nötig sind. Und das nützt ihnen mittelbar dann ja auch.

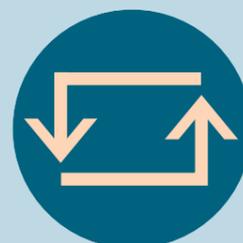
Tech on Deck



Ein Format der Gründerszene, bei dem es einen Abend lang gezielt um ein für die Versicherungsbranche relevantes, technisches Thema geht. Auch die Gothaer hat ihre Räumlichkeiten bereits für solche Veranstaltungen zur Verfügung gestellt und die Teilnehmer zum Thema „Künstliche Intelligenz in der Assekuranz“ diskutieren lassen.

Nutzen für Makler: Hoch. Bietet Einblicke in die Werkstatt derjenigen, die hinter den Kulissen Prozesse vereinfachen und so letztlich das Versicherungsangebot kundenfreundlicher und günstiger machen. Themen wie „Technische Innovationen für Makler“ sind ebenfalls geplant.

Reverse Pitch



Rollentausch: Hier stehen nicht wie üblich Start-ups zum Pitchen (= Vorstellung der eigenen Geschäftsidee) auf der Bühne, sondern etablierte Unternehmen. Unternehmensvertreter stellen in einer Pitch-Struktur – also zum Beispiel bei „Sieben Minuten Vorstellung, sieben Minuten Fragen & Antworten“ – ihre Aktivitäten in Sachen Digitalisierung vor. Ziel des Formats ist es, zu möglichst vielen Start-ups und Multiplikatoren der Szene die digitalen Herausforderungen des Unternehmens zu transportieren und Innovatoren aus der Start-up-Szene zu ermuntern, Lösungen für die Unternehmen zu erarbeiten.

Nutzen für Makler: Hoch. Hier steht das offene Wort im Vordergrund – eine gute Gelegenheit, Versicherungsunternehmen zu zeigen, wo der digitale Schuh drückt.

Disrupt.Me!



Bei diesem interaktiven Veranstaltungsformat können Start-ups, Studierende und alle anderen Interessierten einen Tag lang mit professionellem Coaching die Geschäftssparte eines Versicherungsunternehmens unter die Lupe nehmen, angreifen und umkrempeln. Die Gothaer war während der Kölner Insurtech-Week 2017 der erste Versicherer, der sich per Disrupt.me! „angreifen“ ließ. Thema war die Absicherung der Arbeitskraft. Die Teilnehmer arbeiten bei Disrupt.me! kompetitiv in Teams. Das Gewinner-Team erhält in der Regel nicht nur attraktive Preise, sondern hat im Idealfall die Möglichkeit, seine Idee in die Realität umzusetzen.

Nutzen für Makler: Sehr hoch. Bei kaum einem anderen Format wird so konzentriert (ein Tag!) und interdisziplinär an Ideen gewerkelt. Je breiter gefächert die Teams besetzt sind, desto ertragreicher die Konzepte. Makler können hier ihr ganzes Know-how einbringen – und noch am selben Tag erste Ergebnisse sehen.

Während sich das Trüffelschwein auf sein Gespür verlässt, setzt Snoopr bei der Suche nach dem besten Angebot für Versicherungskunden auf künstliche Intelligenz.



KÜNSTLICHE INTELLIGENZ

Snoopr: Das Trüffelschwein unter den Vergleichern

Die b-tix GmbH betreibt Snoopr, eine selbst lernende Suchmaschine für Versicherungen. Das Start-up unterstützt mit spezialisierter KI-Technologie Makler beim Neu- und Ersatzgeschäft und liefert Kundenkontakte. Immer im Blick: das beste Produkt für den individuellen Kunden.

wären: „Wir haben uns für den Namen Snoopr, vom englischen ‚to snoop‘ für schnüffeln, entschieden, weil wir für den Kunden das beste Versicherungsprodukt finden wollen“, so Heussen. „Genauso wie ein Trüffelschwein. Suchen aus Leidenschaft ist die Devise, denn Trüffelschweine finden die besonderen Pilze ganz intuitiv.“

Im Grunde genommen handelt es sich bei Snoopr um eine Mischung aus Google-Suche und Amazon-Shopping: Bei Snoopr gibt es keine direkte Gegenüberstellung gleichförmiger Produkte, stattdessen sortiert Snoopr nach Relevanz. Anhand weniger Eingaben durchforstet Snoopr ähnlich wie Google Daten und Dokumente nach relevanten Treffern, listet passende Produktvarianten

mit Original-Preisen auf und ergänzt sie um Broschüren, Leistungsbeschreibungen, Bedingungen und Er-

führer“ ein und bekommt eine Liste mit Treffern von passenden Haftpflichtversicherungen.

Dieser Ansatz trifft aber nicht nur auf Befürworter, sondern auch auf Skeptiker. „Einige Makler haben Angst, bald durch intelligente Systeme ersetzt zu werden. Aber das kann nicht passieren, denn ein Makler ist ein echter Allrounder und im Sinne der KI ein Multitalent. Das kann eine Maschine nicht leisten. Intelligente Systeme können dem Makler aber dabei helfen, seine Kunden besser zu bedienen. Überflüssig wird auf Dauer nur der Makler sein, der sich dieser technologischen Entwicklung verschließt und dadurch nicht mehr wettbewerbsfähig ist.“

Intelligente Systeme helfen Maklern – ohne sie zu ersetzen

klärvideos. Nach dem Vorbild von Amazon-Shopping können für alle Produktvarianten Original-Angebote und Anträge erstellt, per WhatsApp mit dem Kunden geteilt und Verträge online abgeschlossen werden. Möglich wird das über die BiPRO-Schnittstellen der Versicherer.

Wünsche der Kunden sind entscheidend für das Ranking

Das Konzept der Suchmaschine ermöglicht Versicherern, ihre besonderen Produktmerkmale hervorzuheben und Produktvarianten für bestimmte Zielgruppen

Echte Feinschmecker wissen es natürlich längst: Trüffel zu züchten ist zwar möglich – aber sinnlos. Meist fehlt es den künstlich hergestellten Pilzen im Vergleich zu ihren natürlichen Geschwistern einfach an Geschmack, Geruch und Größe. Echte Gaumenfreuden wollen so nicht aufkommen.

„Bei Versicherungsprodukten, die nur nach den Suchkriterien normaler Vergleichsprogramme entwickelt werden – um dadurch in den Trefferlisten möglichst weit oben zu landen – ist es leider ähnlich“, sagt Markus Heussen, Geschäftsführer und Gründer der b-tix GmbH. „Denn echte Qualität liefern nur Zielgruppen-optimierte Produkte.“

Snoopr: Eine Mischung aus Google und Amazon

Die selbstlernende Suchmaschine Snoopr der b-tix GmbH geht deshalb einen anderen Weg bei der Auswertung der Produktlandschaft – und setzt auf semantische Suche mittels künstlicher Intelligenz, um die echten Highlights zu finden. Womit wir wieder bei den Trüffeln



Suchmaschine Snoopr: Die Spürnase im Internet.



„Ein Makler ist ein echter Allrounder und im Sinne der KI ein Multitalent.“

– Markus Heussen,
Gründer und Geschäftsführer
der b-tix GmbH

→ www.b-tix.de

Das steckt dahinter: Künstliche Intelligenz A-va

Snoopr basiert auf der künstlichen Intelligenz A-va und dem Konzept des Deep Learnings. Dabei lernt die Maschine Dinge aufgrund von Erfahrung. Ähnlich wie Google bei der Suche Webseiten ganz oben listet, weil sie die größte Relevanz für den Suchenden haben, werden auch bei Snoopr diejenigen Produkte ganz oben stehen, die am ehesten den Wünschen des Kunden entsprechen. Die Maschine „weiß“ das, weil sie darüber Berechnungen anstellt, selbstständig Muster erkennt und Schlüsse



ziehen kann. Dabei greift sie auf alle Daten und das Nutzerverhalten sowie die Datensätze zurück, die sie über die BiPRO-Schnittstellen von den Versicherungsunternehmen anfordern kann.

→ www.snoopr.de

NEUE VSH-POLICE

Pflicht für Immobilienverwalter

Wohnimmobilienverwalter müssen seit August neben Zuverlässigkeit und geordneter Vermögensverhältnisse auch eine Berufshaftpflichtversicherung für Vermögensschäden nachweisen. Grund dafür ist das neue Gesetz zur „Einführung einer Berufszulassungsregelung für gewerbliche Immobilienverwalter und Makler“. Die „Gothaer GewerbeProtect Vermögensschadenhaftpflichtversicherung“ bietet diesen Schutz. Sie greift zum Beispiel bei Versäumen oder nicht rechtzeitiger oder fehlerhafter Erhebung von Neben- und Betriebskosten.

Die neugestaltete Deckung geht dabei weit über die Pflichtanforderungen hinaus. Die Police bietet zwei Vertragsteile, die sich kombiniert abschließen lassen: Wohnimmobilienverwaltung und sonstige Immobilienverwaltung. Letztere bietet auch Versicherungsschutz für Kunden, die nicht der neuen Versicherungspflicht unterliegen.

Übrigens: Oft besteht über die neue Pflichtversicherung weiterer Absicherungsbedarf. So eignet sich die VSH für Immobilienverwalter, um den bisherigen Versicherungsschutz zu prüfen – und bei Bedarf zu aktualisieren beziehungsweise zu erweitern.

Gothaer GewerbeProtect VSH-Versicherung

- Wohnimmobilienverwaltung und sonstige Immobilienverwaltung können kombiniert werden.
- Erweiterter Deckungsumfang der GewerbeProtect VSH-Versicherung wird auch rückwirkend für Vorvertrag zur Verfügung gestellt.
- Schäden werden bis 30 Jahre nach Vertragsende reguliert.
- Gothaer übernimmt die Versicherungsfälle des Vorversicherers, wenn bei diesem keine Schäden mehr gemeldet werden können.
- Gewährung von Abwehrrschutz, auch wenn der Vorwurf einer wesentlichen Pflichtverletzung erhoben wird.

ZIELGRUPPENPROFI

Preisgekrönter Perspektivwechsel

Eine Marketing-Kampagne, die die Zielgruppe in den Fokus rückt – und nicht das Produkt: Dieser Perspektivwechsel ist das Prinzip des Gothaer „Zielgruppenprofi“, den die Gothaer mit der Content-Marketing-Agentur Alsterspree ins Leben gerufen hat. Und für den sie mit dem German Brand Award ausgezeichnet wurde.

Ausgangspunkt war die Berufsunfähigkeitsversicherung. Für dieses Produkt hat die Gothaer zusammen mit Alsterspree vier Zielgruppen definiert und für jede einzelne eine eigene Kampagne entwickelt. Dabei kann der Makler auf einer eigenen Website ein Erklärvideo und eine Broschüre mit wichtigen Infos abrufen sowie Vorlagen für Anschreiben downloaden – alles zugeschnitten auf die jeweilige Zielgruppe.

www.zielgruppen-profi.de

SCHUTZ VOR DIGITALEN DIEBEN

Cyber-Police: Industriemodell ab sofort auch für Neukunden

Der Schutz gegen Attacken aus dem Internet wird immer wichtiger, die Vertriebschancen für Makler immer größer. Deshalb öffnet die Gothaer ihre Cyber-Police ab sofort auch für Industrieunternehmen, die Neukunden der Gothaer sind.

Es ist die Horror-Vorstellung eines jeden Industriebetriebs: Ein Hackerangriff legt die gesamte Produktion lahm. Die Maschinen stehen still. Hohe Ausfallkosten fallen an. Dieses Schreckensszenario ist in Wirklichkeit gar nicht mehr so unwahrscheinlich. Alle drei Minuten zählt der Verfassungsschutz im Schnitt einen Cyber-Angriff auf eine deutsche Firma.

Gerade mittelständische Unternehmen stehen dabei im Fadenkreuz der Netz-Kriminellen. Laut IT-Brancheverband Bitkom gelten sechs von zehn Angriffen dem Mittelstand. Und trotzdem sind noch immer nur die wenigsten Firmen gegen die drohenden Schäden wie Produktionsausfall oder Datenverlust versichert.

Für Gewerbekunden steigt die Umsatzgrenze

Die Gefahr wird größer, der Versicherungsschutz ist noch immer gering – das erhöht die Vertriebschancen für Makler. Passend dazu erweitert die Gothaer jetzt ihr Angebot im Bereich der Cyber-Versicherung. Ab sofort steht das Industrieprodukt für größere Betriebe auch Neukunden zur Verfügung und sichert sie mit den Bausteinen „Haftpflicht“ und „Eigenschaden“ gegen die Grundrisiken ab. Für den Schutz etwa gegen Ausfallkosten können weitere Bausteine wie „Betriebsunterbrechung“, „Bedienfehler“ und „Cyber-Diebstahl“ hinzugewählt werden.

Anders als bisher gelten ab sofort neue Rahmenbedingungen. Neben der Öffnung des Industriemodells für Neukunden hat die Gothaer zugleich die Umsatzgrenze für Gewerbekunden von bisher fünf auf zehn Millionen Euro Umsatz angehoben. Damit steht die Cyber-Police ab sofort auch



Gerade bei KMUs ohne teure Schutz-Software haben Hacker leichtes Spiel. Die Absicherung vor Schäden ist daher umso wichtiger.

größeren Betrieben zur Verfügung, die bisher auf das Industrieprodukt ausweichen mussten.

Auch inhaltlich viele neue Vorteile für Cyber-Kunden

Auch diese können nun mehr vom umfangreichen Deckungskonzept und den weitreichenden Assistance-Leistungen des Modells profitieren. Denn während viele Industriekunden in erster Linie die Kosten einer Betriebsunterbrechung versichern möchten, stehen

für Gewerbekunden schnelle Hilfen und IT-Services im Vordergrund, die den durch die Cyber-Attacke verursachten Schaden schnell wieder beheben.

Auch inhaltlich hat die Gothaer das Produkt weiterentwickelt. Erweitert wird dabei etwa die sogenannte Rückwärtsversicherung, die Schäden abdeckt, deren Ursprung vor Vertragsabschluss liegt – die aber nachweislich erst nach Beginn des Versicherungsschutzes sichtbar werden. Bei der so genannten Nachmeldfrist, die ebenfalls ausgedehnt wird, tritt die Police

auch dann noch ein, wenn der Vertrag schon abgelaufen ist – ein Schaden, der bereits während der Vertragslaufzeit verursacht wurde, aber erst nach Vertragsende sichtbar wird. Darüber hinaus sichert die Cyber-Police jetzt neben Vermögensschäden auch Sachschäden wie zerstörte Hardware ab. Und auch, wenn durch Datenklau eine Überweisung auf einem falschen Konto gelandet ist, greift der Schutz.

www.makler.gothaer.de/cyber

DIGITALISIERUNG

Vivy – eine App als Gesundheitsassistentin

In Kooperation mit dem Berliner Start-up Vivy stellt die Gothaer ihren Kunden eine App zur Verfügung, mit der sie Gesundheitsdaten auf dem Smartphone verwalten können.

Der Impfpass, der OP-Bericht oder der Befund vom Facharzt: Im Gesundheitswesen sind sowohl Patienten als auch die Ärzte noch immer weitestgehend auf Faxgerät und Papier angewiesen. Doch jetzt gibt es eine bessere Lösung: Die Gesundheits-App Vivy unterstützt die Gothaer bei ihrer Mission, ihre Kunden beim Erhalt ihrer Gesundheit und optimaler Versorgung zu begleiten.

Ein gesünderes Leben ist ein glücklicheres Leben: Vivy bietet diese Vision bis zu 25 Millionen Patienten in einem Zusammenschluss aus gesetzlichen und privaten Krankenkassen an. Über die digitale

Gesundheitsakte kann jeder Versicherte einfach und sicher Arztbriefe, Befunde, Laborwerte, Impfungen, Notfalldaten oder Medikationspläne speichern und verwalten.

Die App erinnert auch an Arzttermine und Impfungen

Das Teilen von medizinischen Daten und Dokumenten steht Patient und Arzt direkt zur Verfügung. Vivy bietet durch Hilfestellung einer echten Gesundheitsassistentin auch mehr als die Speicherung von Daten. Die App erinnert an Arzt- und Zahnarzttermine, informiert über fällige Impfungen oder prüft direkt eine

Medikamenten-Wechselwirkung. Zum Einstieg bietet Vivy darüber hinaus einen Gesundheitscheck mittels unterschiedlicher Geräte wie Waage oder Fitnesstracker. Das Portfolio an Services wird in Zusammenarbeit mit der Gothaer in den kommenden Jahren ständig erweitert. Mit Vivy ermöglicht die Gothaer Kranken ihren Versicherten eine langfristig verbesserte Versorgung. Auch beim Datenschutz überzeugt Vivy und lässt den Versicherten Herr über seine Daten sein. Die Gothaer Krankenversicherung wird im Laufe des Jahres damit beginnen, ihren Versicherten die innovative Gesundheits-App anzubieten.



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

MEHRWERT DURCH GEMEINSCHAFT

Der Kunde schildert sein Anliegen, die Gothaer Gemeinschaft antwortet: Diese Messenger-Systematik prägt auch die Anzeigen der Kampagne.

Die Gothaer erscheint im neuen Look

Die Gothaer hat ihren Markenauftritt überarbeitet und die „Kraft der Gemeinschaft“ in den Mittelpunkt gerückt. Ein modernes Design lässt die Marke im neuen Look erscheinen – und bringt auch Maklern konkrete Mehrwerte.

Die Gothaer hat ihre Markenpositionierung und den gesamten Markenauftritt überarbeitet. Den Auftakt macht die Werbekampagne „GothaerHeim&Haus“, mit der sich die Gothaer Kunden, Partnern und der Öffentlichkeit erstmals im neuen Look präsentiert. Bereits im Herbst 2017 hatte sie erstmals das Thema Gemeinschaft mit ihrer Imagekampagne

erfolgreich besetzt – jetzt ist auch das werbliche Erscheinungsbild darauf adaptiert und der Markenauftritt modern und zukunftsgerichtet gestaltet worden.

Makler profitieren von den Mehrwerten der Gemeinschaft

Zentrales Element der neuen Kampagne ist eine Messenger-Systematik.

Der Kunde schildert sein Vorhaben – und die Gothaer gibt ihm die Antwort: Auf diese Weise soll der Dialog der Gothaer mit ihren Kunden symbolisiert werden. „Unsere Kunden können ihre Pläne und Vorhaben voller Zuversicht angehen und verwirklichen, da sie Teil der Gothaer Gemeinschaft sind“, sagt Oliver Brüß, Vorstand Vertrieb und Marketing:

„Aus der Gothaer Gemeinschaft erfahren Kunden die notwendige Unterstützung – sie profitieren von der Kraft der Gemeinschaft.“

Aber auch Makler profitieren, denn die Gothaer Gemeinschaft liefert auch ihnen echte Mehrwerte. Darunter fallen hilfreiche Tools sowie zielgerichtete Services und Leistungen wie zum Beispiel eine

einfache Anbindung an BiPRO. Der Kontakt zu Experten, die mit ihrem Fachwissen helfen, neue Risiken zu versichern, ist ebenfalls ein Mehrwert. Makler erfahren durch Direktionsbevollmächtigte beispielsweise Unterstützung vor Ort oder können an Events wie Roadshows, Partnersymposien und Mittelstandsforen teilnehmen.

DIGITALE HILFE

Transparente Abrechnung bei der Courtage dank technischer Unterstützung

Technische Hilfsmittel machen die Arbeit unabhängiger Vertriebspartner effizienter – und ermöglichen so die Konzentration aufs Kerngeschäft. Die GoNews zeigen die Vorteile der papierlosen Courtageabrechnung.

Bisher bekamen Vermittler die Abrechnung der Courtage, beziehungsweise der Provision ausschließlich per Post. Ab sofort steht die Vermittlerabrechnung auch im Makler-Portal der Gothaer bereit. Dazu wird die gesamte Abrechnung in eine PDF-Datei umgewandelt und für berechtigte Vermittler zum Download bereitgestellt. Vertriebspartner erhalten so ihre individuelle Abrechnung viel schneller und können steuern, dass nur berechtigte Personen Zugriff auf die Daten haben.

Der Vertriebspartner legt fest, wer Zugriff auf die Daten hat

Damit nur berechtigte Personen auf die Abrechnung zugreifen können, muss die vorhandene individuelle Benutzerkennung um die spezielle Berechtigung für den Download erweitert werden. Das können die Mitarbeiter im Makler-Unternehmen, die die Berechtigung zur Administration haben. So ist gewährleistet, dass beim unabhängigen

Vertriebspartner selbst gesteuert wird, wer Zugriff auf die Daten bekommt. Weitere Informationen zu dem Berechtigungssystem und auch das Formular für die Vergabe von Administrationskennungen gibt es im Maklerportal unter www.makler.gothaer.de/registrierung.

Für Nutzer von Maklerverwaltungsprogrammen (MVP) bietet die BiPRO-Norm 430.7 einen bequemen Weg zur Courtage-Abrechnung. Mittels dieser Norm liefert die Gothaer die Vermittlerabrechnung, die bisher nur auf dem Postweg an den Vertriebspartner verschickt wurde, in digitaler Form aus. Dazu ist eine Erweiterung der Berechtigung für die jeweilige Benutzerkennung nötig. Danach werden neben der PDF-Datei mit der Abrechnung auch die Nettodaten übermittelt. Unternehmen, die mit einem MVP arbeiten, das die Anbindung an die Gothaer-BiPRO-Services bereits durchgeführt hat und die Norm 430.7 nutzt, erhalten nach Erweiterung der Berechtigung durch die Gothaer zu jedem einzelnen Vertrag die relevanten

Daten. Dazu ist es notwendig zu prüfen, ob die eingesetzte Software den Service unterstützt. Eine regelmäßig aktualisierte MVP-Liste finden Vertriebspartner unter www.makler.gothaer.de/mvp.

Auch die Buchhaltung läuft komplett automatisch

Bei der Übertragung der Vermittlerabrechnung wird nicht nur die Abrechnung des Vertriebspartners als PDF bereitgestellt, sondern die kompletten Daten für jeden Vertrag werden übertragen. Hat das MVP eine integrierte Buchhaltungssoftware, kann die Abrechnung automatisch verarbeitet werden, ohne dass die Buchhaltung des Maklers bzw. Mehrfachagenten noch viel Aufwand damit betreiben müssen. Die Eingabe und Zuordnung wird überflüssig – die Daten sind bereits vorhanden und geprüft. So kann der Vermittler direkt vergleichen, ob die erwarteten Einnahmen mit den verbuchten Einnahmen übereinstimmen. Zudem ist es möglich,

Abrechnungen für angeschlossene Vermittler direkt vorzunehmen – ohne händisches Übertragen in Provisions- und Abrechnungssysteme.

Vertriebspartner, die diesen Service nutzen wollen, füllen einfach das Registrierungsformular unter www.makler.gothaer.de/bipro-registrierung aus und senden es an die E-Mail-Adresse: maklerregistrierung@gothaer.de. Die Gothaer beauftragt dann entweder die Erweiterung der bestehenden Berechtigungen (bitte auch die bestehenden Berechtigungen ankreuzen) oder beauftragt eine neue Zugangsberechtigung für den BiPRO-Service der Gothaer.

MaklerTV

www.makler.gothaer.de/maklertv

www.makler.gothaer.de/registrierung



G M S B

Mehr Schutz auf Auslandsreisen

Die Gothaer Versicherungsbank ist als Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit besonders der Idee der gegenseitigen Hilfe verpflichtet. Der Mitglieder-Schutzbrief (GMSB) ist dabei ein Vorteil, von dem Kunden exklusiv und kostenfrei profitieren. Allerdings läuft die aktuelle Version nach zehn Jahren am 1. Januar 2019 aus. Daher bietet die Gothaer einen neuen Schutzbrief für weitere drei Jahre an.

Der GMSB bietet kostenlosen Versicherungsschutz bei Auslandsreisen. Mit der neuen Version sind dann auch Vermögensschäden durch sogenannten Skimming-Betrug abgedeckt, die entstehen, wenn zum Beispiel Bankdaten gestohlen oder ausgespäht werden. Bestandsmitglieder haben ihren neuen GMSB bereits bis Mitte September erhalten.

www.makler.gothaer.de/gmsb

Tipps & Termine

Zum Downloaden



Mehr als nur ein ePaper

Die GoNews als interaktive App

Eine App, viele Features: Wer die GoNews auf dem Smartphone oder Tablet liest, profitiert von Tools wie etwa einer Vorlesefunktion. Zudem verlinkt die App auf weiterführende Inhalte wie MaklerTV oder Maklerblog und ergänzt damit das Angebot der Print-Ausgabe.

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



Zum Hingehen



Branchenmesse

InnoVario – Innovation in der Versicherungsbranche

Auf der InnoVario treffen Start-ups auf etablierte Unternehmen. Makler können mit beiden Seiten in Kontakt treten – und sich über digitale Entwicklungen informieren. In diesem Jahr präsentiert sich die Messe in neuem Gewand: Das Programm wurde an den Lebenswelten der Kunden ausgerichtet und in die Themen Vertrieb und Kunde, Prozesse, Gesundheit, Wohnen, Mobilität und Cyber geteilt. Neben der Messe werden auch wieder Konferenzen, Seminare und Gesprächskreise angeboten.

InnoVario, 19. – 20. November, Kameha Grand Bonn
Infos und Anmeldung:
www.vers-innovario.de

Zum Lernen

Lisa Kammann

Digitalisierung im Versicherungsvertrieb

Die Digitalisierung verändert nicht nur die Produkte, auch der rechtliche Rahmen wird neu abgesteckt. Lisa Kammann untersucht, wie sich die Grenzen im Vertrieb verschoben haben und wirft einen besonderen Blick darauf, welche Vorschriften Makler speziell im Onlinegeschäft beachten müssen. **264 Seiten; ISBN: 978-3-96329-014-5; 32,00 Euro; Verlag Versicherungswirtschaft**

Impressum

GoNews

Exklusive Zeitung der Gothaer für Vertriebspartner
 Ausgabe Oktober 2018

Herausgeber:

Gothaer Versicherungsbank VVaG
 Arnoldiplatz 1, 50969 Köln

Verantwortlich für den Herausgeber:

Ulrich Neumann, Leiter Maklerv Vertrieb; 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), Norbert Scheid, Nina Schwarz, Malte Säger, Alexander Siebert

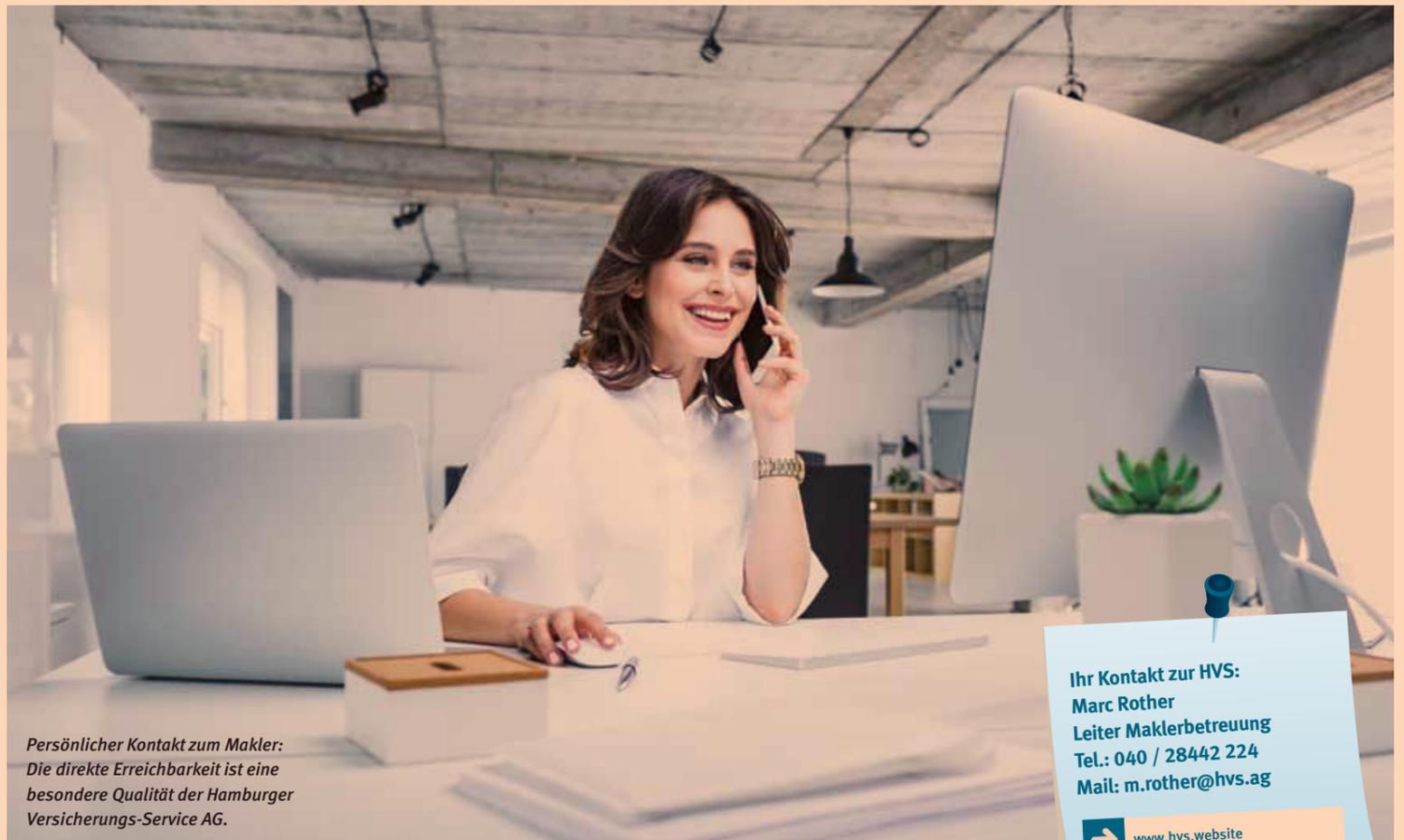
Gestaltung:

Stephan Kuhlmann

Fotos und Grafiken:

iStock, privat, Gothaer

Druck: Melter Druck, Mühlacker



*Persönlicher Kontakt zum Makler:
 Die direkte Erreichbarkeit ist eine besondere Qualität der Hamburger Versicherungs-Service AG.*

Ihr Kontakt zur HVS:
Marc Rother
Leiter Maklerbetreuung
Tel.: 040 / 28442 224
Mail: m.rother@hvs.ag

→ www.hvs.website

PORTRÄT

Persönlich statt nur digital: Hamburger Dienstleister setzt auf eigene Philosophie

Statt auf totale digitale Transformation zu setzen, pflegt die Hamburger Versicherungs-Service AG neben dem Kontakt übers Internet das persönliche Gespräch zu Vertriebspartnern und Versicherern. Dennoch oder gerade deshalb profitieren Makler von schnellen, individuellen Services – von der Risikobewertung bis zum Schadenfall.

Algorithmen errechnen den Bedarf des Kunden. Angebote werden von Computern erstellt. Die Dokumentation erfolgt digital, und auch die Verwaltung erledigt eine Software. Schöne neue Welt, in der die Digitalisierung den Service in der Versicherungswirtschaft rasant revolutioniert. Überall und jederzeit.

Wirklich? Dirk Speer sieht die Sache etwas differenzierter. Der Vorstand der Hamburger Versicherungs-Service AG (HVS), weiß die Fortschritte durch die Digitalisierung durchaus zu schätzen, zweifelt aber daran, dass die Technik den Menschen vollends ersetzen kann. Deshalb

setzt er mit seiner Firma weiterhin auch auf den persönlichen Kontakt zu seinen Vertriebspartnern – und hat damit Erfolg.

Die Gothaer als dauerhafter und wichtigster Partner

„Wir haben die Erfahrung gemacht, dass vielen Maklern der persönliche Kontakt wichtig ist und sie diesen Kontakt schätzen“, sagt er. Deutschlandweit verwaltet die HVS mit rund 1.200 Vertriebspartnern fast 100.000 Versicherungsverträge. „Die meisten unserer Makler kennen wir persönlich“, sagt Speer. Andersherum wisse aber auch jeder Makler, an welchen der insgesamt 23 HVS-Mitarbeiter er sich

wenden kann. Die direkte Erreichbarkeit sei eine besondere Qualität, sagt Speer.

Dabei ist die HVS weit mehr als ein Servicedienstleister. Sie bildet eine Art Bindeglied zwischen Versicherungsgesellschaften und Vertriebspartnern. Zum einen übernimmt sie für die Versicherer die Risikobewertung und entwickelt mit ihnen zusammen Deckungskonzepte, zum anderen hilft sie Maklern, diese Produkte an den



„Wir haben die Erfahrung gemacht, dass Maklern persönlicher Kontakt wichtig ist.“

– Dirk Speer,
 Vorstand der Hamburger Versicherungs-Service AG

Kunden zu vermitteln. „Die Gothaer ist dabei unser wichtigster Partner“, sagt Speer. Schließlich sei sie schon 2003 dabei gewesen, als die HVS gegründet wurde – und ist seitdem ein dauerhafter Kooperationspartner. Übrigens: Wie Speer selbst sind bei der HVS viele Mitarbeiter von damals auch heute noch dabei. „Hier setzen wir auf Beständigkeit“, sagt der Vorstand.

Persönlicher Service plus digitale Prozesse – dieses Konzept beginnt bei der HVS bereits bei der Angebotserstellung. Gerade in diesem Bereich hat die Digitalisierung etwa durch Angebotsrechner viele Prozesse enorm erleichtert. „Eine tolle Entwicklung, die auch gut funktioniert“, sagt Speer. Dennoch gebe es auch bei den besten digitalen

Services Lücken. „Wenn es kompliziert wird“, sagt Speer, „stoßen Rechner an Grenzen. Aber auch für diese schwierigen Wünsche braucht der Makler Lösungen.“ An diesem Punkt kommt die HVS ins Spiel. Wenn ein Kunde zum Beispiel eine Gebäudeversicherung abschließen will, aber bereits drei Vorschäden mitbringt, wird der Makler aus einem einfachen Angebotsrechner keine guten Konditionen mehr für seinen Mandanten herausfiltern können. Denn der Rechner kann die Schäden nur erfassen, aber nicht qualitativ einordnen. Er berechnet deshalb das Risiko nur grob – und die Police wird immer teurer. Bei der HVS wird das Problem anders gelöst. Der Makler kontaktiert per Telefon, Mail oder über ein Formular einen Sachbearbeiter und schildert das Problem. Mit diesem Wissen kann der Experte das Risiko genauer bewerten und in der Regel ein günstigeres Angebot kalkulieren – in dringenden Fällen noch während der Beratung, spätestens aber nach 24 Stunden. „Für Sonderfälle ist das schnell“, sagt Speer.

Neben der individuellen Angebotserstellung punktet die HVS auch mit eigenen Produkten – über die Risikoträger. Denn zu den Leistungen der Hamburger gehört es auch, zusammen mit Versicherungsgesellschaften wie der Gothaer passgenaue Konzepte zu entwickeln. Ein Beispiel: „Der Maklerkunde hat eine kleine, private Werkstatt neben seinem Wohnhaus und möchte das Werkzeug, das er darin lagert, über seine normale Hausratversicherung mitversichern.

Das machen wir möglich“, sagt Speer. Den Abschluss vergütet die HVS den Maklern zudem mit der marktüblichen Courtage. „Auch das ist längst nicht mehr der Normalfall“, sagt Speer.

HVS bietet Service vom Angebot bis zum Schadenfall

Und auch danach geht der Service noch weiter. Während für den Makler die Arbeit weitestgehend erledigt ist, steht die HVS den Kunden weiterhin als Ansprechpartner zur Verfügung, zum Beispiel, wenn diese die Zahlungsweise ihrer Police ändern oder Vertragsdaten aktualisieren wollen. Der Makler führt den Kunden in seinem Bestand, die Verwaltung aber übernimmt die HVS. Die Verträge kann der Makler über ein Portal auf der Website immer aktuell einsehen. Im Schadenfall ist die HVS ebenfalls zur Stelle und kümmert sich um die Abwicklung.

Natürlich kann sich die HVS der Digitalisierung nicht komplett entziehen – und will es auch gar nicht, meint

Speer. So wird aktuell eine neue Bestandsverwaltungssoftware aufgebaut. Aber auch dann wird die HVS weiterhin die Verwaltung übernehmen. „Kundendateien anlegen oder Verträge aktualisieren – warum sollten unsere Makler plötzlich die Arbeit der Sachbearbeiter machen?“, fragt Speer. Sein Angebot: „Ein kurzer Anruf oder ein Zweizeiler per Mail genügen, dann machen wir das.“ Und der Makler hat dadurch wieder das Wichtigste gewonnen: mehr Zeit für die Beratung.

