

GoNews

Exklusive Zeitung der Gothaer für ihre Vertriebspartner

Top-Themen



KMU-STUDIE

Junge Firmen mit ungenügendem Schutz

Seite 3

INTERVIEW

Lars Drückhammer über die Macht der Kunden

Seite 11

ANALYSE

Revolution durch FinTechs?

Seite 12

Außerdem

POLITIK & WIRTSCHAFT

Serie Gesundheitssysteme im Vergleich 2
Ausblick: Was bringt 2016? 3

PRODUKT NEWS

Top-Schutz fürs Wohnmobil 4
 Skipper-Police: Sorgen über Bord 4
 Betriebshaftpflicht für Bauhandwerk 5
 Absicherung der Arbeitskraft 6
 Risiko-Leben noch besser 6
 Rendite sichern bei der Wiederanlage .. 7
 Absicherung für Mitarbeiter 8
 Rechnungs-App erleichtert das Leben 8
 Elektronische Risikovorabfrage 8

INVEST & FINANZEN

Neue Strategien der Kapitalanlage 7

NEWS & SERVICE

Studie: So zufrieden sind Makler 8
 Schadenumfrage 9
 Selbstbestimmt durch Vollmachten 10
 Die neue Multikanalstrategie 10

Neue Folge von MaklerTV

Einige Themen von MaklerTV sind auf das Angebot der GoNews abgestimmt. Der unten stehende Hinweis weist in der Zeitung direkt darauf hin. Dann lohnt es sich, neben der Lektüre die TV-Sendung anzusehen. Viel Spaß!



MaklerTV



Im emag hier klicken und im MaklerTV mehr sehen!



www.makler.gothaer.de/maklertv

Die Zukunft im Blick: FinTechs, Multikanal und Digitalisierung bestimmen die Branche



AUSBlick

Was bringt 2016? Gewinnen werden die Flexiblen, verlieren werden die Bewahrer

Das vielleicht größte Thema unserer Zeit bestimmt 2016 auch die Versicherungsbranche: die Digitalisierung. Die Technik entwickelt sich rasant, der Kunde verändert sein Verhalten. Und wer darauf keine Antworten findet, wird Probleme bekommen.

Auch 2016 steht der Versicherungsvertrieb wieder vor großen Herausforderungen. Die nicht enden wollende Niedrigzinsphase wird die Branche weiterhin genauso beschäftigen wie das LVRG, dessen Neuregelungen nach Meinung mancher Parteien noch nicht ausreichend umgesetzt worden sind. Und die nächsten Gesetzesänderungen stehen bereits vor der Tür: Auf europäischer Ebene wurde vor wenigen Wochen die neue Vermittlerrichtlinie IDD beschlossen. Die Umsetzung in nationales Recht innerhalb der nächsten zwei Jahre wird

auch in den deutschen Markt mehr Transparenz bringen.

Hinzu kommt das vielleicht größte Thema unserer Zeit: die Digitalisierung. Sie sorgt nicht nur dafür, dass sich die Technik rasant entwickelt. Vor allem ist es der Kunde, der durch sein geändertes Verhalten zunehmend das Tempo der Branche bestimmt – oder sie sogar vor sich hertreibt? Bei all dem Wandel stellt sich natürlich die Frage nach der Zukunftsfähigkeit traditioneller Geschäftsmodelle.

Egal, ob auf Versicherer- oder Vermittlerseite: Wer weitermacht wie bisher und sich nicht auf die Änderungen

einstellt, die Digitalisierung und FinTechs womöglich mit sich bringen, wird eher zu den Verlierern des Wandels gehören als derjenige, der die Herausforderungen annimmt. Oder sie wie die Gothaer als Chance versteht: Sie reagiert nicht nur mit ihrer Multikanalstrategie auf verändertes Kundenverhalten, sondern stellt sich auch den Herausforderungen der Digitalisierung. Der nächste Schritt: die Integration des bisherigen Direktversicherers Asstel in den Konzern unter der Marke Gothaer, um so das bereits vorhandene Know-how in Sachen Onlinevertrieb und Kundenbeziehungsmanagement noch effizienter zu nutzen.

EDITORIAL

Lieber Vertriebspartner,

mit dieser Ausgabe Ihrer GoNews wünsche ich Ihnen einen erfolgreichen Start ins Jahr 2016 und persönlich alles Gute – vor allem Gesundheit.

Der Ausblick auf das neue Jahr ist spannend. Es ist leicht vorauszusagen, dass wir uns mit dem Thema Digitalisierung immer intensiver beschäftigen werden. Das Tempo, mit dem der technische Fortschritt die Gesellschaft und unsere Branche vorantreibt, bietet Möglichkeiten, die noch vor kurzem als Science Fiction galten. Neue Zielgruppen fordern unseren Einfallsreichtum. Diese GoNews bieten Antworten auf eine Reihe von Fragen zum Beispiel über die Rolle von FinTechs. Statt Horrorszenarien aufzubauen, suchen wir Vertriebschancen.

Lesen Sie den Report zum Thema FinTechs und das Interview mit Lars Drückhammer, dem Mitgründer des Maklerpools blau direkt. Nebenbei: Auch die Gothaer trägt dem Wandel Rechnung und baut ihre Multikanalfähigkeit weiter aus (Seite 10). Aber natürlich bleiben wir bei aller Diskussion um Digitalisierung mit unserer Manpower Ihr persönlicher Ansprechpartner. In diesem Sinne bin ich sicher, dass wir Ihnen mit den GoNews auch 2016 frische Impulse für Ihr Geschäft liefern.



Viel Spaß beim Lesen, Ihr

Ulrich Neumann

Ulrich Neumann, Leiter Maklerv Vertrieb



Im emag hier klicken und Ulrich Neumann sehen und hören!

CHANCEN UND RISIKEN FÜR DEN VERTRIEB

Licht im Dschungel von Änderungen und Neuerungen

Die Gothaer organisiert für ihre Makler eine Veranstaltungsreihe mit Experten-Vorträgen zum neuen Pflegestärkungs-Gesetz II, das Anfang des Jahres in Kraft getreten ist.

Pflegebedürftigkeit und die bestmögliche Pflege zählen zu den wichtigsten Zukunftsthemen. Im November hat der Bundestag das zweite Pflegestärkungsgesetz (PSG II) beschlossen, das zum Jahreswechsel 2015/2016 in Kraft getreten ist. Es verbessert ab sofort unter anderem die Beratung und die ärztliche Versorgung in Pflegeheimen, erleichtert den Zugang zu Reha-Maßnahmen oder verpflichtet die Pflegekassen zu primärpräventiven Leistungen. Ab 2017 werden dann die bisherigen drei

Pflegestufen durch fünf Pflegegrade ersetzt und Demenz anderen körperlichen Einschränkungen gleichgesetzt.

Um bei der Fülle von Änderungen und Neuerungen in der Pflege auf dem aktuellen Stand zu bleiben, organisieren die Maklerdirektionen bis März 2016 eine Veranstaltungsreihe unter dem Titel „Pflegestärkungsgesetz II – Chancen und Risiken für den Vertrieb“. Referent ist Alexander Schrehardt, Betriebswirt und Versicherungsberater sowie Fachbereichsleiter Biometrische Risiken beim Bundesverband der Sachverständigen für das

Versicherungswesen. Die jeweiligen Maklerdirektionen laden zu den

insgesamt acht Ein-Tages-Seminaren ein.

Termin		Organisation	Ort
Mittwoch	27. Januar 2016	MD Berlin	Berlin
Montag	8. Februar 2016	MD Berlin	Hannover
Montag	22. Februar 2016	MD München	München
Dienstag	1. März 2016	MD Stuttgart	Frankfurt
Donnerstag	3. März 2016	MD Stuttgart & MD München	Ulm
Montag	14. März 2016	MD Köln & MD Hamburg	Dortmund
Donnerstag	17. März 2016	MD München	Nürnberg
Dienstag	22. März 2016	MD Hamburg	Hamburg

Wer kann es am besten? Die Gesundheitssysteme in Europa unterscheiden sich zum Teil stark – die GoNews analysieren Stärken und Schwächen bei unseren Nachbarn.

Gesundheitssysteme in Europa



SERIE: GESUNDHEITSSYSTEME IN EUROPA

Lange Wartezeiten bei schweren Erkrankungen – ein Gesundheits-Paradies ist Schweden nicht

Das deutsche Gesundheitssystem mit gesetzlicher und privater Krankenversicherung steht – vor allem vor Wahlen – immer wieder in der Kritik. Aber ist es wirklich so schlecht, wie manche Politiker sagen? In einer Serie nehmen die GoNews die Versicherungssysteme in Europa unter die Lupe. Teil zwei: Schweden.

Für viele Deutsche ist Schweden das Land ihrer Träume. Vor allem die soziale Gerechtigkeit und die Bürgernähe des „Wohlfahrtsstaates“ werden gelobt. Und immer wieder das Gesundheitssystem. Wie aber steht es darum wirklich? Im Rahmen der Reihe „Gesundheitssysteme in Europa“ blicken die GoNews in dieser Folge hinter die schwedischen Kulissen.

Der Vergleich zwischen dem skandinavischen Land und Deutschland ist ein Vergleich zwischen David und Goliath – zumindest was die Bevölkerungszahlen angeht. Deutschland hat mehr als 80 Millionen Einwohner, Schweden nur etwa ein Neuntel davon. Während die „natürliche“

Bevölkerungsbewegung (Anzahl der Geburten und Sterbefälle) in Schweden in den vergangenen Jahren zu einem Bevölkerungsrückgang geführt hätte, verursachen Einwanderungen jedes Jahr einen Bevölkerungszuwachs. 2020 sollen Hochrechnungen zufolge 9,7 Millionen Menschen im Land leben.

Das Wichtigste zum Verständnis des schwedischen Gesundheitssystems ist ein Blick auf die politischen Zuständigkeiten. Für die Wahrnehmung und Umsetzung der staatlichen Aufgaben auf regionaler Ebene ist Schweden in 21 Provinzen (län) eingeteilt. Eine Provinz umfasst meist das gleiche Gebiet wie die so genannten Landtage (landsting). Diese wiederum sind – neben weiteren Bereichen – insbesondere für das Gesundheitswesen verantwortlich. Die Einrichtungen des Gesundheitssystems befinden sich demzufolge größtenteils in öffentlicher Hand und werden aus Steuermitteln finanziert. Der Staat spielt also in Schweden auch beim Thema Gesundheit die entscheidende Rolle.

Die Bürger werden analog zu ihren Einnahmen belastet

Die Landtage legen für ihre Bürger Gebühren und Steuern fest und finanzieren daraus etwa drei Viertel der Gesundheitsausgaben. Insgesamt fließen etwa 90 Prozent des Haushaltes der Landtage ins Gesundheitssystem. Weil dies über die Einkommenssteuer geschieht, werden die Bürger analog zu ihren Einnahmen belastet. Darüber hinaus trägt jeder Patient zusätzlich knapp ein Fünftel zur Finanzierung der Kosten seiner Gesundheit bei. Dies wird über diverse Gebühren, Zuzahlungen und eine direkte Eigenbeteiligung an der Finanzierung abgerechnet. Einen weiteren, kleinen Teil der Gesundheitsausgaben trägt der Verkauf von Leistungen an andere

Landtage bei. Reicht das Geld nicht aus, um auf diese Weise die Kosten für die Gesundheit aller Schweden zu stemmen, springt der Staat ein.

Viele Ärzte rechnen nur privat ab

Egal, wie viel sie verdienen – alle Bürger Schwedens haben ein Recht auf medizinische Versorgung. Diejenigen mit dem dringlichsten Bedarf stehen dabei an erster Stelle. Seit 1997 gibt es in Schweden eine Prioritätenliste. An erster Stelle stehen lebensrettende Maßnahmen, die Palliativmedizin sowie die Behandlung chronisch Kranker und Behinderter. Danach kommen Prävention und Rehabilitation, schließlich alle nicht akuten und nicht chronischen Erkrankungen. Am längsten warten müssen Bürger mit nicht krankheits- oder unfallbedingten Anlässen. Bei der Wahl der medizinischen Dienstleistungen kommt es auf ein ausgewogenes Verhältnis zwischen Kosten und Nutzen an.

Fakt ist, dass viele Schweden über lange Wartezeiten klagen. Selbst bei schweren Erkrankungen wie etwa Prostatakrebs mit Metastasen kann das Warten auf eine OP mitunter ein halbes Jahr dauern. Auch die Anzahl der niedergelassenen Ärzte liegt weit unter der in Deutschland. Zudem rechnen die Mediziner oft nur privat ab, weswegen sich immer mehr Menschen zusätzlich auch privat versichern. Dies hat dazu geführt, dass es bei den Versicherern eine starke Zunahme an privaten Tarifen gibt, die sich allerdings meist im Bereich der Zusatzpolicen abspielen. Man wird damit bei den Ärzten zwar nicht besser behandelt, kann aber möglicherweise lange Wartezeiten umgehen.

Grundsätzlich sollen Schweden aber im Krankheitsfall eher nicht zu einem

Privatarzt gehen, sondern in ein so genanntes Primärversorgungszentrum mit Fachärzten für alle Fachrichtungen. Das Problem ist, dass man dort auch nicht sofort behandelt wird. Denn anders als in Deutschland müssen sich Patienten

in Schweden zunächst an eine so genannte Distriktpflegekraft wenden, die für die Erstversorgung zuständig ist.

Wie ein Gesundheits-Paradies wirkt das schwedische System also eher nicht.

„Krebs kann man in Schweden privat nicht abdecken“

Anders Wiklander (Foto) ist Marketingchef des privaten Krankenversicherers Affärsområde Hälsa in Stockholm. Das Unternehmen gehört zum Länsförsäkrings-Konzern, Partner der Gothaer im Eurapco-Netzwerk europäischer Versicherungskonzerne. Mit den GoNews sprach er über Privatversicherungen in seinem Land.



GoNews: Welche Rolle spielt die private Krankenversicherung in Schweden?

Wiklander: Bei einem Gesamtvolumen von 250 Billionen Schwedische Kronen (rund 250 Milliarden Euro, d. Red.) kommen sechs Milliarden Kronen (rund 6,5 Millionen Euro, d. Red.) aus dem Bereich der privaten Krankenversicherung.

GoNews: Wie viele Anbieter privater Krankenversicherungen gibt es denn in Ihrem Land?

Wiklander: Es gibt rund 15 Unternehmen, die private Krankenversicherungen anbieten.

GoNews: Können wir von einem signifikanten Anstieg des PKV-Geschäfts sprechen?

Wiklander: In den vergangenen Jahren hatten wir in Schweden einen jährlichen Zuwachs von rund zehn Prozent. Aktuell gibt es etwa

610.000 Kunden, die privat für den Krankheitsfall Vorsorge getroffen haben.

GoNews: Handelt es sich dabei ausschließlich um Zusatzversicherungen?

Wiklander: Ja und nein. Im Rahmen des Versicherungsschutzes schließen wir alle Erkrankungen unserer Kunden ein – außer Krebs. Den kann man in Schweden bei privaten Krankenversicherern nicht als Risiko abdecken.

GoNews: Welche Zusatzversicherungen werden denn von den Menschen am meisten nachgefragt?

Wiklander: Hier gibt es ausschließlich Restkostenversicherungen, bei denen Medikamente und die staatliche Gesundheitsversicherung eingeschlossen sind. Hierauf entfallen etwa fünf Prozent unseres gesamten Versicherungsbestandes.

Das Gesundheitssystem Schweden – Pro und Contra

Pro:

- Die Gesundheitsversorgung ist – abgesehen von Arznei- und Hilfsmitteln – grundsätzlich kostenlos.
- Keine medizinische Vorzugsbehandlung für einzelne Bevölkerungsgruppen, solange man sich im staatlichen System bewegt.

Contra:

- Extrem große staatliche Kontrolle durch Distriktpflegekräfte, die über weitere Behandlungen durch Fachärzte und Klinikaufenthalte entscheiden.
- Extrem lange Wartezeiten selbst für dringend Behandlungsbedürftige.
- Keine flächendeckende Versorgung durch niedergelassene Ärzte, die zudem oft ausschließlich privat abrechnen.

JAHRESPROGNOSE



Ausblick 2016: Im Leistungsfall und in der Beratung zeigt sich die Qualität

Was bringt das Jahr 2016? Was ist neu für Makler, Versicherer und Kunden? Wo liegen die vielversprechendsten Geschäftspotenziale? Was müssen wir tun, um für die Zukunft gerüstet zu sein? Die GoNews richten den Blick auf das Jahr, das gerade begonnen hat, und schauen auf die vielfältigen Anforderungen der Branche in den kommenden zwölf Monaten.

Wer über die Herausforderungen nachdenkt, denen sich der Versicherungsvertrieb auch in diesem Jahr wieder stellen muss, merkt schnell: Die Veränderungen in der Assekuranz werden 2016 unter ähnlichen Überschriften stehen wie in den vergangenen Jahren. Der Vertrieb wird nicht zuletzt durch Änderungen der gesetzlichen Rahmenbedingungen immer komplexer. Doch gerade vor dem Hintergrund technischer Innovationen und der Digitalisierung der Branche wird auch klar: Die Entwicklungen nehmen immer mehr an Fahrt auf. Änderungen, die früher vielleicht mehrere Jahre oder sogar Jahrzehnte gedauert hätten, werden immer schneller und fordern von allen Seiten Anpassungsfähigkeit und die Bereitschaft, Neues anzunehmen und im Alltagsgeschäft umzusetzen. Doch das muss kein Horrorszenario sein. Wer diese Dynamik verinnerlicht, dem bieten sich viele neue Kundengruppen und immenses Vertriebspotenzial.

Aber wie stark verändert sich das Versicherungsgeschäft zum Beispiel durch geändertes Verhalten und neue Ansprüche des Kunden? Und was bleibt übrig vom altbewährten Geschäftsmodell der persönlichen und fundierten Versicherungsberatung? Ist in der neuen, digitalen Welt mit ihren selbstfahrenden Autos und Kunden, die ihre Daten freiwillig direkt an Versicherer für Beitragsnachlässe übermitteln, noch Platz für den klassischen Vermittler?

Die Gothaer beantwortet diese Fragen mit einem klaren Ja. Sicherlich: Die Rahmenbedingungen ändern

sich gerade für Vermittler durch die Multikanal-Vernetzung ganz erheblich – also egal, ob der Kunde sich persönlich, online, per Telefon, App oder E-Mail informiert. Ebenso durch Provisionsabgabe und FinTechs, die damit werben, Kunden zu beschenken. Aber stimmt das wirklich?

In der Schadenbearbeitung liegen die Stärken von Teams

Vielleicht müssen Versicherer und ihre Vertriebspartner gemeinsam wieder eine Sache deutlicher nach außen tragen: Zu verschenken haben wir alle nichts. Zurückzugeben aber schon: Die Versicherer erstatten jährlich über drei Milliarden Euro an Schäden und Leistungen an Kunden, die das wiederum mit einer extrem hohen Zufriedenheitsquote honorieren. Gerade in der Schaden- und Leistungsbearbeitung, in der Betreuung von Kunden über den Abschluss hinaus liegen die Stärken gut eingespielter Teamarbeit von Versicherern und Vermittlern. Doch auch in der Beratung bleiben – Stichwort komplexe und erklärungsbedürftige Produkte – genügend Fragestellungen, zu denen eine App eben keine qualifizierte Expertise leisten kann.

Eines ist deshalb sicher: Im Leistungsfall und in der persönlichen Beratung zeigt sich erst die Qualität einer dienstleistungsorientierten Branche wie der Assekuranz. Das ist immer noch die beste Werbung – und auch weiterhin ein Garant für die Funktionalität des Geschäftsmodells hochqualifizierter, persönlicher Versicherungsbetreuung.

Woher weht der Wind, was zeigt der Blick in die Zukunft? Top-Thema 2016 ist die Digitalisierung.



KMU-STUDIE

Feuer unterm Dach: Unternehmen sichern sich nicht ausreichend ab

Viele KMU weisen einer Studie der Gothaer zufolge Lücken im Versicherungsschutz auf. Deshalb baut das Unternehmen sein Firmenkundengeschäft noch weiter aus – Makler sollen zukünftig von modularen Produkten für Unternehmernutzen profitieren.



Einbruch, Vandalismus und Feuer machen kleinen Unternehmern am meisten Angst.

Die Mehrheit der kleinen und mittelständischen Unternehmen verfügt nur über einen geringen Versicherungsschutz. So sichern sich fast 50 Prozent der Unternehmen nur mit drei Policen oder weniger ab. Ein weiteres Drittel besitzt weniger als sechs Policen, so die KMU-Studie 2015 der Gothaer. Die häufigsten Versicherungen: Betriebshaftpflichtversicherung (87 Prozent), betriebliche Gebäudeversicherung (64 Prozent), Elektronik- (37 Prozent) und Geschäftsinhaltsversicherung (32 Prozent).

Gerade jüngere Unternehmen verfügen kaum über ausreichenden Versicherungsschutz – und bieten somit reichlich Vertriebspotenzial für spezialisierte Makler. Auch die Gothaer sieht Chancen in diesem Segment: „Wir wollen und werden im Gewerbe- und Industriekundengeschäft noch mehr Gas geben“, kündigt Thomas Leicht, Vorstandschef der Gothaer Allgemeine Versicherung AG, an. Die IT wird zurzeit so modernisiert und erweitert, dass von 2017 an modulare Produkte für Firmenkunden mit 2,6 Millionen Möglichkeiten angeboten werden können. Mit diesem

maßgeschneiderten Schutz nach dem Baukastenprinzip soll auch der Vertrieb über unabhängige Vertriebspartner gestärkt werden.

Einbruch, Vandalismus und Feuer machen Angst

Neben dem Umfang des Versicherungsschutzes untersuchte die Studie auch das Risikobewusstsein von KMU. Demnach nimmt mehr als die Hälfte der Betriebe Einbruch und Vandalismus als größte Bedrohung wahr. Es folgen die Angst vor Bränden und Explosionen (50 Prozent) sowie menschlichem Versagen (36 Prozent).

Im Rahmen der Gothaer KMU-Studie 2015 wurden 1.009 Personen in kleinen und mittelständischen Unternehmen mit bis zu 500 Mitarbeitern zum Thema Versicherungen und Risikobewusstsein befragt – und zwar online durch die CALIS research & consulting GmbH. Befragt wurden Personen, die in den jeweiligen Unternehmen für das Thema Versicherungen (mit-)verantwortlich sind. Fast zwei Drittel der kleinen und mittelständischen Unternehmen wurden in den vergangenen 30 Jahren gegründet.

SICHER IN DEN URLAUB

Endstation Casablanca – wie aus dem Wohnmobil-Urlaub ein Albtraum wurde

Für Caravanbesitzer steht die Campingsaison 2016 vor der Tür. Mit dem Gothaer Kasko-Topschutz sichern Makler ihre Kunden nicht nur gegen den Verlust des Fahrzeugs selbst, sondern auch das Hab und Gut im Innern ab.

Der Plan der Eheleute Müller klang erst einmal gut. Statt den Winter in ihrer Heimatstadt Köln zu verbringen, hieß es: Ab in den Süden – für vier Monate in die Sonne. Um dem kalten und verschneiten Deutschlandwetter zu entfliehen, wollten die Müllers mit ihrem Wohnmobil in Marokko überwintern. „Erst einmal gemütlich durch Frankreich und Spanien reisen, dann per Fähre hinüber nach Afrika“, erklärt Heinz Müller das Vorhaben. „Vom Norden Richtung Marrakesch, vielleicht sogar übers Atlas-Gebirge und ein bisschen Wüstenluft schnuppern.“ Doch dann kam alles ganz anders – bereits in Casablanca war Endstation.

Was war passiert? Heinz und Ilse Müller hatten ihr nagelneues Bürstner-Wohnmobil – Erstzulassung: April 2015, Neuwert: 80.000 Euro – auf einem Parkplatz in der Nähe eines Marktes in Casablanca geparkt. Rund eine Stunde später war es weg – gestohlen mitsamt dem kompletten Inhalt. Und der hatte es buchstäblich in sich: Zusätzlich zur Kleidung und dem üblichen Gepäck, das man während einer mehrmonatigen Reise benötigt, waren im Wohnmobil ein Surfbrett, ein Schlauchboot, ein mobiles Navi



Entspannt in den Urlaub: Wer mit dem Wohnmobil unterwegs ist, sollte für den Fall der Fälle vorsorgen.

sowie ein Solarpaneel zur autarken Stromversorgung verstaute. „Alles auf einen Schlag weg“, sagt Ilse Müller. „Im Kühlschrank lag sogar noch das Insulin meines Mannes, der Diabetiker ist.“

Das Geld der Gothaer gleich in neues Wohnmobil investiert

Dass die Müllers den Vorfall heute mit so viel Humor nehmen können, liegt auch daran, dass sie sich beim Kauf des Wohnmobils direkt für den

Topschutz der Gothaer entschieden hatten. Nachdem der Diebstahl bei der Polizei in Casablanca gemeldet worden war, nahmen die Müllers per 24-Stunden-Schadenhotline sofort Kontakt zum Gothaer Schaden-Service-Center auf. Und das kümmerte sich um alles Weitere: Zunächst halfen die Assistance-Leistungen des Gothaer Schutzbriefs weiter. Die Kosten für die Unterbringung in einem Hotel übernahm die Gothaer. Sie besorgte auch neues Insulin für Heinz Müller mit Hilfe eines telefonischen

Dolmetscherdienstes. Auch der Umgang mit den örtlichen Behörden wurde organisiert. Da sich die Reisepässe im Wohnmobil befanden, half die Gothaer durch ihren Dokumentenservice bei der Ersatzbeschaffung und schaltete dafür die deutsche Botschaft in Marokko ein. „Unsere Karten haben wir sofort sperren lassen“, erklärt Heinz Müller. „Da war es natürlich praktisch, dass die Gothaer erst einmal in Vorlage getreten ist und uns Bargeld nach Casablanca geschickt hat.“ Die Weiterreise mit einem Ersatzfahrzeug kam für die Müllers nicht in Frage. So organisierte und bezahlte die Gothaer den beiden die Rückflüge nach Köln.

Der Gothaer Kasko-Topschutz ersetzte letztlich nicht nur den Neupreis des Wohnmobils von rund 80.000 Euro, sondern auch im Rahmen der Inhaltsversicherung auch den mitgeführten Hausrat im Wert von mehr als 5.000 Euro. Geld, das die Müllers direkt in ein neues Wohnmobil investiert haben. Dann kann es also bald wieder losgehen, „wahrscheinlich aber erst einmal in die entgegengesetzte Richtung – nach Schweden.“

www.makler.gothaer.de/wohnmobil

Kfz Kasko-Topschutz – die leistungsstarke Lösung

- Neuwertentschädigung zwölf Monate nach Erstzulassung und Kaufpreischädigung zwölf Monate ab Erwerb für Gebrauchtfahrzeuge
- Mitversicherung mobiler Navigationsgeräte
- Zusammenstoß mit Tieren aller Art
- Deckung für Schäden bei Nutzung von Fährschiffen
- Versicherungsschutz auch in Marokko, Tunesien und in der asiatischen Türkei
- Kostenübernahme für Änderungen von Fahrzeugschlüsseln/-schlossern bei Einbruch oder Raub

Die Zusatz-Highlights für Wohnmobil-Besitzer

- Inhaltsversicherung bis 10.000 Euro zuwählbar
- 30 Prozent Beitragsreduzierung bei erhöhtem Elementar-Selbstbehalt von 1.500 Euro
- Kombi-Bonus für weitere Gothaer Privatverträge
- AutoMobil-Schutzbrief mit zahlreichen Assistance- und finanziellen Leistungen für nur 7 Euro pro Jahr
- Ersteinstufung in SF 3 durch verbesserte Zweitfahrzeugregelung möglich
- Direkt tarifierbar per Elan

GOTHAER WASSERSPORTVERSICHERUNGEN

Mit der richtigen Police alle Sorgen über Bord werfen

Makler können bei Bootseignern mit der Gothaer Bootshaftpflicht oder der Bootskaskoversicherung punkten – zum Beispiel mit satten Saisonrabatten oder der Allgefahrendeckung des Flaggschiffs Gothaer Nautic Plus.



Highlights der Gothaer Nautic Plus

Die Gothaer Nautic Plus ist der umfassende Vollkaskoschutz mit einer Allgefahrendeckung ohne Wenn und Aber. Die Gothaer ersetzt bei einem Totalschaden den Versicherungswert in Höhe einer fest vereinbarten Taxe, die auf Wunsch angepasst werden kann.

- Umfassende Allgefahrendeckung
- Bis zu 50 Prozent Schadenfreiheitsrabatt
- Garantierte Leistung im Falle eines Totalschadens
- Halbierung der Selbstbeteiligung nach fünf schadenfreien Jahren
- Transporte und Regatten sind beitragsfrei mitversichert
- Osmose- und Maschinenschäden für neue Boote sind in den ersten 48 bzw. 36 Monaten abgedeckt
- Keine Abzüge „neu für alt“

Ob Einmaster, kleines Motorboot oder Luxusyacht: In wenigen Wochen öffnet die Düsseldorf Bootmesse erneut ihre Türen und präsentiert die neuesten maritimen Trends; auf der Hanseboot in Hamburg passierte dies schon Ende des vergangenen Jahres. Dabei steht fest: Wer sich den Traum vom eigenen Boot erfüllt, sollte auch an den richtigen Versicherungsschutz denken. Die Gothaer Wassersportversicherungen bieten günstige und maßgeschneiderte Haftpflicht- und Kaskolösungen. Für Makler, die von angehenden oder auch langjährigen Skippern aus ihrem Kundenkreis nach Lösungen für ihr Schiff gefragt werden, eine gute Gelegenheit, sich auch im Freizeitbereich als kompetenter Gesprächspartner zu präsentieren und Neugeschäft zu akquirieren.

Zuerst zur Gothaer Bootshaftpflichtversicherung: Sie bietet weltweit umfassenden Versicherungsschutz zum günstigen Beitrag und ersetzt alle Schäden, die aus dem Besitz, Führen, Halten und Gebrauch des versicherten Bootes entstehen, oder wehrt unberechtigte Schadenersatzansprüche ab. Die Deckungssumme für Personenschäden steht

dabei in voller Höhe zur Verfügung, auch wenn nur eine Person zu Schaden kommt. Wählbare Deckungssummen: Vier oder sechs Millionen Euro pauschal für Personen- und Sachschäden sowie 100.000 Euro für Vermögensschäden. Geschützt ist nicht nur der Halter, sondern auch der Bootsführer sowie die Crewmitglieder. Ansprüche der versicherten Personen untereinander sind ebenfalls mitversichert. Auch die im europäischen Ausland erforderlichen Versicherungsbestätigungen werden erstellt. Hierbei werden die gesetzlichen Vorgaben erfüllt.

Kaskoschutz: Mit Gothaer Nautic (Plus) sicher auf Kurs

Maklerkunden profitieren von zwei Lösungen: Gothaer Nautic, dem zuverlässigen Vollkaskoschutz, sowie Gothaer Nautic Plus, der umfassenden Allgefahrendeckung für anspruchsvolle Skipper. Für beide gilt: Die Vertragslaufzeit beträgt generell ein Jahr. In der Gothaer Nautic ist eine Saisonversicherung vom 31. März bis 31. Oktober möglich – mit 20 Prozent Rabatt. Weitere Rabattmöglichkeiten, zum Beispiel durch

individuelle Geltungsbereiche oder Nachlässe für bestimmte Premium-Bootsmarken, erfahren unabhängige Vertriebspartner der Gothaer bei ihrem zuständigen Maklerbetreuer oder direkt im Servicebereich Wassersport.

Fazit: Ganz gleich ob Unfall, Mastbruch, Grundberührung, Vandalismus, Blitzeinschlag, Diebstahl oder sogar

beim Landtransport des Wasserfahrzeugs: Dank des zuverlässigen Schutzes der Gothaer Wassersportversicherungen sind Maklerkunden, die sich ein eigenes Boot gönnen, immer auf der sicheren Seite.

www.makler.gothaer.de/wassersport

Nur ein paar Klicks entfernt – nutzen Sie jetzt den Angebotsrechner im Maklerportal unter www.makler.gothaer.de

Vom Schlauchboot bis zur Yacht – das kostet der Kaskoschutz bei der Gothaer

Schlauchboot

- Baujahr: 2000
- 35 PS
- Versicherungssumme: 10.000 Euro
- Geltungsbereich: deutsche Binnengewässer
- 10 schadenfreie Jahre
- mit Saisonversicherung

Gothaer Nautic mit 500 Euro Selbstbeteiligung und 4 Millionen Euro Deckungssumme Haftpflicht für 106,85 Euro (brutto).

Segelyacht Bavaria 32

- Baujahr: 2000
- Segelfläche: 51 qm
- Versicherungssumme: 50.000 Euro
- Geltungsbereich: Nord- und Ostsee und deutsche Binnengewässer
- 10 schadenfreie Jahre
- ohne Saisonversicherung

Gothaer Nautic Plus mit 500 Euro Selbstbeteiligung und 6 Millionen Euro Deckungssumme Haftpflicht für 450,10 Euro (brutto).



Nachbessern wird teuer: Der Sanierung fiel ein Teil der Gartenbepflanzung zum Opfer.

BETRIEBSHAFTPFLICHT IM BAUHANDWERK

Eine Folie kann die Existenz ruinieren – oder auch nicht

Nachbesserungs-Begleitschäden im Bauhandwerk können den Auftragswert schnell überschreiten. Mit der Gothaer Betriebshaftpflichtversicherung sichern Makler ihre Unternehmerkunden aus dem Bauhandwerk gegen Schadenersatzansprüche ab.

Überall dort, wo gebaut wird, gibt es besondere Risiken

Also beauftragt Hausbesitzer Dauner im Jahre 2014 die Firma Bausanierung Schneider* (Name geändert), die bei der Gothaer betriebshaftpflichtversichert ist. Das Unternehmen ist seit mehr als zwei Jahrzehnten im Raum Stuttgart tätig und besitzt einen tadellosen Ruf.

Auch bei Hans Dauner führt die Firma Schneider ihren Auftrag, die Kellerwände mittels einer Folie abzudichten, zunächst ordnungsgemäß aus. Auftragswert: 12.000 Euro. Doch leider stellt sich der gewünschte Erfolg nicht ein – es entweicht immer noch zu viel Wärme durch die Wände. Ein Sachverständiger stellt fest, dass die verwendete

Dichtungsfolie fehlerhaft verarbeitet wurde. Das Material zersetzt sich und die Folie wird dadurch undicht. Dauner fordert Nachbesserung.

Zur Sanierung muss die Firma Schneider erneut den gesamten Außenbereich aufgraben. Dabei fallen neben der kompletten Bepflanzung am Haus auch die Terrasse sowie die

Garageneinfahrt den Grabungsarbeiten zum Opfer. Nach Abdichtung mit einer neuen Folie wird der bisherige Zustand wieder hergestellt. Kosten der Nachbesserung insgesamt: 64.000 Euro – ein Vielfaches des ursprünglichen Auftragswerts.

Im Normalfall würde es jetzt eng für Firma Schneider. Der Grund: Die

Die Highlights der Police für das Bauhandwerk

- Prüfung der geltend gemachten Ansprüche, Ersatz berechtigter bzw. Abwehr unberechtigter Ansprüche
- Hervorragendes Preis-Leistungs-Verhältnis
- Viele der typischerweise vorkommenden Zusatzrisiken wurden als Deckungserweiterungen pauschal integriert
- Sublimits können individuell angepasst werden
- Optionale Absicherung des erweiterten Produkthaftpflichtrisikos

Kosten für Nachbesserungen sind als Erfüllungsschäden in den meisten Betriebshaftpflichtversicherungen grundsätzlich nicht enthalten. Nicht so bei der Gothaer: Denn die Gothaer Betriebshaftpflichtversicherung für das Bauhandwerk beinhaltet Nachbesserungsbegleitschäden generell bis 100.000 Euro. So bleibt Schneider nicht auf seinen Kosten sitzen.

Fazit: Überall dort, wo gebaut wird, gibt es besondere Risiken. Makler, die ihre Unternehmerkunden zum Beispiel gegen unerwartete Schadenersatzansprüche wie im geschilderten Fall schützen möchten, finden dazu in der Gothaer Betriebshaftpflichtversicherung für das Bauhandwerk ein passendes Instrument, das genau auf die Bedürfnisse der Branche zugeschnitten ist.

www.makler.gothaer.de/bauhandwerk

GEWINNSPIELVERSICHERUNG

Ein Auto für ein Ass – Glücksfälle auf dem Green richtig absichern

Hole in One! Mit der Gothaer Gewinnspielversicherung können sich Ausrichter von Golfturnieren gegen die Kosten durch Gewinnspielpreise versichern.

Noch hat der Winter die meisten Golfanlagen fest im Griff, doch bei vielen Golfplatzbetreibern sind die Vorbereitungen für den Saisonauftakt bereits in vollem Gange. Besonders beliebt als Start in die neue Spielzeit: Clubturniere, bei denen auch Amateure ihr Können unter Beweis stellen dürfen. Dabei setzen immer mehr Veranstalter auf Gewinnspiele mit attraktiven Sachpreisen. Aus gutem Grund: Während Hobbyspieler zwar keine Preisgelder annehmen dürfen, besteht seit 2012 die Möglichkeit, im Rahmen von Sonderwettbewerben Sachpreise abzuräumen. Eine beliebte Gewinnspielvariante, bei der es nicht nur auf die Präzision und Geschicklichkeit der Teilnehmer ankommt, sondern auch ein bisschen auf Glück, ist das unter Golfern bekannte Hole-in-One-Gewinnspiel.

Gelingt es einem Teilnehmer, an einem vorher festgelegten Loch den Ball mit einem einzigen Schlag vom Tee aus ins Loch zu befördern, winkt als Preis beispielsweise eine wertvolle Reise oder ein Auto.

Die Gothaer Gewinnspielversicherung sorgt dafür, dass solche Wettbewerbe finanziell für den Veranstalter



Wer den Ball mit einem Schlag im Loch versenkt, hat allen Grund zur Freude.

möglich werden, denn sie übernimmt die Kosten, wenn der ausgelobte Preis auch tatsächlich fällig wird. Für den Veranstalter ist es somit unerheblich, ob es bei dem Gewinnspiel einen Gewinner gibt oder nicht.

Der Beitrag beträgt nur einen Bruchteil des Gewinnwertes

Durch die Zahlung eines Versicherungsbeitrages, der lediglich einen Bruchteil des Gewinnwertes ausmacht, kann der Veranstalter sein eigenes finanzielles Risiko absichern.

Fazit: Die Gothaer Gewinnspielversicherung hilft Ausrichtern von Golfturnieren, die Attraktivität ihrer Veranstaltung durch Gewinnspiele zu steigern und gleichzeitig das finanzielle Risiko durch Einlösung des Preises zu minimieren. Nicht nur Maklern, die bereits Golfanlagenbetreiber zu ihren Kunden zählen, eröffnen sich durch dieses Produkt sehr gute Möglichkeiten der Kundenansprache. Mehr Informationen zur Gewinnspielversicherung sowie den Risikofragebogen zur unverbindlichen Angebotsberechnung gibt es beim zuständigen Maklerbetreuer.

INTERNATIONALE PROGRAMME

Kampf gegen Bürokratie

Die Gothaer unterstützt Makler bei steigenden Anforderungen und bietet internationale Netzwerke.

Die Regelungswut der Aufsichts- und Finanzbehörden ist ungebrochen – ob in Deutschland, Europa oder so genannten Drittstaaten. Dadurch erhöht sich der Aufwand bei der Installierung und Verarbeitung von internationalen Programmen (IP) massiv. Hier drei Beispiele:

1. Die BaFin hat angekündigt, dass ein Versicherer vom 01.01.2016 an nachweisen muss, dass er bei Errichtung einer Niederlassung außerhalb der EU oder des EWR die dort erforderliche Erlaubnis zum Geschäftsbetrieb erhalten hat oder eine solche Erlaubnis nicht erforderlich ist – auch bei in Rückdeckung genommenem Geschäft.

2. Zahlung der Rückversicherungsprämie: Wird im Rahmen eines IP das Risiko aus einer lokalen Police an den programmführenden VR zediert, muss der lokale Erstversicherer die Prämie an den Rückversicherer zahlen. Leider wird für diesen Prämientransfer immer häufiger die Einreichung zahlreicher steuerlicher Unterlagen gefordert, in

manchen Ländern sogar zusätzlich in beglaubigter Form.

3. In einigen Ländern ist es erforderlich, die Tätigkeit als Rückversicherer von der dortigen Aufsichtsbehörde genehmigen zu lassen. Dies gilt auch dann, wenn Rückversicherungsgeschäft nur gelegentlich im Rahmen internationaler Programme getätigt wird, also keine Marktteilnahme erfolgt. Diese Verfahren sind langwierig und kostenintensiv.

Diese Beispiele machen deutlich, wie wichtig eine sorgfältige Beachtung der Rechts- und Steuervorschriften ist, um Probleme etwa in einem Schadenfall gar nicht erst entstehen zu lassen. Die Gothaer stellt sich mit ihrer langjährigen Erfahrung und bewährten Netzwerken auch weiterhin den Herausforderungen, die IP mit sich bringen. Für Makler bedeutet das: Bei Anfragen zu IP durch den Kunden findet er in der Gothaer einen kompetenten Partner, der die Entwicklungen nicht nur beobachtet, sondern sich auch auf die stetigen Veränderungen einstellt.

Hartz IV oder finanziell solide aufgestellt? Dazwischen liegt oft nur ein minimaler Vorsorgeaufwand. Denn wenn Krebs, eine psychische Erkrankung oder ein Herzinfarkt eine Person aus dem Erwerbsleben reißen, gibt es vom Staat allenfalls eine marginale Erwerbsminderungsrente. Der Schritt zum Sozialamt ist dann nicht mehr weit. Wer aber rechtzeitig und mit in aller Regel überschaubarem finanziellen Aufwand Versicherungsschutz für den Verlust der Arbeitskraft vereinbart, ist vor einer solchen Notlösung gefeit und finanziell gut aufgehoben. In den vergangenen Jahren hat sich das Produktangebot grundlegend gewandelt. Neben die klassische Berufsunfähigkeitsversicherung sind zusätzliche Angebote auf den Markt gekommen. Sie können eine Berufsunfähigkeitsrente nicht ersetzen, jedoch zusätzlichen Schutz bieten – perfekter Anlass für ein Beratungsgespräch.

In aller Regel ist die BU-Versicherung nach wie vor der Königsweg für nahezu alle Zielgruppen. Das BU-Risiko kann dabei über eine eigenständige Absicherung oder ergänzend in Verbindung mit einer Renten- oder Lebensversicherung abgesichert werden. Dies ist eine günstige Variante zur selbstständigen BU-Versicherung. Innerhalb dieses Pakets kann auch die Beitragszahlung für den Hauptvertrag für den Fall einer Berufsunfähigkeit abgedeckt werden. Wer das BU-Risiko in eine Basisrente oder eine Direktversicherung im Rahmen der betrieblichen Altersversorgung einschließt, profitiert außerdem noch von Steuervorteilen. Daneben gibt es dann noch die kollektive BU-Versicherung mit allen Annehmlichkeiten des Kollektivgeschäfts – niedrigere Beiträge und einfacheres Annahmeverfahren.



Die Arbeit im Blick: Wer keine Kraft mehr für seinen Job hat, kann schnell in finanzielle Probleme geraten.

ABSICHERUNG DER ARBEITSKRAFT

Der Verlust der Arbeitskraft kann die Existenz bedrohen

Eine der wichtigsten Voraussetzungen für ein Leben ohne finanzielle Sorgen ist der Erhalt der Arbeitskraft. Ein besonderes Augenmerk sollte deshalb darauf liegen, diese für den schlimmsten Fall abzusichern. Dafür gibt es mehrere Lösungen.

Natürlich gibt es Menschen, die sich einen Berufsunfähigkeitsschutz aus finanziellen Gründen nicht leisten wollen oder eine derartige Versicherung wegen eines besonders risikoreichen Berufsbildes oder Vorerkrankungen nur zu einem hohen Beitrag oder überhaupt nicht abschließen können. Sie können jedoch in der Regel reduzierten Schutz über eine Erwerbsunfähigkeitsversicherung oder eine finanzielle Absicherung bei Verlust der Grundfähigkeiten

erhalten. Auch der Schutz durch sogenannte Multifunktionsrenten aus dem Bereich der Unfallversicherung bieten alternative Lösungsmöglichkeiten. Bei der Antragstellung ist bei diesen Lösungen dann weniger das Berufsbild entscheidend, sondern der Gesundheitszustand und das jeweilige Einkommen. Für Berater und Kunden gleichwohl spannend ist auch das stark wachsende Produktsegment der Dread-Disease-Versicherung. Hier erhält der Kunde eine

Einmalzahlung, sollte er an einer in den Versicherungsbedingungen definierten Krankheiten erkranken. Eine weitere Zielgruppe für diese Lösung sind Selbstständige, die damit ihren Geschäftsbetrieb sichern. Denn die Einmalzahlung erlaubt es ihnen zum Beispiel, im Falle der schweren Erkrankung eines wichtigen Mitarbeiters für personellen Ersatz zu sorgen. Oder erforderliche Veränderungen in der Betriebsausstattung zu finanzieren.

Für Berater steht also bei der ganzheitlichen Beratung der Arbeitskraftabsicherung eine große Palette an Absicherungsmöglichkeiten zur Verfügung, die in der Beratung Potenziale bieten.

Wer bei der Gothaer zu einer Berufsunfähigkeitsversicherung greift, hat die Wahl zwischen Basis- oder Premiumtarif. Ersterer ist für all jene, die einen Grundsatz zu einem niedrigen Preis wollen. Dennoch bietet die Gothaer auch hier besondere Highlights. So gibt es etwa für Familien einen besonderen Bonus. Zudem ist eine Einmalzahlung in Höhe einer BU-Jahresrente kostenlos eingeschlossen, wenn innerhalb der Familie bei einem Kind eine von 14 definierten schweren Erkrankungen diagnostiziert wird. Was der Premiumtarif darüber hinaus bietet, kann sich sehen lassen. So gibt es einen auf sechs Monate verkürzten Prognosezeitraum, für Selbstständige bei einer Umorganisation eine Soforthilfe in Höhe von bis zu sechs BU-Monatsraten (maximal 12.000 Euro). Eine Pflegebedürftigkeit mit mindestens zwei von sechs ADL vor dem 45. Lebensjahr führt zur Berufsunfähigkeit, es gibt eine lebenslange Rente.

→ www.makler.gothaer.de/sbu

→ www.makler.gothaer.de/perikon

→ www.makler.gothaer.de/kollektivbu

MaklerTV

Im emag hier klicken und im MaklerTV mehr sehen!

→ www.makler.gothaer.de/maklertv

INTERNATIONALE PROGRAMME

Gothaer verbessert ihre Risiko-Lebensversicherung

Familienbonus, differenzierte Berufsgruppen, Nachversicherung und Worst-Case-Absicherung sind die neuen Highlights.

Leben ist das, was passiert, während du dabei bist, andere Pläne zu schmieden.“ John Lennon hat bei seinem berühmten Zitat sicherlich nicht an Versicherungen gedacht. Trotzdem zeigt sein Bonmot, warum die Risiko-LV für viele Menschen ein so wichtiges und notwendiges Produkt ist. Denn leider kommt es im Leben nicht immer so, wie man es sich gewünscht oder vorgestellt hat. Gut, wenn man dann zumindest finanziell vorbereitet ist.

Ob für Hausbesitzer, zur Absicherung der Familie oder von Schlüsselpersonen in Betrieben – im Todesfall ist Geld zwar nicht alles, doch es sichert Hinterbliebene finanziell ab – zu überschaubaren Preisen. Das Haus kann weiterhin abbezahlt werden, der Partner hat den nötigen Puffer, um sein Leben neu zu ordnen und trotzdem Kinderbetreuung und laufende Kosten nicht zu vernachlässigen. Und die Firma bleibt trotz Know-how-Verlust bestehen, bis Ersatz gefunden ist.

Die Gothaer hat ihre Risikolebensversicherung zum Beginn des Jahres 2016 aktualisiert.

Die Highlights im Überblick:

- der beliebte Familienbonus: vergünstigte Beiträge für Familien
- Insbesondere für junge Familien: reduzierte Anfangsbeiträge – der Schutz ist bezahlbar
- Differenzierung in sechs Berufsgruppen
- Was, wenn sich die Lebensumstände und damit der benötigte Schutz ändert? Nachversicherungsoption ohne Gesundheitsprüfung
- Worst-Case-Absicherung – bei einer schweren Krankheit mit einer Lebenserwartung von weniger als einem Jahr wird die Versicherungssumme vorab ausgezahlt, so kann der Versicherte sich noch selbst um alles kümmern oder sich einen Wunsch erfüllen (im Tarif Premium).

→ www.makler.gothaer.de/risikolv

WIEDERANLAGE

Wünsche, Träume, Ziele – was tun mit dem Geld aus der Lebensversicherung?

In diesem Jahr werden besonders viele Lebensversicherungen fällig. Und jede Auszahlung ist ein neuer Beratungsansatz. Denn die wichtigste Frage ist, wie das frei gewordene Geld sinnvoll eingesetzt werden kann.



Ein Viertel würde sich eine größere Anschaffung leisten.

Wie auch immer – jede Auszahlung ist ein neuer Beratungsanlass

und birgt gleichzeitig das Potenzial für Neugeschäft. Entscheidend dabei ist ein schlüssiges Konzept zur Kundenansprache (siehe Infokasten). Für den langfristigen Erfolg des Maklers im Bereich Wiederanlage ist es von besonderer Wichtigkeit, dass alle Wiederanlagen strukturiert angegangen werden, ganz gleich, ob es um 100.000 Euro oder 10.000 Euro geht. Der Makler baut eine Bindung zu seinem Kunden auf und profiliert sich als verlässlicher Partner. So entsteht ein großes Cross-Selling-Potenzial.

Tipps zum Thema Wiederanlage – so beraten Sie richtig

- Besonders wichtig ist die rechtzeitige, strukturierte Ansprache und die gemeinsame Planung mit dem Kunden.
- Der Kunde steht im Mittelpunkt – was sind seine Wünsche, Träume, Ziele?
- Es sollte nicht die gesamte Summe verplant werden. Der Kunde hat so lange gespart und auf die Fälligkeit der Versicherung gewartet – ein Teil ist „Belohnung“ und soll für Ziele, Träume und Wünsche verwendet werden.
- Ist/Soll-Analyse: Wie ist es um die Absicherung des Kunden bestellt? Steht im Ruhestand genügend Geld zur Verfügung?
- Aufteilung des Geldes auf verschiedene Anlageformen: ein Teil für den Ruhestand in Form einer Altersversorgung, ein Teil als Vermögensanlage, ein Teil als liquide Mittel.

FONDSANLAGEN

„Niedrige Zinsen sind ein trojanisches Pferd“

In Zeiten von niedrigen Zinsen müssen Privatteile, aber vor allem Unternehmer, neue Strategien der Kapitalanlage entwickeln. Mischfonds und vermögensgesteuerte Anlagen sind eine gute Alternative, schreibt Steffen Blaudszun, Key Account Manager der Gothaer Invest- und Finanzservice GmbH.



Unter einem Trojanischen Pferd versteht man ein harmlos aussehendes Objekt, das ein Angreifer zur Tarnung verwendet, um in einen geschützten Bereich eingelassen zu werden. Das Symbol stammt aus der griechischen Mythologie.

Ein Ende ist nicht in Sicht. Immer noch bestimmt die aktuelle Niedrigzinsphase die Überlegungen von Kapitalanlegern – sowohl im privaten Bereich als auch bei Unternehmerkunden. Für letztere birgt die Finanzpolitik sogar besondere Gefahren. „Niedrige Zinsen sind ein trojanisches Pferd“, sagt beispielsweise Dr. Alexander Schumann, Chefvolkswirt des Deutschen Industrie- und Handelskammertages (DIHK). Unternehmer sähen zwar auf den ersten Blick auf der Kreditseite auch Vorteile. Aber an künftige Lasten durch niedrige Finanzerträge etwa bei den Pensionsrückstellungen würden die meisten nicht denken. Schumann: „Die tauchen erst Jahre später wie U-Boote wieder auf.“ So warnt der DIHK vor den negativen Folgen der Niedrigzinspolitik für den deutschen Mittelstand und fordert von Unternehmen, auf Finanzierungsalternativen zu setzen.

Offenbar mit Erfolg. Eine aktuelle Finanzierungsstudie der Fachhochschule des Mittelstands in Zusammenarbeit mit der Commerzbank besagt, dass Deutschlands Mittelständler ihr Anlageverhalten in der Tat langsam aber sicher an die niedrigen Marktzinsen anpassen.

Demnach gehen die Unternehmen mittlerweile höhere Anlagerisiken ein und haben im Vergleich zu den Vorjahren ihren Anlagehorizont deutlich erweitert. „40 Prozent der Unternehmen haben einen Anlagebedarf von mehr als einem Jahr. In diesem Zusammenhang nimmt die Bedeutung von Investments zu, die jenseits der niedrigen Zinsen der Bankguthaben, Tages-Termin- und Festgelder anlegen können“, weiß die Studie.

Immer mehr Unternehmen investieren in Fondsanlagen

Die Untersuchungsergebnisse zeigen auch, dass Unternehmen aktuell vermehrt in Fondsanlagen investieren, insbesondere in die Kategorie der Mischfonds. Dieser Schritt ist eine logische Konsequenz, denn Fonds bieten eine Vielzahl an Vorteilen. Beispielsweise gehören sie zum insolvenzgeschützten Sondervermögen. Mischfonds – also Fonds, die unterschiedliche Anlageklassen wie Anleihen, Immobilien und Aktien kombinieren – bieten den Unternehmen die Möglichkeit, innerhalb eines Investmentfonds das Kapital breit zu diversifizieren und damit die Risiken der Anlage zu begrenzen. Wenn diese Strategien dann auch noch mit einem vermögensverwaltenden Ansatz gekoppelt werden, haben Unternehmen so eine professionelle, aktiv gesteuerte Vermögensverwaltung mit überschaubarer transparenter Gebührenstruktur und börsentäglicher Verfügbarkeit.

Die Gothaer bietet „Mischfonds mit vermögensverwaltendem Ansatz“ mit den Gothaer Comfort Fonds sowohl für Privat- als auch für

Unternehmerkunden bereits seit Mai 2008. Die erzielten Ergebnisse und die kontinuierlich steigenden Absatzzahlen der Anteilsscheine sprechen

für den Erfolg der Lösungen und können Maklern und deren Kunden eine interessante Anlageperspektive in der Niedrigzinsphase bieten.

„Den goldenen Weg gibt es nicht“

Tobias Horz, Versicherungs- und Finanzmakler (Horz & Cie.), über Bedarf und Potenzial bei der Anlageberatung.

GoNews: Herr Horz, wie kommen Sie als klassischer Versicherungsmakler im gewerblichen Bereich dazu, die Hürden der Gewerbeerlaubnis nach § 34f für die Vermittlung von Fondsanteilen auf sich zu nehmen und Ihren Mandanten neben Gewerbesachversicherungen auch Investmentfonds anzubieten?

Tobias Horz: Die Antwort liegt auf der Hand. Regelmäßig werden wir von unseren Mandanten gefragt, ob wir eine Idee haben, wie man als Firma sein Geld anlegen kann. Das ist echter Bedarf und damit Potenzial, welches gehoben werden will. Für uns hat sich die Frage, ob wir den Pflichten des § 34f GewO nachkommen wollen, nie gestellt, denn durch die Anpassung der Gewerbeerlaubnis ist ein Großteil unserer Maklerkonkurrenz vom Markt verschwunden, der Bedarf unserer Mandanten aber dazu gestiegen. Wir nutzen diese Chance und sehen großes Potenzial.

GoNews: Mit welchen Produktlösungen sprechen Sie denn Firmenkunden an? Gibt es da einen goldenen Weg?

Horz: Den goldenen Weg gibt es nicht, dafür sind die Kundenbe-

dürfnisse zu individuell. Bei der Kapitalanlage sind Firmenkunden höchst sensibel. Nicht selten müssen sie hier Entscheidungen auf unbekanntem Terrain treffen, und da bleibt immer ein leichter Beigeschmack. Was die Produktlösung angeht, haben wir festgestellt, dass eine professionelle vermögensverwaltende Strategie, wie sie die Gothaer Asset Management AG mit den Gothaer Comfort Fonds ja anbietet, uns als Makler die besten Chancen bieten kann, bei unseren Mandanten auch in der Kapitalanlage zu punkten. Es ist einfach glaubwürdiger, wenn wir als Makler der Türöffner in eine professionell gemanagte Strategie sind, die die Bedürfnisse unseres Mandanten abdeckt, als dass wir uns neben dem Versicherungsgeschäft auch noch selbst als Vermögensverwalter positionieren.

GoNews: Wie gehen Sie bei der Akquise vor?

Horz: Unsere Strategie ist denkbar einfach. Wir sprechen jeden Versicherungskunden – ob privat oder gewerblich – auf das Thema an und fragen ihn, ob er zufrieden mit seiner Kapitalanlage ist oder alternativen Lösungen gegenüber ein offenes Ohr hat. Wir bieten den Kunden an, sich für eine 30-minütige Präsentationszeit zu nehmen, und dann zeigen



Tobias Horz

wir die Vorteile von vermögensverwaltenden Fondsprodukten auf: breit diversifiziert, aktiv gemanagt, täglich verfügbar. So können wir unseren Mandanten – abhängig vom Anlagehorizont und der Risikokomplexität der Mandanten – für jeden Kunden eine interessante Anlageperspektive bieten. Ich sehe es als Pluspunkt, wenn ein erfahrenes Assetmanagement-Team den Fonds managt. Bei den Gothaer Comfort Fonds erfolgt das Portfoliomanagement durch den ebenfalls für die Kapitalanlage der Gothaer Versicherungen zuständigen Assetmanager. Unsere Erfahrungen mit der Kapitalanlagekompetenz der Gothaer sind hier ausnahmslos positiv.



Steffen Blaudszun, Key Account Manager der Gothaer Invest- und Finanzservice GmbH

→ www.makler.gothaer.de/comfortfonds

Im emag hier klicken und den Film über die Comfort Fonds ansehen!

WAR FOR TALENTS

Mit guter Absicherung die guten Mitarbeiter binden

Mit kollektiven Krankenversicherungslösungen können Arbeitgeber bei ihrer Belegschaft punkten und sich im Kampf um die besten Köpfe positionieren. Die neuen Tarife der Gothaer Kranken eignen sich für Makler, die in dieses Segment einsteigen wollen.

Die Argumente, mit denen Makler bei ihren Unternehmern beim Thema betriebliche Krankenversicherungen auftrumpfen können, sind zahlreich. Zunächst einmal eignet sich diese Art, soziale Verantwortung zu übernehmen, sehr gut zur Mitarbeiterbindung. Denn eines ist klar: Während die Beiträge in der gesetzlichen Krankenversicherung zukünftig steigen, werden die Leistungen weiter zusammengestrichen. Aus diesem Grund wünschen sich laut Studie des F.A.Z.-Instituts bis zu 69 Prozent (Zahnersatz) der Arbeitnehmer Kollektiv-Angebote durch ihren Arbeitgeber, nur sechs Prozent halten solche Zusatzleistungen für uninteressant. Ein wichtiger Grund: Erweiterter Schutz ist für den Einzelnen oftmals aus Gründen des Alters oder wegen Vorerkrankungen nicht mehr erhältlich. Der Arbeitgeber ermöglicht seinen Mitarbeitern also mithilfe von Gruppenverträgen über betriebliche Krankenversicherungen, die eigene gesetzliche Grundversorgung zu optimieren.

Gleichzeitig profitiert das Unternehmen auch selbst von zufriedeneren und gesünderen Angestellten – gerade in Zeiten alternder Belegschaften und bevorstehendem Fachkräftemangel inklusive Know-how-Verlust ein nicht zu vernachlässigender Aspekt. Aber was heißt bevorstehend? Bereits heute geben

mehr als drei Viertel der Arbeitgeber an, dass die Rekrutierung von Fachkräften in den letzten Jahren schwieriger geworden sei. Auch die Kosten, die durch starke Fluktuationen beim Personal oder Mitarbeiter entstehen können, die sich krank ins Büro kämpfen, können durch Zusatzabsicherungen durch den Arbeitgeber effektiv abgemildert werden. Die Neubesetzung einer Stelle dauert im Schnitt drei bis neun Monate und kostet den Arbeitgeber für Abwicklung des alten Arbeitsverhältnisses, Anwerbung, Personalauswahl und Einarbeitung des neuen Mitarbeiters rund 1,25 Jahresgehälter. Gleichzeitig entstehen Kosten durch Absentismus – rund ein Fünftel der betrieblichen Folgekosten ergeben sich aus Fehltagen bzw. erhöhtem Krankenstand – oder auch durch Präsentismus, also Mitarbeiter, die sich trotz gesundheitlicher Einschränkungen aus Angst vor Jobverlust zum Arbeiten zwingen. Fazit: Arbeitgeber, die ihren Mitarbeitern kollektive Versicherungsangebote machen, tun nicht nur ihrer Belegschaft Gutes, sondern erhöhen ebenfalls massiv die Wertschöpfungskraft durch zufriedener und gesündere Mitarbeiter.

Die Gothaer ist sich der immer größer werdenden Bedeutung betrieblicher Krankenversicherungen bewusst und hat deshalb die Kollektivtarife der Tarifwelt Gothaer MediGroup noch

einmal deutlich verbessert. Unter diesem Namen können unabhängige Vertriebspartner ihren Unternehmern zum Beispiel Tarife für Zahnersatz- und Zahnbehandlung (MediGroup Z und MediGroup ZB) anbieten. Außerdem im Angebot: MediGroup S, mit dem Patienten die stationäre Versorgung sinnvoll ergänzen können, zum Beispiel per Unterbringung im Einbettzimmer oder Chefarztbehandlung – und das zu attraktiven Preisen (siehe Wettbewerbsvergleich).

Mit der Pfl egetagegeldversicherung MediGroup P ermöglicht die Gothaer als einer der wenigen Anbieter überhaupt am Markt die kollektive Absicherung gegen Pflegekosten. Aus gutem Grund: Schon heute sind über 2,5 Millionen Menschen in Deutschland pflegebedürftig. Vor allem die Zahl der an Demenz Erkrankten wird in den nächsten zehn bis 15 Jahren stark steigen – nämlich wenn die Babyboomer ins Rentenalter kommen. Vor diesem Hintergrund berücksichtigt Gothaer MediGroup P nicht nur die Kosten, die unmittelbar durch die Pflege entstehen, sondern auch jene wegen mangelnder Vereinbarkeit von Pflege und Beruf. Denn Pflegenden fehlen häufiger oder müssen vielleicht sogar ihre Wochenarbeitsstunden temporär reduzieren. Neben einem günstigen Einstieg (Worst-Case-Absicherung MediGroup 3) gibt es zahlreiche Höher- und Nachversicherungsoptionen – ohne Gesundheitsprüfung zu festen Zeitpunkten während der Vertragslaufzeit. Ab Einstufung in Pflegestufe 1 greift zudem die Beitragsbefreiung bei gleichzeitig weiterbestehendem Versicherungsschutz.

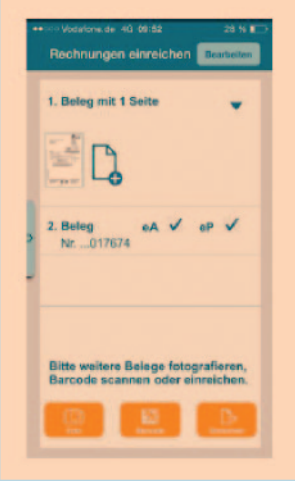


Bestens abgesichert: Mit kollektiven Lösungen bieten Arbeitgeber ihren Mitarbeitern Schutz, Service und Sicherheit.

Digitaler Service macht dem Kunden das Leben leicht

So funktioniert die Gothaer Rechnungs-App: Mit der Gothaer RechnungsApp und der Verbreitung sogenannter QR-Codes auf Arztrechnungen wird die papierlose Einreichung von Belegen möglich. Belege, die keinen QR-Code enthalten, können bequem abfotografiert werden – statt Rechnungen zu kopieren und per Post zu senden. Die App ist kostenlos und bisher für iOS-Geräte verfügbar. Die Android-Version folgt in Kürze.

- Und so geht's:**
- Die RechnungsApp herunterladen.
 - Bei der ersten Nutzung mit der Versicherungsnummer registrieren, Name, Vorname und Geburtsdatum angeben.
 - QR-Code auf der Rechnung scannen oder die Rechnung abfotografieren.
 - Die Unterlagen digital, schnell und einfach auf Knopfdruck einreichen.



Aufwändige Verschlüsselungsverfahren sorgen für hohe Datensicherheit bei der Übertragung. Sobald der Leistungsantrag eingegangen ist, erhält der Kunde eine Bestätigung auf sein Smartphone. Die Leistungserstattung bleibt beim Alten: Alle per App eingereichten Rechnungen werden per Brief beantwortet.

Vorteile, von denen die Mitarbeiter bei Gothaer MediGroup profitieren

- Die Leistungen der GKV werden sinnvoll ergänzt.
- Hervorragendes Preis-Leistungs-Verhältnis
- Aufnahmegarantie (Kontrahierungszwang)
- Sofortiger Versicherungsschutz durch entfallende Wartezeiten
- Ablösung bereits bestehender, aus dem Netto-Einkommen finanzierter Krankenzusatzversicherungen
- Sonderkonditionen können ggf. auch bei einem Firmenwechsel erhalten bleiben.
- Auch Familienangehörige profitieren ggf. von den Sonderkonditionen.
- Alle Infos zu den einzelnen Tarifmöglichkeiten von MediGroup erfahren Makler von ihrem zuständigen Maklerbetreuer oder im Maklerportal der Gothaer.

www.makler.gothaer.de/medigroup

Elektronische Risiko-Voranfrage – das hilft dem Makler

Ab sofort ermöglicht „RiVa“, eine in den Softfair-Modulen Leben und Kranken und im Vergleichsprogramm Levelnine integrierte elektronische Risikovorfrage-Lösung, die beschleunigte Antragsstellung für alle Existenzschutzprodukte sowie für alle Voll- und Zusatzversicherungen in der privaten Krankenversicherung. Anwender werden durch ein dynamisches Fragen-Set mit allen relevanten Risikoangaben für das ausgewählte Produkt geführt. Die erfassten Daten lassen sich

parallel – aber inhaltlich individuell – an bis zu vier Versicherer zur fallabschließenden Risikoprüfung weiterleiten. Rückmeldung erhält der Makler dann innerhalb des Vergleichsprogramms.

Über die Plattform können auch Rückfragen des Versicherers beantwortet oder zusätzliche Dokumente wie Krankenhausberichte oder Atteste ausgetauscht werden. RiVa bleibt dauerhaft kostenfrei.

www.risikovoranfrage.com

Der Markt für arbeitgeber-finanzierte Zweibettzimmer-Tarife im Vergleich

	Gothaer: MediGroup AG S2	Allianz: FKH01	ARAG: SN262BL	AXA: FM Komfort	Halle-sche: bKV-K2	R+V: K2VF	SDK: SG2F	Signal: bkv-Klinik
1-Bettzimmer	–	☑	☑	☑	–	–	–	☑
2-Bettzimmer	☑	☑	☑	☑	☑	☑	☑	☑
Chefarzt	☑	☑	☑	☑	☑	☑	☑	☑
Über GOÄ	☑	☑	☑	☑	☑	–	–	–
Ambulante OP	☑	☑	☑	–	–	☑	–	☑
Rooming-In	–	☑	–	–	☑	☑	–	–
Vor-/nachstationäre Behandlung	☑	☑	☑	–	☑	☑	☑	☑
Transportkosten	☑	–	–	☑	☑	☑	☑	☑
Freie Krankenhauswahl (Differenzkosten)	☑	☑	☑	☑	☑	☑	☑	☑
Ersatz-KHT	☑ 20 € Chefarzt/ 20 € 1- oder 2-Bett	☑ 25 € Chefarzt/ 25 € 2-Bett	☑ 37,50 € Chefarzt/ 37,50 € 2-Bett	☑ 20 € Chefarzt/ 20 € 1- oder 2-Bett	☑ 25 € Chefarzt/ 15 € 2-Bett	☑ 40 € Chefarzt/ 20 € 1- oder 2-Bett	☑ 18 € Chefarzt/ 18 € 2-Bett	☑ 25 € keine Leistung/ 15 € 1- oder 2-Bett
Gesetzl. Zuzahlung	☑	–	☑	–	–	–	–	☑

Quelle: Softfair: BKV-Lotse



Mit vereinten Kräften zu höheren Zielen: Verbindliche Unterstützung durch den Versicherer ist Maklern am wichtigsten.

MAKLERUMFRAGE

KUBUS Studie – wie zufrieden sind Makler mit ihren Versicherern?

Die Verbraucherstudie der unabhängigen MSR Insights bringt es an den Tag: Produkt- und Marktkennntnisse sowie Zuverlässigkeit stehen bei Maklern hoch im Kurs. Was unabhängigen Vertriebspartnern aber am wichtigsten ist: direkte, schnelle und verbindliche Unterstützung durch den Versicherer.

Worum es bei der Studie „KUBUS Makler“ geht, verrät eigentlich schon der Name: KUBUS – das steht für Kundenorientiertes Benchmarking von Prozessen für die Unternehmenssteuerung. Wobei „Kunde“ hier nicht für den Endkunden steht, sondern für den Makler als Geschäftspartner des Versicherungsunternehmens.

Die Studie „KUBUS Makler“ wird jährlich durchgeführt und untersucht die Prozessperformance der führenden Versicherungsgesellschaften im Vertriebsweg Makler. Die Gothaer als einer der Auftraggeber erhofft sich dadurch konkrete Hinweise für Ansatzpunkte zur Verbesserung. Und die bekommt sie auch: Für die aktuelle Ausgabe sind insgesamt rund 3.000 Makler telefonisch zu Leistungen und Service der Versicherungsunternehmen von der unabhängigen MSR Insights befragt worden. Ausgewählt wurde per Stichprobenziehung auf Basis von über 20.000 produktiven Maklerverbindungen. Es gibt vier Spartenmodule: Schaden/Unfall, Leben, Kranken und Rechtsschutz. Themenfelder sind unter anderem Maklerbetreuung, Angebotserstellung und

-bearbeitung, Policierung, Schadenabwicklung, Courtageabwicklung und -höhe.

Makler legen besonders Wert auf schnelle Entscheidungen

Die wichtigsten Zahlen vorweg: Vollkommen oder sehr zufrieden mit der Maklerbetreuung sind marktweit 55 Prozent, 31 Prozent zeigten sich zufrieden und nur fünf Prozent unzufrieden. Besonders zufrieden sind die Makler mit jeweils 63 Prozent mit den Produkt- und Marktkennntnissen sowie der Zuverlässigkeit. Danach folgen Kenntnisse hinsichtlich Angebots- und Beratungssoftware (61 Prozent), persönlicher Einsatz (55 Prozent), Erreichbarkeit (53 Prozent), Versorgung mit relevanten Informationen (52 Prozent), Aktionsunterstützung (43 Prozent) und alternative Lösungsansätze mit 40 Prozent. In nahezu allen Marktbereichen konnte sich die Gothaer regelmäßig in den letzten Jahren verbessern.

Eine verblüffende Erkenntnis der Befragung: Häufig wird vermutet, dass das beste Produkt auch die größten Vertriebschancen besitzt. Ein Großteil

der befragten Makler legt aber noch größeren Wert auf schnelle Entscheidungen sowie auf einfache und schlanke Abwicklung. Kurz gefasst: Der beste Prozess schlägt das beste Produkt bei weitem. Direkte, schnelle und verbindliche Unterstützung durch den Versicherer spielen im Tagesgeschäft eine entscheidende Rolle. Bei einer unkomplizierten Courtageabwicklung zum Beispiel sind viele Makler eher bereit, ihre Geschäftsverbindung zu einem Versicherer auszubauen. Die Abwicklung ist dabei sogar klar wichtiger als die Courtagehöhe: So nannten in der Sparte Kranken nur ein Prozent die Höhe der Zahlungen als bedeutenden Parameter für die Zufriedenheit. Weit größere Bedeutung im Bereich Kranken wurde der Maklerbetreuung mit 29 Prozent beigemessen, gefolgt von den Antrags- und Vertragsprozessen mit 28 Prozent. Danach folgen mit 23 Prozent die Produkte.

Makler zu überzeugen, lohnt sich für beide Seiten

MSR Insights hat diejenigen Handlungsfelder identifiziert, die für Makler besonders wichtig sind und auf

denen die Versicherungsunternehmen Stärke beweisen müssen. Besonders stark zeigte sich die Gothaer etwa im Firmengeschäft. 79 Prozent der mit der Gothaer kooperierenden Makler können auf einen persönlichen Ansprechpartner zurückgreifen. Dass es dabei nicht immer der Maklerbetreuer allein sein muss, zeigt eine andere Zahl: Im Unternehmensbereich Schaden und Unfall haben 31 Prozent mit der Gothaer verbundene Makler zusätzlich zu einem Maklerbetreuer Kontakt zu einem Underwriter – naheliegend in einer Sparte, in der es häufig um Risikoanalysen gehen muss.

Fazit: Unabhängige Vertriebspartner suchen sich für ihr Tagesgeschäft die Gesellschaften aus, mit denen sie gut und unkompliziert zusammenarbeiten können. Vollkommen oder sehr zufriedene Makler fordern pro Monat deutlich mehr Angebote bei den Versicherern an als nur zufriedengestellte oder gar unzufriedene Makler. Makler zu überzeugen, lohnt sich also für beide Seiten. Ziel der Gothaer ist deshalb, auf den guten Ergebnissen aufzubauen und vor allem in Teilbereichen noch besser werden.

UMFRAGE

Zufriedenheit mit Schadenbearbeitung Wichtigster Erfolgsstreiber in Komposit für Akquise und Kundenbindung.

Die Ergebnisse der gemeinsam mit dem Institut „Heute und Morgen“ durchgeführten Onlinebefragung können sich sehen lassen: Insgesamt erreichte die Gothaer eine sehr gute Bewertung ihrer Schadenabwicklung. 86 Prozent der Teilnehmer waren im Gesamturteil vollkommen oder zumindest sehr zufrieden. Im Einzelnen wurde besonders die fachliche Kompetenz (84 Prozent) und Termintreue (82 Prozent) positiv bewertet. Weitere Erkenntnis der Auswertung: Erwartungsgemäß hängt die Kundenzufriedenheit maßgeblich von der Abwicklungsdauer ab. Je länger es dauert, desto unzufriedener werden die Kunden. Erfolgt jedoch bei längerer Bearbeitungsdauer zumindest ein Zwischenbescheid, beurteilen selbst Kunden, die länger als sechs Wochen warten müssen, die Schadenabwicklung im Ganzen noch als „in Ordnung“ (80 Prozent).

Bei der Umfrage ging die Gothaer also weit über die eigentliche Kontaktbewertung durch den Kunden hinaus. So wurden auch Fragen zur Zufriedenheit mit der Dauer zwischen Schadenmeldung und erster Kontaktaufnahme durch die Gothaer, der Erstattungshöhe und der Weiterempfehlungsbereitschaft gestellt. Das Besondere: Um konkrete Maßnahmen ableiten zu können, wurde beim Umfragedesign darauf geachtet, dass die Ergebnisse den einzelnen Sparten Kraftfahrt-Kasko, Haftpflicht und Sach direkt zugeordnet werden können.

Und wie geht es weiter? Der nächste Schritt wird die systematische Integration der Kundenbefragung in den Schadenabwicklungsprozess sein. Denn das Ziel der Gothaer ist klar: Durch regelmäßige Feedbacks zu den Kontakterfahrungen der Kunden lassen sich Optimierungspotenziale rechtzeitig erkennen – und nutzen.



Die Schadenbearbeitung der Gothaer macht die Kunden zufrieden.

Übersicht schaffen: Mit einem Netzwerk aus Anwälten und Notaren können Makler ihren Kunden in schwierigen Situationen helfen.



MEHRWERTE FÜR MAKLER

Wege aus dem Gesetzes-Labyrinth

Wer aus gesundheitlichen Gründen selbst keine wichtigen Entscheidungen treffen kann, ist auf eine Vertretung angewiesen. Wie Makler ihre Kunden beim Thema Patientenverfügung und Vorsorgevollmacht unterstützen können.

Ob Schlaganfall, Verkehrsunfall oder eine schwere Erkrankung: Es gibt viele Ursachen, weswegen jemand plötzlich nicht mehr in der Lage ist, selbstbestimmte Entscheidungen zu treffen. Dabei geht es neben Fragen des Alltags vor allem um Entscheidungen, die die medizinische Behandlung betreffen. So ist zum Beispiel für eine Operation die Einwilligung des Patienten notwendig. Was viele nicht wissen: Weder der eigene Lebenspartner noch enge Verwandte sind automatisch entscheidungsberechtigt. Nur für Minderjährige sieht das Gesetz grundsätzlich eine Vertretung durch die Eltern vor. Stattdessen muss ein Betreuungsgericht angerufen und ein staatlicher Betreuer bestellt werden, der dann Entscheidungen für den Patienten übernehmen kann.

Um dem zu entgehen, kann man sich mit einer Vorsorgevollmacht juristisch vorbereiten. In dieser benennt man einen Bevollmächtigten, der im Notfall alle persönlichen

Angelegenheiten übernimmt. Der Umweg über einen gerichtlichen Betreuer entfällt. Eine Vorsorgevollmacht berechtigt eine oder mehrere benannte Vertrauenspersonen, für den Vollmachtgeber in vermögensrechtlichen und persönlichen Angelegenheiten tätig zu werden. Um Missbrauch vorzubeugen, sollten nur Personen bevollmächtigt werden, zu der ein absolutes Vertrauensverhältnis besteht. Denn diese weitgehende Vollmacht kann zum Beispiel Regelungen enthalten zu:

- Entscheidungen in vermögensrechtlichen Angelegenheiten
- Entscheidungen über Untersuchungen des Gesundheitszustandes, Heilbehandlungen und ärztliche Eingriffe
- Entscheidungen über die Fortsetzung oder den Abbruch lebenserhaltender Maßnahmen
- Entscheidungen über den Aufenthalt des Vertretenen, insbesondere über die Unterbringung in einem Alters- oder Pflegeheim oder in einem Krankenhaus

- Vertretung bei und gegenüber Behörden.

Bei unsicheren Familienverhältnissen besteht wahlweise die Möglichkeit, mit einer Betreuungsverfügung festzulegen, wer im Notfall vom Gericht als Betreuer bestellt werden soll. Der Betreuer wird, anders als bei der Vorsorgevollmacht, vom Betreuungsgericht kontrolliert.

Da ein Makler oft die familiären und finanziellen Hintergründe kennt, kann er aus seiner Beraterfunktion heraus gut auf das Thema zu sprechen kommen. Er kann helfen, eine neutrale Sicht auf beispielsweise Familien- und Vermögensverhältnisse zu bekommen.

Türöffner für Makler als verlässliche Partner

Ein guter Fachanwalt hat darüber hinaus Erfahrungen mit Auswirkungen von Vollmachten, denn zum Zeitpunkt der Erstellung können oft finanzielle

oder auch familieninterne Entwicklungen noch nicht absehbar sein. Doch wie muss so eine Vollmacht aussehen? Zunächst einmal muss sie schriftlich verfasst sein. Wichtig dabei: Der Makler kann zwar grobe Inhalte und die Wichtigkeit der Verfügungen und Vollmachten erläutern, sollte aber bei der finalen Erstellung an einen Notar verweisen, um unklare Formulierungen zu vermeiden, die wiederum Ärzte oder Angehörige in Konfliktsituationen bringen könnten. Viele Rechtsgeschäfte des Alltags erfordern sogar eine notarielle Vollmacht, insbesondere Grundstücksgeschäfte, gesellschaftsrechtliche Vorgänge und der Abschluss von Darlehensverträgen. In jedem Fall müssen die Dokumente unbedingt an einem der Vertrauensperson bekannten und zugänglichen Ort aufbewahrt werden. Zusätzlich kann die Vollmacht in das von der Bundesnotarkammer geführte Zentrale Vorsorgeregister eingetragen werden.

Eine Vorsorgevollmacht kann eine sinnvolle Ergänzung zur wichtigen

Patientenverfügung darstellen. Eine Patientenverfügung ist eine persönliche Handlungsanweisung an Ärzte, welche Behandlung gewünscht wird oder unterlassen werden soll, insbesondere im Falle einer schweren und lebensbedrohlichen Erkrankung oder Verletzung. Auch sie muss schriftlich verfasst sein. Mit der Patientenverfügung als schriftlich fixierter Wille kann man im Voraus über das Ob und Wie der medizinischen Behandlung bestimmen. Sie führt jedoch nicht dazu, dass eine Vertrauensperson berechtigt ist, Entscheidungen zu treffen. Hierzu bedarf es der Vorsorgevollmacht.

Fazit: Makler können dieses Thema als Türöffner nutzen und sich so als verlässliche Partner positionieren. Ein Netzwerk von Partnern wie zum Beispiel Rechtsanwälte und Notare, auf die verwiesen werden kann, bietet zudem die Möglichkeit, die Bindung zum Kunden zu erhöhen und auch in Nicht-Versicherungsthemen als Ansprechpartner wahrgenommen zu werden.

KUNDENVERHALTEN

Die neue Multikanal-Strategie: Research online, purchase offline

Im Multikanalvertrieb liegt der Schlüssel zum Erfolg. Die neue Strategie hebt die Trennung zwischen Direktversicherung und personalem Vertrieb auf.

Ob man es nun Omnikanal- oder Multikanalvertrieb nennt: Klar ist, dass die digitale Transformation der Gesellschaft in vollem Gange ist – und auch das Kundenverhalten nachhaltig ändert. Die Kunden orientieren sich an ihren Erlebnissen mit digitalen Dienstleistern wie Amazon, Ebay oder anderen und stellen den gleichen Anspruch an die Reaktionsfähigkeit eines Versicherers. So möchte der Kunde bei der Suche, Beratung und beim Abschluss einer Versicherung jeweils immer wieder neu entscheiden

können, für welches Anliegen er welchen Kanal nutzt – also Telefon, Internet, Telefax, Social Media, wie Facebook, oder E-Mail.

Prozesse digital gestützt und kundenorientiert umsetzen

Dennoch verlassen sich die Kunden nicht vollständig auf digitale Kanäle. Im Gegenteil. Wenn es anspruchsvoll wird, suchen sie dann doch die Hilfe des persönlichen Beraters, auch wenn sie sich vorher im Internet informiert haben. RoPo, also

„Research online, purchase offline“, nennen die Experten diesen Trend: Informationen im Internet sammeln und dann beim Vermittler abschließen. Um diesem Verhalten und Anspruchsniveau gemeinsam mit ihren unabhängigen Vertriebspartnern gerecht zu werden, setzt die Gothaer darauf, ihre Prozesse durchgängig digital gestützt und konsequent kundenorientiert umzusetzen. Das Ziel ist eine vernetzte Kommunikation aller Kundenkontaktpunkte.

Vordiesem Hintergrund erfolgt die Integration des Direktversicherers



Service auf allen Kanälen: Der Kunde entscheidet, ob er ein Gespräch will oder seine Anliegen online regelt.

Asstel in die Marke Gothaer. Dabei werden die Kundenbestände der Asstel bis zum Jahresende mit der Gothaer verschmolzen und die vorhandene CRM-Kompetenz künftig

für die Marke Gothaer genutzt. Die Multikanalstrategie zählt somit direkt auf die Zukunftsfähigkeit der Gothaer und ihrer unabhängigen Vertriebspartner ein.

EXPERTEN IM GESPRÄCH

„Wenn sich die Frau mit dem Briefträger einlässt, hilft es nicht, die Schuld beim Briefträger zu suchen“

Bedrohen FinTechs den herkömmlichen Beratungsvertrieb? Lars Drückhammer, Kommanditist und Mitgründer des Maklerpools „blau direkt“, über Apps bei Versicherungen und Finanzdienstleistern, Digitalisierung von Verträgen, Datensicherheit und die Geheimnisse einer funktionierenden Ehe.

GoNews: Herr Drückhammer, Sie sind begeisterter Langstreckenläufer. Wie schätzen Sie die Entwicklungen in Sachen FinTechs in der Versicherungsbranche ein – Kurzstrecke oder Marathon?

Lars Drückhammer: Staffellauf würde ich sagen. Die Technik bietet sensationelle Möglichkeiten, aber wir glauben, dass erst das Zusammenspiel mit dem Menschen das bestmögliche Ergebnis für den Kunden garantiert.

GoNews: Nutzen Sie selbst bereits Apps im Bereich von Finanzdienstleistungen?

Drückhammer: Ich lebe privat schon das On-Demand-Prinzip. Statt in meiner Kfz-Versicherung das ganze Jahr pauschal für sonstige Fahrer zu bezahlen, buche ich über eine App eine Tagespauschale, falls doch mal meine Tochter Papas Auto nutzen will. Das ist im Endeffekt viel billiger.

GoNews: Viele Makler geraten durch die neuen FinTech-Angebote in die Defensive. Was setzen Sie dem Trend, dass Branchenfremde die Schnittstelle zum Kunden besetzen wollen, entgegen?

Drückhammer: Unsere Makler haben 800.000 Kunden in den Systemen, während die FinTechs in Deutschland zusammen keine 100.000 zusammenbringen. Dazu haben unsere Partner eine deutlich weiter entwickelte Technik. Die Kunden warten nur auf diesen Service. Die Makler müssen bloß ins Handeln kommen.

GoNews: Die meisten Kunden beschäftigen sich schon in der Papierform nicht gerne mit dem Thema Versicherungen. Wieso sollte das durch eine App anders werden?

Drückhammer: Unsere Branche irrt sich in dieser Beziehung. Wir sind es

Lars Drückhammer ist seit dem Jahr 2000 bei „blau direkt“. Er ist dort Gesellschafter.



„Bieten Sie Ihrem Kunden die Freiheit, das zu tun, was er bisher bei anderen begehrt. Geben Sie ihm selbst die Services auf seinem Smartphone, dann wird er auch keine andere Vollmacht unterschreiben.“

gewohnt, dass wir den Kunden mit rhetorischen Raffinessen zum Bedarf führen müssen. Das ist aber nur so, weil wir den Bedarf zu einem bestimmten Zeitpunkt benötigen. Die Wahrheit ist, dass der Kunde förmlich nach der Sicherheit eines guten Versicherungsprodukts bettelt, wenn ihm danach ist. Er tut dies bloß nicht gerade dann, wenn es dem Vermittler am besten passt, sondern exakt in dem Moment, in dem er den Bedarf empfindet. Wenn es den Klassenkameraden bei einem Unfall zerreißt, fragt sich jeder Familienvater,

wie er selbst für seine Kinder vorsorgen könnte. Wäre der Makler in genau dieser Minute da, bräuchte er den Antrag nur noch entgegenzunehmen. Eine App kann genau das. Sie kann den Bedarf exakt in der Sekunde befriedigen, in der dieser empfunden wird.

GoNews: Die eigenen Daten zu digitalisieren, erfordert erst einmal zusätzlichen Aufwand beim Kunden. Muss



Lesen Sie zu diesem Thema bitte auch den Artikel „Revolutionieren FinTechs die Versicherungsbranche?“ auf Seite 12.

bisher bei anderen begehrt. Geben Sie ihm selbst die Services auf seinem Smartphone, dann wird er auch keine andere Vollmacht unterschreiben.

GoNews: Mit simplr gehen Sie bei blau direkt einen anderen Weg. Beschreiben Sie doch mal, was simplr anders und besser macht.

Drückhammer: Die FinTech-Apps geben dem Kunden seine Verträge auf das Handy. That's it. Wir bringen zusätzlich den Makler zum Kunden. Unaufdringlich, aufmerksam und immer dann, wenn der Kunde es wünscht. Seit drei Jahren digitalisieren wir unsere Makler zu diesem Zweck. Das zahlt sich nun aus.

GoNews: Stichwort Datenschutz: Wer zum Beispiel seine Krankenversicherungsdaten online verwaltet, riskiert doch auch immer, dass Dritte sensible Informationen mitlesen. Welche Schutzmechanismen gibt es?

Drückhammer: Technisch sind die Daten auf höchstem Niveau gesichert. Gefahr besteht nur durch den Nutzer selbst. Wenn Sie eine Banking-App haben und Ihr Handy rumliegen lassen, kann der Finder auch Ihre Kontenbewegungen sehen. Die Leute verzichten deswegen aber nicht auf die Banking-App. Sie passen lieber auf ihr Handy auf. Das mag leichtsinnig erscheinen, im Grunde ist das aber das Leben und nicht weiter tragisch. Kunden haben dafür ein feines Gespür und ignorieren die Warnungen von Bedenkenträgern. Warum auch nicht? Was hat sich denn gegenüber der analogen Welt geändert? Ist es nicht viel schlimmer, wenn Sie Ihren Wohnungs- oder Autoschlüssel verlieren?

GoNews: Viele Kunden hatten aber bisher nicht nur den einen Vermittler, sondern einen Vertrag hier, zwei andere da. Welche Chancen ergeben sich durch eine App wie simplr für angeschlossene Makler?

Drückhammer: Wenn der Kunde simplr erst nutzt, will er auch alle Verträge drin haben. Für den Makler ist es dann ganz leicht, alles einzusammeln.

„Die FinTechs als Chance begreifen“

Drei Antworten von Ulrich Neumann, Leiter Maklervertrieb der Gothaer

GoNews: Wie steht die Gothaer zum Thema FinTech?

Ulrich Neumann: Wann immer es um Zusatznutzen für den Kunden geht – etwa durch eine elektronische Versicherungsakte mit integrierter Nutzung moderner Kommunikationsmedien via Smartphone –, sehen wir das sehr positiv. In diesen Themen müssen sich Makler und Pools jetzt schnell bewegen, um den Trend nicht zu verschlafen und Kunden zu verlieren.

GoNews: Wie unterstützt die Gothaer ihre Partner dabei?

Neumann: Wir führen Gespräche mit Pools und vor

allem auch mit Maklerverwaltungsplattformen, die möglichst schnell Tools wie die elektronische Versicherungsakte entwickeln sollten. Blau direkt, JDC und Fondsfinanz gehen damit jetzt an den Start und das ist gut so. Bei den MVP-Herstellern und Pools sind die Kundendaten ja schon vorhanden, und vor allem bleibt dort der Makler Betreuer des Kunden.

GoNews: Wo sehen Sie die Risiken?

Neumann: Ganz klar dort, wo FinTech-Unternehmen Provisionen oder Courtagen an den Kunden weitergeben wollen und dies bewerben. Deshalb können sich unsere unabhängigen Vertriebspartner darauf verlassen,

dass wir uns nicht ungeprüft auf eine Zusammenarbeit einlassen. Wir haben Fairness-Regeln aufgestellt: Der Kunde muss ausführlich über die Bedeutung der Vergabe einer Maklervollmacht informiert werden. Zudem muss ein FinTech, das wie ein Makler agiert, ebenfalls nachweisen, dass es in der Lage ist, die Gesamtsituation des Kunden zu erfassen, qualifiziert zu beraten und nicht damit wirbt, Courtagen weiterzugeben.



Tipps & Termine**Zum Lernen**
Hans Joachim Wilke
Die Private Haftpflicht-
versicherung

Die Reihe „Grundlagen und Praxis“ erklärt die wichtigsten Sparten und Themen der Versicherungswirtschaft. Der Autor vermittelt leicht verständlich einen Einblick in die privaten Haftpflichtversicherungen anhand vieler praxisorientierter Beispiele. **200 Seiten; ISBN: 979-3-89952-878-7; 39,99 Euro (Rabatt ab 25 Exemplaren); Verlag Versicherungswirtschaft**

Zum Informieren
Thomas Köhne, Manfred
Lange, Rainer Foitzick,
Wolfgang Schmidt
Marketing und Vertrieb von
Versicherungs- und Finanz-
produkten für Privatkunden

Ein wichtiges Marketing-Handbuch für die Assekuranz, in dem die Autoren die wesentlichen Aspekte des Marketings systematisch für die Versicherungsbranche aufarbeiten. **504 Seiten; ISBN: 978-3-89952-842-8; 45 Euro; Verlag Versicherungswirtschaft**

Zur Unterhaltung
Hans Laux
LX – Trilogie meines Lebens

Die Lebenserinnerungen von Autor Hans Laux sind bemerkens- und lesenswert und eine Premiere. Noch nie hat ein deutscher Aktuar seine Lebensgeschichte veröffentlicht. Berufswege und Familie werden detailliert und humorvoll beschrieben – einfach empfehlenswert. **305 Seiten; ISBN: 978-3-89952-902-9; 24,90 Euro; Verlag Versicherungswirtschaft**

Zur Fortbildung

Tages-Seminar zum Thema „Betriebsbekämpfung in der Schadenversicherung“, 17. Februar 2016 in Köln. Referenten: Prof. Gordon Thomas Rohrmair und Dr. Stefan Spielmann. Acht Weiterbildungspunkte plus Zertifikat über sechs Stunden. **Anmeldungen unter www.wirtschaftsforum.de**

Impressum
GoNews

Das Vertriebsmagazin des Gothaer Konzerns
Ausgabe Januar 2016

Herausgeber:
Gothaer Versicherungsbank VVaG
Arnoldplatz 1, 50969 Köln

Verantwortlich für den Herausgeber:
Ulrich Neumann, Leiter Maklervetrieb;
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:
Peter Barber (Ltg.); Harald Czyncholl, Oliver Hardt (Fotoredaktion), Nina Schwarz, Malte Säger

Gestaltung:
Raphaella Schröder

Fotos und Grafiken: Corbis, Fotolia, Gothaer, Privat

Druck: Melter Druck, Mühlacker



*FinTechs, Apps und digitale Helfer:
Die digitale Welt wächst rasant.*

FINTECH-REPORT

Revolutionieren FinTechs die Versicherungsbranche?

Moderne Technologien zur Bereitstellung von Versicherungsdienstleistungen – sogenannte FinTechs – setzen Versicherer und Vermittler mehr und mehr gehörig unter Druck. Die GoNews beleuchten Chancen und Risiken der nächsten großen Digitalisierungswelle.

Ob Flugtickets, das nächste Smartphone oder sogar Lebensmittel: Der digitale Einkauf ist gerade für die junge Generation schon heute Normalität. Wer glaubt, dass dieses geänderte Käuferverhalten vor dem Thema Versicherungen haltmacht, wird schon sehr bald eines Besseren belehrt werden. Die Entwicklungen in der Bankenlandschaft machen klar, wo die Reise hingeht: Immer mehr Bankkunden regeln ihre Geldangelegenheiten ganz ohne Hilfe in den Filialen – und abseits von starren Öffnungszeiten.

Nun ist es natürlich etwas anderes, ob ein Kunde schnell den Stand seines Girokontos per App abfragt oder eine Überweisung anstößt. Die Frequenz, mit der ein Kunde seine Bank kontaktiert, ist nicht vergleichbar mit dem Bedarf, sich mit seinen Versicherungsangelegenheiten auseinanderzusetzen. Trotzdem strömen immer mehr sogenannte FinTechs auf den Markt für Versicherungsberatung und setzen traditionell aufgestellte Vermittler massiv unter Druck. Doch was machen diese FinTechs eigentlich genau? Die Geschäftsmodelle von Anbietern wie Clark, Knip oder GetSafe ähneln sich sehr: Per Handy-App können Kunden die Versicherungen benennen, bei denen sie bisher Policen abgeschlossen haben. Im weiteren Prozedere erteilen sie dem App-Betreiber ihr Einverständnis, Vertragsinformationen bei den Versicherern zu erfragen und in die App zu übertragen. Gleichzeitig wird das FinTech legitimiert, zukünftig als Betreuer des Kunden zu handeln und bei Bedarf den bisherigen Versicherungsschutz anzupassen. Das Problem: Der Kunde

erteilt der App also eine Maklervollmacht und verliert so seinen bisherigen Makler – wovon er oft noch nicht einmal weiß. Häufig merkt er es erst, wenn ein Schadenfall oder sonstige Probleme auftreten und er nicht auf die Hilfe seines bisherigen Ansprechpartners zurückgreifen kann.

Wichtig ist die technische
Chancengleichheit

Versicherer wie die Gothaer sehen solche FinTechs, die selbst als Makler agieren, kritisch. Deshalb setzt die Gothaer ausschließlich auf Technologien, die nicht gegen, sondern für den Makler arbeiten (siehe auch das Interview mit Ulrich Neumann auf Seite 11). Gerade für regional

aufgestellte Partner ist die technische Chancengleichheit mit FinTechs wichtig. Eine systematische Zusammenarbeit kommt für die Gothaer nur dann in Frage, wenn der Kunde ausführlich über die Bedeutung der Vergabe einer Maklervollmacht informiert wird.

Klar ist aber auch: Wer sich auf die neue Kundenschnittstelle digital einstellt, hat einen riesigen Vorsprung. Dabei ist allerdings das „Wie“ entscheidend. Digitalisierung kann ein sehr wertvolles Werkzeug sein, das traditionell aufgestellte Versicherungsmakler ebenfalls klug nutzen können – und müssen. Gute Versicherungsberatung wird auch zukünftig nicht zu ersetzen sein, weil die Produkte zu komplex und häufig nur schlecht miteinander vergleichbar sind. Gleichzeitig

Lesen Sie zu diesem Thema bitte auch das ausführliche Interview mit Lars Drückhammer, Mitgründer von „blau direkt“, auf Seite 11.

müssen aber Geschäftsprozesse so gestaltet werden, dass sich die Beratungs- und Servicequalität erhöhen. Nur wer mehr anbieten kann als Vergleichsrechner und Online-Portale, wird langfristig überleben.

Einen durchaus vielversprechenden Ansatz verfolgen deshalb inzwischen einige Maklerpools, die unabhängigen Vertriebspartnern den Kundenkontakt per hauseigener App ermöglichen (siehe Kasten). Dabei setzen sie auf eben jenes Alleinstellungsmerkmal, das branchenfremden Anbietern wie GetSafe, Knip und Clark meist fehlt: das Know-how und die Beratungserfahrung der angeschlossenen Makler. So bleibt der Kunde bei diesen Modellen mitsamt seinen Verträgen in der Obhut desjenigen Maklers, dem er auch bisher sein Vertrauen geschenkt hat. Dieses Konzept der technischen Unterstützung inklusive moderner Kommunikationsmöglichkeiten mit dem Kunden hat einen entscheidenden Vorteil. Denn was können sich Versicherungsunternehmen und Vermittler mehr wünschen, als überall und jederzeit beim Kunden präsent zu sein?

Das sind die wichtigsten FinTech-Apps der Maklerpools

- **blau direkt:** Mit der App „simplr“ haben Kunden und Makler alle wichtigen Daten griffbereit in der Hosentasche. Per Foto-Upload werden bestehende Verträge digitalisiert und archiviert, der bisherige Makler bleibt Ansprechpartner. Bereits im November 2015 gestartet.
- **Fonds Finanz:** Seit September 2015 Kooperation mit dem FinTech-Unternehmen treefin. Die App bietet einen Überblick über alle Konten, Versicherungen und Kapitalanlagen. Dem Kunden steht entweder ein Onlineportal oder ein Berater per Umkreissuche zur Verfügung.
- **Jung, DMS & Cie.:** Über die Kunden-App „allesmeins“ sind sämtliche Vertragsdaten jederzeit abrufbar, per Chatfunktion steht der klassische Berater weiterhin zur Verfügung. Nach der Testphase im Dezember soll im Januar der offizielle Start erfolgen.
- **Maxpool:** Fürs erste Quartal ist eine Kunden-App angekündigt, die ebenfalls auf das hybride Beratungsmodell von moderner Kommunikationstechnologie und das Know-how der bisherigen Ansprechpartner setzt. Einschätzung von Maxpool-Chef Oliver Drewes: „Poolgesellschaften sind die eigentlichen FinTechs.“