

GoNews

Exklusive Zeitung der Gothaer für ihre Vertriebspartner

Top-Themen

B R S G

Neuer Boom für Betriebsrenten?

Seite 3



GOTHAER INDEX PROTECT

Mit Einmalbeitrag raus aus dem Zinsloch

Seite 6

DIGITALISIERUNG

Trend: Kooperation statt Konfrontation

Seite 8

Außerdem

PRODUKT NEWS

- Baustein-Highlights bei GewerbeProtect .4
- Individuelle Lösungen fürs Geschäft4
- Industriepolice jetzt noch besser5
- Die neue SBU Plus6
- Medizin-Check als Türöffner für bKV7
- BiPRO: Top-Anwender-Siegel für Gothaer .9

MEHRWERTE & SERVICE

- Förderprogramme als Akquise-Mittel10
- Anti-Stress-Training beim Kampfpiloten ..10
- Lesetipps & Termine12
- Impressum12

PORTRÄTS

- Gewerbeversicherung 24..... 9
- Mit der BCA in die digitale Zukunft..... 12

Neu: Maklerblog und Vertriebsradio

Die Gothaer weitet ihr Angebot an aktuellen Informationsmedien aus. Neben GoNews, MaklerTV, Website, MedienBörse und Newsletter gibt es ab sofort auch einen Maklerblog und das Vertriebsradio zu besonderen Themen.



www.gothaer-maklerblog.de

LETZTER CHECK – DIE PLÄNE DER PARTEIEN

So verändert die Bundestagswahl die Versicherungsbranche



Der Wahlkampf zeigt: Bei den großen Themen der Versicherungswelt liegen die Parteien weit auseinander. Was also wollen CDU, SPD & Co. ?

Wenn am Abend des 24. September die ersten Balkendiagramme an den TV-Bildschirmen aufsteigen, ist das auch für die Versicherungsbranche ein entscheidender Moment. Denn der Wahlkampf hat in seiner heißen Phase eines gezeigt: Das Ergebnis der Bundestagswahl wird die Zukunft der Branche maßgeblich beeinflussen.

In der vergangenen Ausgabe haben die GoNews die Pläne der fünf großen Parteien vorgestellt. Doch seitdem ist viel passiert: Die Wahlprogramme sind konkretisiert worden, die Zeit der großen Allgemeinplätze ist vorbei.

Jetzt liegen die konkreten Pläne vor, und gerade bei versicherungsrelevanten Themen wie Rente und Gesundheit gehen die Meinungen auseinander.

SPD-Kanzlerkandidat Martin Schulz hat für die Rente ein komplett neues Konzept präsentiert. Es sieht unter anderem ein stabiles Rentenniveau bei 48 Prozent vor. Finanzieren soll das der Steuerzahler. Kosten insgesamt: etwa 78 Milliarden Euro. Die Union hält dagegen den Status quo für ausreichend und plant lediglich die Gründung einer Kommission. Diese soll die Entwicklung erst einmal beobachten und ein Konzept für

die Zeit nach 2030 erarbeiten. Auch in Sachen Gesundheit sind die Parteien weit voneinander entfernt: Die SPD pocht weiter auf die Einführung einer Bürgerversicherung, die CDU lehnt diesen Plan kategorisch ab – sie steht zum dualen System aus PKV und GKV.

Auch die Kleinen haben sich in Sachen Rente klar positioniert. Die FDP will die Rente nach dem Baukastenprinzip, die Grünen fordern eine Garantie-, und die Linke eine Mindestrente. Lesen Sie dazu bitte auch: Der letzte Check vor den Wahlen auf Seite 2.

EDITORIAL

Lieber Vertriebspartner,

die Digitalisierung der Versicherungsbranche schreitet nicht nur unbeirrt voran, sie ändert auch ständig ihr Gesicht. Deshalb legen wir in der Maklerzeitung **GoNews** immer wieder den Schwerpunkt auf dieses Thema. Denn es geht uns alle an.

Die Erkenntnis der aktuellen Recherchen (Seiten 8 und 9): Es gibt einen Wandel im Wandel. Waren die Start-ups der ersten Generation noch vor allem an der Konfrontation mit allem Traditionellen interessiert, gibt es jetzt immer mehr Partnerschaften zwischen Start-ups, Versicherern und klassischem Vertrieb. Das ist gut, denn davon profitieren wir alle.

Wie immer bieten die **GoNews** auch diesmal nützliche Informationen. Empfehlen möchte ich Ihnen den letzten Check vor der Wahl (Seite 2), der Ihnen sagt, was welche Partei bei den wichtigen Themen vorhat. Auch gibt es an mehreren Stellen konkrete Hilfe für Ihre Akquise – etwa mit dem Report über das Betriebsrentenstärkungsgesetz (Seite 3). Oder mit der Vorstellung der Bausteine der Gothaer GewerbeProtect (Seiten 4 und 5), die gerade das KMU-Segment aufmischt.

Darüber hinaus möchte ich Sie gern einladen: Vom 24. bis 26. Oktober findet wieder die DKM statt. Ich würde mich freuen, Sie auf dem Stand der Gothaer begrüßen zu dürfen. Bis dahin, Ihr



Ulrich Neumann

Ulrich Neumann, Leiter Maklervertrieb

LEITMESSE

Die Gothaer auf der DKM 2017

Vom 24. bis 26. Oktober trifft sich die Branche zur Leitmesse DKM in Dortmund. Die Gothaer hat dort einen Stand und wird sich mit Vorträgen an drei Kongressen beteiligen. Hauptthema ist die neue Gothaer GewerbeProtect.

Sie ist der wichtigste Branchen-Termin des Jahres: die Leitmesse DKM. Und natürlich ist auch die Gothaer vom 24. bis 26. Oktober in der Dortmunder Westfalenhalle wieder mit dabei – mit einem eigenen Stand und mit drei Vorträgen im Rahmen von drei verschiedenen Kongressen zu aktuellen Themen.

Im Mittelpunkt des Messe-Auftritts steht die neue Gothaer GewerbeProtect (GGP). Ein Produkt, das die Gothaer erst seit kurzer Zeit im Bereich Gewerbeversicherung im Angebot hat (lesen Sie dazu bitte

auch die Seiten 4 und 5). Nils König, der bei der Gothaer das Zielgruppenmanagement und die Produktentwicklung für die GGP leitet, wird es auf dem Kongress zum Thema Gewerbeversicherungen vorstellen.

Neben der Gewerbeversicherung sind auch das neue Einmalbeitragsprodukt Gothaer Index Protect sowie die SBU Plus wichtige Themen am Gothaer-Stand. An den Kongressen zur Altersvorsorge und Pflegeversicherung beteiligt sich der Versicherer ebenfalls. Dr. Claus Mischler, Leiter der Portfoliosteuerung für den Bereich Leben, spricht in seinem Vortrag über die

Generation „50 plus“ als optimale Zielgruppe für die Altersvorsorge.

Die DKM ist als Leitmesse der Branche zentrale Plattform für den Austausch zwischen Vertriebspartnern und den Versicherungsgesellschaften. Im vergangenen Jahr waren fast 300 Aussteller, mehr als 15.000 Teilnehmer und mehr als 10.000 Besucher dabei. Der Stand der Gothaer wird in Halle 4 an Position C09 zu finden sein. Dort gibt es für Besucher eine Überraschung: Wer will, kann sich von Karikaturist Stefan Wirkus auf dem iPad zeichnen lassen und das Werk mit nach Hause nehmen.



Gothaer-Stand in Halle 4 der DKM.

www.die-leitmesse.de

Was bringt die Wahl im September? Rund 600 Abgeordnete der verschiedenen Parteien ziehen in den neuen Bundestag ein – und gestalten die Zukunft des Landes.



BUNDESTAGSWAHL 2017

Der letzte Check vor der Wahl

Das Ergebnis der Bundestagswahl wird auch die Versicherungsbranche betreffen. Nachdem die GoNews in der vergangenen Ausgabe die grundsätzlichen Pläne der Parteien vorgestellt haben, unterziehen sie jetzt die Wahlprogramme einer letzten, aktuellen Prüfung. Was also planen CDU, SPD & Co. nach dem 24. September konkret?

Bestehendes noch besser machen



Die Union hat sich beim Thema Rente im Wahlkampf auf die Bildung einer neuen Kommission festgelegt. Sie soll nach der Wahl einberufen werden und garantieren, dass die positive Entwicklung für Rentnerinnen und Rentner weiter anhält. Ihre Hauptaufgabe besteht darin, ein Konzept für die Zeit nach 2030 zu entwickeln. Bis dahin sieht die Union die gesetzliche Rente gut aufgestellt. Der geförderten Riester-Rente würde eine CDU/CSU-geführte Regierung eine zweite Chance geben. Erst vor wenigen Wochen wurde mit einem neuen Gesetz erstmals die jährliche Grundzulage um rund 20 auf 175 Euro erhöht. Auch die Betriebsrenten wurden darin gestärkt: Die Beiträge des Arbeitgebers für Geringverdiener mit einem Einkommen von bis zu 2.200 Euro brutto werden nun mit bis zu 144 Euro jährlich aus Steuermitteln bezuschusst. Damit sind diese Themen geklärt. Auch an der Idee, Selbstständige zur Altersvorsorge zu verpflichten, hält die Union fest. Klarheit gibt es auch beim Nein zur Bürgerversicherung: Das bestehende deutsche Gesundheitssystem sei eines der besten der Welt und habe sich bewährt.

Schulz will „nationale Kraftanstrengung“



SPD-Kanzlerkandidat Martin Schulz hat für die Rente ein ganz neues Konzept präsentiert und das Thema so ins Zentrum seiner Kampagne gerückt. Das Rentenniveau soll bis 2030 mit allen Mitteln bei 48 Prozent gehalten werden – dies mithilfe eines sogenannten Demografie-Zuschusses aus Steuermitteln, der wohl von 2028 an nötig wird und im ersten Jahr 14,5 und im zweiten 15,3 Milliarden Euro kosten wird. Diese „nationale Kraftanstrengung“ (Schulz) für die gesetzliche Rente zeigt, dass die SPD die Bereitschaft der Deutschen zur privaten Altersvorsorge für nicht besonders groß hält. Dennoch macht sie sich für eine Erhöhung der Grundzulage bei der Riester-Rente stark, die per Gesetz beschlossen wurde. Diese Stärkung der betrieblichen und privaten Altersvorsorge kostet den Steuerzahler 500 Millionen Euro pro Jahr. Für die Pläne des Kanzlerkandidaten wären 78 Milliarden Euro fällig, gut die Hälfte davon aus Steuergeldern. Steigende Beitragseinnahmen in der gesetzlichen Rente sollen von rund drei Millionen Selbstständigen kommen, die nicht über ein Versorgungswerk abgesichert sind. Bei der Gesundheit hat sich die SPD festgelegt: Die Bürgerversicherung soll kommen, aber mit einem Wahlrecht für Privatversicherte.

Bürgerversicherung und Garantierente



Die gesetzliche Rentenversicherung sei viel besser als ihr Ruf, darum wollen die Grünen diese erste und wichtigste Säule der Altersvorsorge stärken. Ein stabiles Rentenniveau allein sei aber noch nicht ausreichend. Deshalb setzen die Grünen auf eine Garantierente. Ihre Pläne dafür haben sie jetzt konkretisiert: Die Garantierente ist für all diejenigen gedacht, die mindestens 30 Versicherungsjahre vorweisen können. Sie liegt über der Grundversicherung und wird aus Steuermitteln finanziert. Es soll keine Bedürftigkeitsprüfung geben, betriebliche und private Altersvorsorge nicht angerechnet werden. Privat geförderte Vorsorge wollen die Grünen aber ebenfalls stärken und setzen dafür weiter auf einen Bürgerfonds. Auch an der Rente mit 67 halten sie fest, jedoch soll der Übergang selbstbestimmter ablaufen: Ab 60 wird eine Teilrente angeboten. Wer länger arbeiten will, soll davon profitieren und die Teilrente mit dem Einkommen kombinieren können. Auch Selbstständige wollen die Grünen künftig weiterhin in die gesetzliche Rente einbeziehen. Ziel ist die Bürgerversicherung – für Rente und Gesundheit.

Die Rente nach dem Baukasten-Prinzip



Stabiles Rentenniveau? Festes Renteneintrittsalter? Für die FDP liegt der Schlüssel zu einer sicheren Rente nicht in starren Strukturen, sondern in flexiblen Lösungen. Ihr neues Konzept beschreibt eine Rente nach dem Baukastenprinzip. Vom 60. Lebensjahr an solle jeder selbst entscheiden, wann er in den Ruhestand wechselt; vorausgesetzt, das spätere Auskommen liegt über der Grundsicherung. So könne sich jeder „flexibel die Altersvorsorge zusammenstellen, die zu seinem Lebensweg passt“, heißt es im Wahlprogramm. Zum Baukasten gehören neben der gesetzlichen Rentenversicherung auch die betriebliche und die private Altersvorsorge. Die FDP will die ergänzende Vorsorge stärken. Außerdem sollen auch Selbstständige künftig für eine Basisabsicherung im Alter sorgen – ebenfalls nach dem Baukastenprinzip und daher frei wählbar in Art und Weise. Neu sind auch Pläne für ein geschütztes digitales Konto, in dem jeder sehen kann, wie es um seine Altersvorsorge steht. Wahlfreiheit wollen die Liberalen auch in Sachen Krankenversicherung. Statt einer Bürgerversicherung soll der Wettbewerb zwischen den gesetzlichen und privaten Krankenkassen und damit das duale System gestärkt werden.

Einheitliche Lösungen für alle



Was die Rente betrifft, will die Linke eine Kursänderung um 180 Grad. „Es reicht nicht, nur die weitere Absenkung zu stoppen. Das Rentenniveau von 53 Prozent muss sofort wiederhergestellt werden“, fordert das Wahlprogramm. Zudem hält die Linke an der Forderung einer solidarischen Mindestrente von 1.050 Euro netto im Monat fest. Auch die Rente ab 67 soll zurückgenommen werden. Alternativ solle jeder ab 65 Jahren abschlagsfrei in Rente gehen dürfen; wer mindestens 40 Jahre Beiträge gezahlt hat, sogar schon ab 60. Die Riester-Rente bezeichnet die Linke als gescheitert. Sie solle in die gesetzliche Rente überführt und die entsprechenden Ansprüche auf ein persönliches Rentenkonto übertragen werden. Für betriebliche Altersvorsorgen sollen laut Wahlprogramm überwiegend Arbeitgeber aufkommen, während der Anteil an der gesetzlichen Rente gleichmäßig aufgeteilt wird. Einen neuen Namen für die gesetzliche Vorsorge hat die Linke auch: die Erwerbstätigen-Versicherung – eine Versicherung, in die alle einbezahlen. Diese Einheitslösung soll es mit Einführung einer Bürgerversicherung auch in der Gesundheit geben. Das aktuelle System kritisiert die Linke als „Zwei-Klassen-Medizin“.

ALTERSVORSORGE

Kommt jetzt ein Boom bei der Betriebsrente?

In kleinen und mittleren Unternehmen sind nur 30 bis 40 Prozent der Arbeitnehmer, in Betrieben mit weniger als zehn Mitarbeitern sogar nur zehn Prozent mit einer Betriebsrente ausgestattet. Durch das Betriebsrentenstärkungsgesetz (BRSG) wird sich das ändern. Die GoNews erklären die wichtigsten Neuerungen.

Die betriebliche Altersvorsorge (bAV) ist eine komplexe Sache – was letztlich zu einem bisher eher geringen Verbreitungsgrad der zweiten Säule des Alterssicherungssystems geführt hat. Mit dem BRSG (bisher auch „Nahles-Rente“ genannt nach der Bundesministerin für Arbeit und Soziales Andrea Nahles) wird sich das von Anfang nächsten Jahres an ändern. Zielgruppe des neuen, dann sechsten bAV-Durchführungsweges, sind vor allem diejenigen, die bisher wenig bis gar nicht vorgesorgt haben. Dazu zählen vor allem Beschäftigte in kleinen und mittleren Betrieben und Geringverdiener, von denen viele weder eine Riester-Rente noch eine betriebliche Altersvorsorge haben.

Reine Beitragszusage: Ohne Garantien wird's rentabler

Das Sozialpartnermodell ist unlängst mit seinen Kernbausteinen nahezu unverändert zum Regierungsentwurf verabschiedet worden. Konkret bedeutet das, dass die reine Beitragszusage von den Tarifvertragsparteien, also Arbeitgeberverbänden und Gewerkschaften, in externen Versorgungseinrichtungen organisiert werden kann. Das Sozialpartnermodell untersagt sogar Garantien. Oder anders ausgedrückt: Die künftige Rente wird auf reinen Beitragszusagen basieren und ohne Garantien oder Haftungen seitens des Arbeitgebers angeboten werden.

Und das, obwohl bei der Altersvorsorge doch meist die Sicherheit ganz weit oben auf der Prioritätenliste steht. Was Kritiker häufig nicht bedenken: Garantien in der Altersvorsorge sind teuer und bringen bei langen Anlagezeiträumen häufig nur geringen Nutzen. Stattdessen erhöhen fest zugesagte Garantien über die gesamte Laufzeit die Kosten teils deutlich. Michael Kurtenbach, Vorstandsvorsitzender der Gothaer Lebensversicherung, erklärt das so: „Zu hohe Garantien verringern die Ertragschancen

erheblich. Stattdessen könnten die Versicherer profitabler anlegen, wenn sie nicht hundert Prozent der gezahlten Beiträge garantieren müssten. Wir beobachten schon länger, dass durch niedrigere Garantien höhere Ablaufleistungen zu erzielen sind.“

Die Tarifpartner können künftig ein sogenanntes Opting-out vereinbaren. Das bedeutet: Mussten Arbeitnehmer, die eine Betriebsrente abschließen wollten, bisher auf den Arbeitgeber zugehen, müssten sie bei einem Opting-out nicht aktiv werden. Stattdessen wird der Spieß umgedreht: Wer keine Betriebsrente will, muss explizit darauf verzichten. Den Tarifpartnern wird also die Möglichkeit eingeräumt, arbeitsvertraglich eine automatische Entgeltumwandlung vorzusehen, wenn der Versorgungsberechtigte nicht ausdrücklich widerspricht.

Geringverdiener profitieren mehrfach: Der Gesetzgeber verzichtet bis zu einem Betrag von 202 Euro auf die Anrechnung der Bezüge auf die gesetzliche Rente im Alter. Bisher minderte jeder Euro an betrieblicher Vorsorge die in Anspruch genommene Grundversicherung. Rentner, die auf Sozialhilfe angewiesen sind, sparten im Endeffekt also umsonst.

Vorteile für Geringverdiener, Zuschusspflicht für Arbeitgeber

Außerdem gibt es für Arbeitnehmer mit geringem Monatseinkommen einen Zuschuss, wenn der Arbeitgeber für sie zusätzlich in die betriebliche Altersvorsorge einzahlt. Und so funktioniert es: Firmen, die Beschäftigte mit weniger als 2.200 Euro Bruttoeinkommen beim Ansparen einer

Betriebsrente helfen, erhalten einen Zuschuss vom Staat, den sie einfach durch Abzug von der Lohnsteuer einbehalten können. Für einen jährlichen Zuschuss zwischen 240 und 480 Euro erhält der Arbeitgeber 30 Prozent, also 72 bis 144 Euro.

Der Arbeitgeber wird verpflichtet, die Einsparungen bei den Sozialversicherungsbeiträgen, die er bei einer Entgeltumwandlung seiner Mitarbeiter erzielt, zu etwa drei Viertel an den Arbeitnehmer weiterzugeben.

Ganz konkret heißt das für die Unternehmen: Der Arbeitgeber zahlt 15 Prozent auf die Entgeltumwandlung des Arbeitnehmers direkt in dessen Altersversorgungsvertrag ein. Das gilt nicht nur für Neuverträge, sondern ab dem Jahr 2022 auch für alle heute bereits bestehenden Entgeltumwandlungen.



Arbeitnehmer und Arbeitgeber ziehen künftig an einem Strang: Die Firma hilft beim Ansparen der Betriebsrente – und erhält dafür einen Zuschuss vom Staat.

Das Rentenwerk

Gemeinsam mit vier weiteren Lebensversicherern bietet die Gothaer unter dem Namen „Das Rentenwerk“ eine flexible Betriebsrente, die Arbeitgeber und Gewerkschaften an ihre Bedürfnisse anpassen können. Werte wie Solidarität und Fairness kennzeichnen das Angebot. Das transparente und kostengünstige Produkt ermöglicht auch im Umfeld niedriger Zinsen attraktive Renditen.



Alle am „Rentenwerk“ beteiligten Unternehmen oder deren Obergesellschaften sind wie die Gothaer Versicherungsvereine auf Gegenseitigkeit gerichtet. Das bedeutet: Sie sind vor allem ihren Kunden verpflichtet, nicht externen Aktionären oder dem Votum des Kapitalmarkts. Bereits heute verwalten sie über eine Million Verträge in der betrieblichen Altersvorsorge. Das entspricht einem Marktanteil von sieben Prozent.

Das „Rentenwerk“ besteht aus der Barmenia Lebensversicherung a.G., der Debeka Lebensversicherungsverein a.G., der Stuttgarter Lebensversicherung a.G., der Gothaer Lebensversicherung AG und der HUK-COBURG-Lebensversicherung AG.

Fünf Fakten, die bei der Beratung helfen

Für den Berater ergeben sich mit dem neuen BRSG diese Erfolg versprechenden Beratungsansätze:

1. Ausschöpfung des neuen Förderrahmens von acht statt vier Prozent.
2. Verbindlicher Arbeitgeber-Zuschuss für Neuverträge ab 1. Januar 2019.
3. Verbindlicher Arbeitgeber-Zuschuss für Bestandsverträge ab 1. Januar 2022.
4. Anrechnungsfreie Rente für Geringverdiener (Altersvorsorge lohnt sich ab sofort auch für Geringverdiener).
5. Förderbeitrag für Geringverdiener (arbeitgeberfinanziert).

„Flexibler geht's doch nicht“

Gothaer-Experte Marcel Boßhammer über die Folgen des Betriebsrentenstärkungsgesetz für Makler.

GoNews: Der BVK-Präsident Michael H. Heinz kritisiert an der Nahles-Rente, dass die Expertise der Versicherungsmittler in der betrieblichen Altersvorsorge außen vor gelassen werde. Provisionen sind in der Nahles-Rente tatsächlich ausgeschlossen, die Konditionen werden direkt mit den Tarifpartnern ausgehandelt. Was haben also Makler vom BRSG?

Marcel Boßhammer: Zunächst ist es natürlich erst mal positiv, dass für das wichtige Thema bAV sensibilisiert wird und letztlich mehr Menschen fürs Alter vorsorgen. Und auch wenn beim Sozialpartnermodell keine Provisionen vorgesehen sind: Die Tarifpartner wären gut beraten,

sich Expertise von außen zu holen. Makler mit all ihrem Know-how und dem weiten Marktüberblick sind die erste Adresse – und dürfen ja nun auch weiterhin gegen Honorar tätig werden, der IDD-Umsatz sei Dank. Außerdem gelten viele neue Vorteile für die Versicherten ja nicht nur im neuen Durchführungsweg der Nahles-Rente.

GoNews: Zum Beispiel?

Boßhammer: Vor allem die Zuschusspflichten durch den Arbeitgeber, die steuerlichen Vorteile und die steigende Hartz-IV-Sicherheit der bAV sind klare Verkaufsargumente pro bAV. Auch dort, wo weiterhin auf die bewährten



Marcel Boßhammer ist Leiter im Maklervetrieb Entwicklung Service Leben und Kranken.

Durchführungswege gesetzt wird, lässt sich so die Belegschaftsdurchdringung verbessern. Und auch die jetzt häufiger thematisierten Ertragschancen durch reduzierte oder wegfallende Garantien lassen sich doch hervorragend vertrieblisch nutzen.

GoNews: Wie meinen Sie das?

Boßhammer: Nehmen Sie die Gothaer GarantieRente Performance mit ihren variablen Garantien. Die gibt es ja auch als klassische Direktversicherung zur betrieblichen Altersvorsorge. Wenn nun bei der Nahles-Rente argumentiert wird, dass durch den Wegfall der Garantien Erträge wahrscheinlicher werden, gilt das für die Direktversicherung doch genauso. Und bei der GarantieRente Performance kann der Versicherte sogar selbst entscheiden, in welchem Maße er auf Garantien setzen möchte oder nicht. Flexibler geht's doch nicht, oder?

BESTANDS - CHECK

Individuelle Lösungen bringen Verbesserungen für Maklerkunden

Eine alte Weisheit sagt: Nichts ist so beständig wie der Wandel. Das gilt selbstverständlich auch für die Versicherungsbranche allgemein, vor allem aber in Sachen Produktentwicklung und Leistungsangebot. Das Problem: Alleine die Tatsache, dass Maklerbestände oftmals 15 bis 20 Jahre alt sind und viele unabhängige Vermittler keine Zeit haben, gerade Kunden mit nur ein oder zwei Policen ein regelmäßiges ‚Update‘ zu geben, führt dazu, dass zahlreiche Leistungsverbesserungen an ihrem Bestand vorbeirauschen. Oftmals sind aber auch Streubestände ein Problem – also Verträge, die vor Jahren vermittelt wurden, zu denen aktuell gar keine Geschäftsbeziehung mehr besteht und die nun die Betreuung unnötig aufwendig machen. Trauriges Ergebnis: An vielen Kunden mit alten Verträgen gehen wichtige Innovationen vorbei.

Überführung von Altbeständen lohnt sich

Beispiel Privathaftpflicht: Während früher eine Deckungssumme von drei Millionen Euro ausreichend war, sollten es heute besser zehn Millionen sein – natürlich inklusive etlicher Erweiterungen im Deckungsumfang und ohne versteckte Selbstbehalte. So lässt sich etwa die Beschädigung geliehener oder gemieteter beweglicher Sachen problemlos mitversichern. Oder in der Hausratversicherung: Moderne Policen schützen auch gegen den Verlust von Computerdateien und Anwendungsprogrammen, Sportausrüstungen sind außerhalb der Wohnung mitversichert. Der Verzicht auf die Einrede grober Fahrlässigkeit bei Herbeiführung des Versicherungsfalls ist heutzutage meist enthalten.

Die Gothaer bietet deshalb ihren unabhängigen Vertriebspartnern die Möglichkeit, individuelle Lösungen zu finden. Gerade in den Versicherungssparten Privathaftpflicht-, Hausrat- und Unfallversicherung können die Kunden aufgrund der zeitgemäßen Bedingungenwerke von einer Umdeckung profitieren. Interessierte Makler sollten Kontakt zu ihrem Maklerbetreuer aufnehmen. Nach einem ersten Austausch über Sparten, Stück, Beitragsaufkommen und Schadenquoten werden die Bestandsdaten analysiert. Im Anschluss erarbeitet die Gothaer gemeinsam mit dem Vertriebspartner eine Lösung. Übrigens: Die Möglichkeit der individuellen Gestaltung besteht auch fürs Neugeschäft.

Warum sich der Wechsel zur Gothaer lohnt

- Zeitgemäße Bedingungenwerke zu attraktiven Konditionen
- Erfahrung in der Entwicklung von Spezialkonzepten
- Individuelle Prüfung sowie die Preis- und Leistungsgestaltung
- Finanzstarke Konzernratings
- Hochkarätige Versicherungsprodukte als Ausgangsbasis für Anpassungen, von denen der Kunde noch mehr profitiert
- Importschablonen für Sach-/Haftpflicht-/Unfall-Bestände
- Mit individuellen Angeboten setzt der Makler sich vom Wettbewerb ab

MODULARES ANGEBOT

Die neue Gothaer GewerbeProtect: individuelle Absicherung für jede Branche

Seit Juni mischt der spartenübergreifende Produktbaukasten Gothaer GewerbeProtect das KMU-Segment auf. Neben neuer Technik sind es die Bausteine, die das Produkt erfolgreich machen. Die GoNews geben einen Überblick über die Highlights.

Unternehmer wollen vor allem eines: so wenig wie möglich an ihre Versicherungen denken. Mit der neuen Gothaer GewerbeProtect (GGP) können Makler ihren kleinen und mittelständischen Gewerbetunden in dieser Hinsicht das ideale Produkt anbieten. Größter Vorteil: Die Gothaer GewerbeProtect lässt sich dank frei kombinierbarer Bausteine optimal auf die individuellen Bedürfnisse des Kunden abstimmen. Sogenannte PlusBausteine bieten umfassenden Schutz – für alle unternehmens- und branchenspezifischen Risiken. Lesen Sie in der Tabelle die Highlights für die einzelnen Sparten.

www.gothaergewerbeprotect.de

Der Tarifrechner der Gothaer GewerbeProtect – wie man ihn bekommt und was er leistet

Makler, die von den Vorteilen eines vordigitalisierten Underwritings profitieren möchten, können den Zugang zum GGP-Tarifrechner über die zuständige Maklerdirektion oder das Makler-Portal der Gothaer anfordern. Und so geht's:

- Kontaktaufnahme beispielsweise per Anforderungsformular unter www.gothaergewerbeprotect.de oder per E-Mail an den zuständigen Maklerbetreuer bzw. die Maklerdirektion.
- Die Gothaer pflegt den Vertriebspartner ins GGP-System ein.
- Eine individuell für den Makler generierte URL (Internetadresse) wird dem unabhängigen Vertriebspartner zur Verfügung gestellt. Fertig!
- Über den Tarifrechner erstellte Anträge werden dann ohne Medienbruch elektronisch versendet und dunkelverarbeitet.

Highlights des GGP-Tarifrechners im Überblick

- Intuitive Menüführung durch einen geführten einfachen Prozess
- Freie Navigation innerhalb der Masken
- Automatische Konfiguration des besten Versicherungsschutzes
- Übersichtliche Gegenüberstellung verschiedener Produktvarianten
- Schnelle Preisauskunft ohne Beantwortung von Risiko-Fragen
- Jederzeit speichern möglich – Weiterbearbeitung später möglich
- Echte Dunkelverarbeitung
 - inklusive sofortiger Antragsannahmestätigung
 - inklusive Beratungsprotokoll
- Digitales Underwriting bei nur wenigen Aussteuerungsgründen

Baustein	Info	Baustein-Highlights
 <p>Inhaltsversicherung</p>	Die Geschäftseinrichtung und der Warenbestand sind für den Erfolg unverzichtbar. Werden diese zum Beispiel durch Feuer oder Sturm beschädigt, gerät das Business schnell aus den Fugen. Oft kommt der Betriebsablauf sogar für längere Zeit vollständig zum Erliegen.	<ul style="list-style-type: none"> • Goldene Regel: Neuwertentschädigung für alle Sachen, die sich in Gebrauch befinden und regelmäßig gewartet werden • Alle Gefahren sind als eigenständige Produkte abgebildet und damit einzeln wählbar • Versicherungsschutz bei grob fahrlässiger Herbeiführung des Versicherungsfalls, bei Nichteinhaltung von Sicherheitsvorschriften und grob fahrlässiger Gefahrerhöhung (bis 50.000 Euro ohne Anrechnung, bis 100.000 Euro und 20 Prozent Anrechnung, über 100.000 Euro Quotelung) • Optionale Ertragsausfallversicherung • Entschädigungsgrenze für Zulieferer-Rückwirkungsschäden bei 100.000 Euro • Verzicht auf den Einwand der Unterversicherung bei Schäden bis 250.000 Euro
 <p>Betriebsschließung</p>	Meldepflichtige Krankheiten oder Krankheitserreger können dazu führen, dass ein Betrieb vorübergehend aufgrund behördlicher Veranlassung geschlossen wird. Folge: Gewinnausfall bei fortlaufenden Kosten. Eventuell müssen sogar Waren und Vorräte vernichtet werden, die nicht verwertet werden können.	<ul style="list-style-type: none"> • Die Betriebsschließungsversicherung folgt der Inhaltsversicherung • Versicherte Risiken: Warenschäden, Schließungsschäden, Tätigkeitsverbote, Ermittlungs- und Beobachtungskosten, Desinfektionskosten • Es wird jeweils eine Versicherungssumme pro Risiko-Ort vereinbart
 <p>Gebäudeversicherung</p>	Ereignisse wie Sturm oder Feuer können das Unternehmensgebäude beschädigen oder zerstören. Eigentümer sollten daher auf einen umfassenden Schutz ihres Gebäudes achten.	<ul style="list-style-type: none"> • Alle Gefahren sind als eigenständige Produkte abgebildet und damit einzeln wählbar • Versicherungsschutz bei grob fahrlässiger Herbeiführung des Versicherungsfalls, bei Nichteinhaltung von Sicherheitsvorschriften und grob fahrlässiger Gefahrerhöhung (bis 50.000 Euro ohne Anrechnung, bis 100.000 Euro und 20 Prozent Anrechnung, über 100.000 Euro Quotelung) • Ableitungsrohre außerhalb versicherter Gebäude für das Produkt Leitungswasser (über PlusBaustein) • Verzicht auf den Einwand der Unterversicherung bei Schäden bis eine Million Euro • Mietverlustversicherung mit 24 Monaten Haftzeit
 <p>Berufs- und Betriebshaftpflichtversicherung</p>	Haftungsrisiken können existenzbedrohend sein. Trotz größter Sorgfalt ist es nie auszuschließen, dass im Alltag einmal ein Fehler passiert. Und: Unternehmer haften auch für ihre Mitarbeiter.	<ul style="list-style-type: none"> • Fünf und zehn Millionen Euro Deckungssumme (dreifach maximiert) pauschal für Personen-, Sach- und Vermögensschäden • Erweiterte Produkthaftpflicht für Handelsbetriebe und Bauhandwerker. Zusätzlich für Bauhandwerker: Asbestschäden sind mit einer Million Euro Deckungssumme abgesichert • Integration der Umwelthaftpflichtversicherung, der Umweltschadenversicherung (Basisdeckung) und optional der privaten Risiken • Die nebenberufliche Gutachtertätigkeit von Handwerksmeistern ist mitversichert
 <p>Photovoltaikversicherung</p>	Viele Gewerbebetriebe nutzen Photovoltaikanlagen zur Stromerzeugung. Tritt ein Schaden an der Anlage ein, so kann dies mit erheblichen Kosten für Reparatur oder Wiederbeschaffung verbunden sein.	<ul style="list-style-type: none"> • Die Tarifierung erfolgt nach Stichwort und Gebäudenutzung • Es ist keine Ermittlung der Versicherungssumme mehr notwendig, die Versicherungssumme beträgt pauschal 20 Prozent der Summe der Versicherungswerte der versicherten Anlage im Neuzustand • Haftzeiten: Drei Monate (bis 20 kWp) bzw. sechs Monate (ab 21 kWp) sowie zwölf Monate bei Sachschäden durch Brand, Blitzschlag, Explosion sowie durch Schäden am Gebäude

Gothaer GewerbeProtect –
ein Produkt wie gemacht für
erfolgreiche Geschäftsleute.



INDUSTRIE-POLICE

Premiumprodukt wird noch einheitlicher und einfacher

Stillstand bedeutet bekanntermaßen Rückschritt, und so hat die Gothaer die Renewal-Phase zum Anlass genommen, die bereits jetzt mehr als wettbewerbsfähige Gothaer Industrie-Haftpflichtversicherung für Hersteller und Handelsbetriebe noch einmal deutlich zu verbessern. Bei der Anpassung des Premiumproduktes wurde großer Wert darauf gelegt, die bewährte Struktur der Police beizubehalten. Gleichzeitig wurde die Police um Rückrufkostendeckungen erweitert. Das bedeutet: Standardmäßig ist nun die Mitversicherung einer Produkt-Rückrufkostenversicherung (Ausnahme: Kraftfahrzeuge oder Kraftfahrzeugteile, -zubehör und -einrichtungen) mit einer Deckungssumme von fünf Millionen Euro enthalten. Außerdem lässt sich die Rückrufkostendeckung für Kraftfahrzeuge oder Kraftfahrzeugteile, -zubehör und -einrichtungen einschließlich einer Eigenrückrufdeckung aus Lieferungen an den After-Sales-Markt optional vereinbaren.

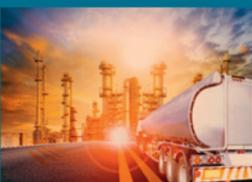
Nur noch eine pauschale Deckungssumme

Bei Vermögensschäden fällt das bisherige Sublimit weg. Fortan gibt es nur noch eine pauschale Deckungssumme für Personen-, Sach- und Vermögensschäden, die bei fünf Millionen Euro liegt. Und auch bei den Sublimits setzt die Gothaer auf Vereinfachung und Einheitlichkeit: So liegt das Sublimit nun einheitlich bei 300.000 Euro für einige wenige Deckungserweiterungen (mehr Infos: siehe unten). Für alle übrigen Erweiterungen steht die Vertrags-Deckungssumme in voller Höhe zur Verfügung.

Mehr Infos zur Gothaer Industrie-Haftpflichtversicherung gibt's beim zuständigen Maklerbetreuer.

Weitere verbesserte Deckungs-Highlights

- Bei Abhandenkommen 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 Nachbesonderungsbegleitschäden einschließlich Folgeschäden wie Betriebsunterbrechung und Produktionsausfall mit einem Sublimit von 300.000 Euro
- Ansprüche aus Benachteiligungen sind nun 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 Gewährleistungsverjährungsfrist auf sechs Jahre
- Generelle Mitversicherung der Haftung aus branchenüblichen Einkaufsbedingungen

Baustein	Info	Baustein-Highlights
Elektronikversicherung 	Kaum ein Betrieb kommt ohne Elektronik aus. Technologien optimieren nicht nur Arbeitsprozesse, sondern führen auch zu großer Abhängigkeit. Fallen Geräte aus, wird der Betriebsablauf gestört.	<ul style="list-style-type: none"> • Die Tarifierung erfolgt nach Stichwort • Komplexitätsreduktion: Feuer, Leitungswasser, Einbruchdiebstahl sind immer subsidiär zu Inhalt versichert • Grobe Fahrlässigkeit ist mitversichert • Möglichkeit der Erweiterung auf stationäre Maschinen, maschinelle Einrichtungen (Geräte) und sonstige technische Anlagen bis 5.000 Euro (über PlusBaustein versicherbar: nur für bestimmte Stichwörter) • Mehrkosten können auf 20.000 Euro oder einen individuell höheren Betrag bis 250.000 Euro erhöht werden. Haftzeit: zwölf Monate
Maschinenversicherung stationär 	Maschinelle Anlagen und Geräte sind für viele Betriebe unverzichtbar. Tritt ein Schaden ein, stört das nicht nur den Betriebs- oder Produktionsablauf, sondern es können auch erhebliche Kosten für Reparatur oder Wiederbeschaffung anfallen.	<ul style="list-style-type: none"> • Die Tarifierung erfolgt nach Stichwort • Die Maschinen-Pauschal-Versicherung ist inklusive Werkzeuge und beinhaltet subsidiär auch Feuer und Diebstahl • Grobe Fahrlässigkeit ist mitversichert • Neuwertentschädigung im Totalschadenfall bis sechs Jahre • Unverzögerlicher Reparaturbeginn bis zu einer Schadenhöhe von 5.000 Euro möglich
Maschinenversicherung fahrbar 	Fahrende Arbeitsmaschinen sowie Stapler haben den Vorteil, dass sie flexibel einsetzbar sind. Die Mobilität birgt aber auch Risiken: Bei Schäden handelt es sich oft um technische Störungen, Produktfehler oder menschliches Versagen – die hohe Kosten verursachen können.	<ul style="list-style-type: none"> • Die Tarifierung erfolgt nach Stichwort • Bei vorübergehendem Einsatz ist eine weltweite Deckung eingeschlossen • Grobe Fahrlässigkeit ist mitversichert • Neuwertentschädigung im Totalschadenfall bis ein Jahr, maximaler Zeitwertabzug von 50 Prozent bis sieben Jahre • Unverzögerlicher Reparaturbeginn bis zu einer Schadenhöhe von 5.000 Euro möglich
Werkverkehr 	Viele Unternehmen besitzen Fahrzeuge, mit denen Waren oder Arbeitsgeräte transportiert werden. Werden Fahrzeuge und deren Inhalt beschädigt oder gestohlen, wird der betriebliche Ablauf gestört oder lahmgelegt.	<ul style="list-style-type: none"> • Die Tarifierung erfolgt nach Stichwort • Das Ladungsmaximum je Kfz beträgt 30.000 Euro bei einer maximalen Gesamt-Versicherungssumme in allen Fahrzeugen von 250.000 Euro • Zusätzlich zu Handys und Laptops sind auch Tablets inklusive Software als Messgeräte mitversichert • Nachtzeitregelung: kein „Ruhe“ der Versicherung • Der Transport von diebstahl- sowie bruchgefährdeten und temperaturgeführten Gütern ist gegen Zuschlag versicherbar
Vermögensschadenhaftpflicht 	Zum Beispiel Steuerberater und Rechtsanwälte, aber auch im Immobiliensektor Tätige tragen eine besondere Verantwortung. Trotz größter Erfahrung und Sorgfalt lassen sich Vermögensschäden nicht immer vollständig ausschließen.	<ul style="list-style-type: none"> • Umfangreiche Mitversicherung erlaubter Nebentätigkeiten • Versicherungsschutz für rechtsanwaltliche bzw. steuerberatende Tätigkeit neben Aufsichtsrats- oder Beiratsmandat • Immobiliensektor: Übernahme der Versicherungsfälle bei Ablauf der Nachmeldefrist des Vorversicherers • Immobiliensektor: Abwehrschutz beim Vorwurf wissentlicher Pflichtverletzung

GOTHAER INDEX PROTECT

Mit neuer Lösung raus aus dem Zinsloch

Gothaer Index Protect komplettiert als Einmalbeitragsprodukt ab 12. September das Angebot in Sachen Kapitalanlage im Versicherungsmantel. Im Fokus stehen neben Einfachheit und Transparenz auch Sicherheit und Renditechance. Um das zu erreichen, wurde das neue Produkt in enger Zusammenarbeit mit Vertriebspartnern entwickelt.



Lebensfreude dank finanzieller Sicherheit: Vermögende Kunden suchen oft nach einer Lösung, die ihr Geld für sie arbeiten lässt.

Das Highlight – so klettern Anleger mit Gothaer Index Protect aus dem Zinsloch

Garantiertes Kapital	100.000 €	x	90 %	=	90.000 €**
	Einmalbeitrag		Garantielevel		Garantiertes Kapital
Index-Ertrag*	100.000 €	x	100 %	x	48 %
	Einmalbeitrag		Beteiligungsquote		Indexrendite (gesamte Laufzeit)
				=	48.000 €
Ablaufleistung					138.000 €

Hierbei handelt es sich um eine Beispielrechnung. Ihre konkreten Werte können Sie Ihrem persönlichen Vorschlag entnehmen.
** Diese Leistungen hängen vor allem von der Entwicklung der Kapitalmärkte ab und können daher nicht garantiert werden.

Rechenbeispiel für einen Einmalbeitrag in Höhe von 100.000 Euro und einer Beitragsgarantie von 90 Prozent bei einem Eintrittsalter von 50 Jahren (Laufzeit zehn Jahre). Der Einmalbeitrag wird in Höhe der Beteiligungsquote an der Entwicklung des Index beteiligt.

Makler hören das täglich: Was tun mit erspartem Geld in Zeiten von historisch niedrigen Zinsen? Oder wenn per Erbe oder Schenkung das Kapital bei der nachfolgenden Generation landet. Die Deutschen haben einiges auf der hohen Kante: Alleine auslaufende Lebensversicherungsverträge spülen täglich viele Millionen Euro in die Taschen der Bundesbürger. Und nicht alles muss direkt in Hypothekenzahlungen oder ein neues Auto investiert werden. Wohin also mit dem Kapital, wenn Spargbücher und Festgeldkonten längst kaum noch Rendite abwerfen – und manche Banken stattdessen sogar bereits Strafzinsen einführen?

Vermögende Kunden suchen nach einer Lösung fürs Geld

Das aktuelle Zinstief ist eine Herausforderung für längerfristige Geldanlagen. Vermögende Kunden, die sich ein finanzielles Polster erarbeitet haben, die bereits geerbt haben oder die Geld aus einer Versicherung erhalten, suchen häufig nach einer Lösung, die das Geld für sie arbeiten lässt, Sicherheit und Renditechancen zugleich bietet und mögliche Steuervorteile ausnutzt.

Eine völlig neuartige Lösung auf dem Markt

All diese Vorteile vereint in einer völlig neuartigen Lösung am Markt: die neue Gothaer Index Protect. Als Einmalbeitragslösung bietet sie zum Beispiel Wiederanlegern die Möglichkeit, ihr Geld über einen Zeitraum von sieben bis 15 Jahren sicher anzulegen und trotzdem nicht auf Erträge zu verzichten. Dazu muss der Kunde nur gemeinsam mit seinem Berater entscheiden, wie lange die Laufzeit für seinen Anlagebeitrag sein soll und in welcher Höhe er

eine Beitragsgarantie wünscht. Hieraus ergibt sich dann eine Beteiligung an einem Multi-Asset-Index. Dieser kombiniert verschiedene Anlageklassen und sorgt dadurch für eine breitere Mischung und Streuung. Entwickelt sich der Index bis zum Ende der Laufzeit positiv, wird der gesamte Einmalbeitrag an dessen Wertentwicklung (Endkurs – Startkurs) in Höhe der individuellen Beteiligungsquote beteiligt. Bei einer negativen Wertentwicklung erhält der Kunde auf jeden Fall die Beiträge in der gewünschten Garantiehöhe zurück.

Weitere Vorteile der Versicherungslösung:

- Im Todesfall während der Ansparphase wird immer mindestens der gesamte Einmalbeitrag an die Hinterbliebenen ausgezahlt, auch wenn 90 Prozent Garantie vereinbart wurde
- Flexible Verfügbarkeit des Geldes vor und nach Rentenbeginn
- Verrentungsmöglichkeit zum Ablauftermin

Übrigens: Bei der Produktentwicklung wurden auch Vertriebspartner der Gothaer mit einbezogen, die in Telefoninterviews ihr Know-how zu unterschiedlichen Zielgruppen einfließen lassen konnten. Außerdem gab es sogenannte Soundingboards-Veranstaltungen, bei denen Vertriebspartner sowohl das Produktdesign als auch das Marketing beurteilen und mitgestalten konnten. Einhellige Meinung: In der Gothaer Index Protect steckt reichlich Vertriebspotenzial.

→ www.makler.gothaer.de/gothaerindexprotect

BERUFSUNFÄHIGKEIT

Die neue Gothaer SBU Plus – der „Familientyp“

Zum Jahresendgeschäft liefert die Gothaer mit der neuen SBU Plus eine intelligente Lösung, deren besondere Leistung so simpel wie wesentlich ist: Exzellente Absicherung der Arbeitskraft vor allem für Ernährer von Familien.

Deutschland wird familienfreundlich. Nach aktuellen Erkenntnissen des Statistischen Bundesamtes ist die Zahl der Geburten entgegen dem demografischen Wandel wieder leicht angestiegen. Die Folge: so viele Neugeborene wie seit der Jahrtausendwende nicht mehr. Zudem hat sich offenbar auch die Vereinbarkeit von Familie und Beruf deutlich verbessert. Immer mehr Frauen mit Kleinkindern müssen nicht mehr zugunsten der

Das sind die Highlights von SBU Plus

- Bis zu zehn Prozent Familienbonus
- Verzicht auf abstrakte Verweisung
- Verkürzter Prognosezeitraum
- Konkrete Definition der Lebensstellung (maximal 20 % Einkommensreduzierung)
- Unbegrenzt rückwirkende Leistung
- Leistungsdynamik
- Reduzierte Beiträge für Berufseinsteiger durch die Starter-Option

Erziehung des Nachwuchses auf ihren Job verzichten.

Die Gothaer trägt dem mit der Berufsunfähigkeitspolice SBU Plus Rechnung. Das neue Angebot stellt die Bedürfnisse von Familien in den Vordergrund. Passgenaue Absicherung in allen Lebenslagen bieten die anlassabhängigen Nachversicherungsoptionen (z.B. bei Geburt eines Kindes oder Heirat). Eine Starter-Option ermöglicht zudem den preiswerten Einstieg und ist damit vor allem für junge Familien, die noch nicht so viel verdienen, attraktiv. Überdies bietet die Gothaer einen bis zu zehnprozentigen Beitragsnachlass für Familien (Familienbonus).

Mit der Ausrichtung auf Familien und einer einfachen Argumentationsstruktur können Vermittler in der Akquise

besonders punkten. Dazu gehören auch der Verzicht auf die abstrakte Verweisung und ein sechsmonatiger Prognosezeitraum der Berufsunfähigkeit. Leistung und Qualität der neuen Police werden durch fünf Sterne von der Ratingagentur Morgen und Morgen bestätigt. Auch „Das Scoring“ zeichnet die SBU Plus als „Tarif des Monats Oktober 2017“ aus.

Zur Unterstützung der Beratung bietet die Gothaer zahlreiche innovative Hilfsmittel neben der klassischen Unterstützung durch Themen-Newsletter: Auf www.gothaer-hello-family.de gibt es neben einem umfassenden Vertriebspaket beispielsweise den Online-Test „Familienerberater“, bei dem Vermittler innerhalb von drei Minuten prüfen können, ob sie „ein Familientyp“ sind.



Familienidylle: Die neue Police wirbt damit, sicher wie eine Kuscheldecke zu sein.



Erfolgreiches Gesundheitsmanagement: Für den ersten Check-up kommt das Ärzteteam in die Firma. Der Unternehmer erhält danach einen Company Report mit wertvollen Empfehlungen.

BETRIEBLICHES GESUNDHEITSMANAGEMENT UND KRANKENVERSICHERUNG

Medizinische Check-ups als Türöffner für die betriebliche Krankenversicherung

Die Gothaer bietet über ihren Gesundheitsdienstleister MediExpert medizinische Check-ups in Unternehmen an – die sogar kostenlos sein können. So sichern Arbeitgeber mit gezielten Angeboten im betrieblichen Gesundheitsmanagement nicht nur die Gesundheit ihrer Mitarbeiter, sondern auch die Zukunftsfähigkeit ihres Unternehmens.

Immer mehr Unternehmen erkennen: Gesunde und zufriedene Mitarbeiter sind die Basis für jeden Geschäftserfolg. Nach einer Analyse der deutschen Industrie- und Handelskammern gaben 90 Prozent der Arbeitgeber an, in Sachen betrieblichem Gesundheitsmanagement (BGM) bereits aktiv zu sein – ein gutes Drittel möchte die Projekte sogar ausweiten. Und das aus gutem Grund: Der demografische Wandel führt in vielen Branchen zu einem Fachkräftemangel, weil die bestehenden Belegschaften altern und in Rente gehen, aber junge Talente am Arbeitsmarkt fehlen.

Ausfallzeiten mit ungewissen Folgen auf beiden Seiten

Fest steht: Vom 40. Lebensjahr an nimmt die Arbeitsfähigkeit ab, wenn nicht durch geeignete Maßnahmen gegengesteuert wird. Das Problem: Zwar fördert das deutsche Gesundheitssystem die Früherkennung bestimmter Erkrankungen durch die gesetzlichen Vorsorgeuntersuchungen. Doch diese Möglichkeit wird nur von etwa jedem dritten Anspruchsberechtigten wahrgenommen – auch weil bei manchen Untersuchungen Zuzahlungen geleistet werden müssen. Dadurch wird manche schwere Krankheit zu spät erkannt, was für den Betroffenen sowie dessen Arbeitgeber fatale Folgen haben kann. So drohen beispielsweise bei Erkrankungen des Muskel-Skelett-Apparats oder der

Psyche lange Ausfallzeiten mit Ungewissheiten auf beiden Seiten.

Die Gothaer bietet deshalb ab sofort einen exklusiven Service an, mit dem Makler bei ihren Unternehmerkunden punkten können – und der einen völlig neuen Türöffner für die betriebliche Krankenversicherung (bKV) liefert. Bei Abschluss des arbeitgeberfinanzierten bKV-Tarifs MediGroup AG V organisieren die Fachleute des Gesundheitsdienstleisters MediExpert – einer hundertprozentigen Tochter der Gothaer Krankenversicherung –

einen umfassenden medizinischen Check-up für die Mitarbeiter des Unternehmens vor Ort.

Der erste Check-up kostet nichts zusätzlich

Das spart Zeit und ist effizient, denn die Gothaer bringt so den Arzt direkt ins Unternehmen. Dabei gehen die Leistungen deutlich über jene hinaus, die die gesetzlichen Krankenversicherungen im Rahmen ihrer Check-ups anbieten. Das ist eine greifbare, sofort erlebbare

und hochwertige Sachleistung für die Mitarbeiter. Dieser erste Check-up ist in die betriebliche Krankenversicherung integriert und kostet nichts zusätzlich. Betriebe, die noch mehr medizinische Untersuchungen zur Früherkennung von Krankheiten wünschen, profitieren außerdem von exklusiven Sonderkonditionen für weitere maßgeschneiderte BGM-Lösungen.

Company Report mit Handlungsempfehlungen

Nach den Untersuchungen erhält der Mitarbeiter eine ausführliche Erläuterung seiner Ergebnisse durch einen Facharzt sowie eine Beratung zu alltags-tauglichen Maßnahmen. Seinen individuellen Gesundheitsreport nimmt er zudem mit nach Hause. Der Arbeitgeber erhält im Nachgang einen anonymisierten und kumulierten Company Report mit darauf aufbauenden Handlungsempfehlungen für präventive Maßnahmen für die gesamte Belegschaft. So kann der Unternehmer sicherstellen, dass sein Gesundheitsmanagement Früchte trägt und die Fehlzeiten der Belegschaft zurückgehen.

Makler, die sich für die Kombination von bKV und BGM interessieren, finden im Makler-Portal der Gothaer vielfältige VKF-Unterlagen oder wenden sich an den zuständigen Maklerbetreuer.

MediExpert: von Experten ausgezeichnet

Die Gothaer bietet betriebliches Gesundheitsmanagement über ihre Tochter MediExpert aus einer Hand und hat damit ein absolutes Alleinstellungsmerkmal. Mit ihrem Expertenteam aus Ärzten,



Ernährungsfachleuten, Sportwissenschaftlern und Psychologen bietet sie für jeden Betrieb individuelle Lösungen an. Der Konzern nimmt die Dienste von MediExpert seit Jahren selbst in Anspruch. Der Nutzen des BGM wurde von unabhängigen Experten bestätigt. So erhielt die Gothaer mit MediExpert „für herausragendes Engagement für betriebliches Gesundheitsmanagement“ von der Europäischen Kommission und dem BKK Bundesverband zweimal den „Deutschen Unternehmenspreis Gesundheit“ und wurde fünfmal mit dem „Corporate Health Award“ als Branchenbester ausgezeichnet.

Leistung	MediGroup V Basis	MediGroup V Premium
Vorsorgeuntersuchung	✓	✓
Schutzimpfung	✓	✓
Fitnessstudio	✓ (50 Euro/Jahr)	✓ (50 Euro; mit Prävention insgesamt bis 100 Euro/Jahr)
Präventionskurse	–	✓ (mit Fitnessstudio insgesamt bis 100 Euro/Jahr)
Arzneimittel	–	✓ (50 Euro/Jahr)
Erstattungshöchstgrenze	200 Euro	500 Euro

Gute Argumente: Mit betrieblichem Gesundheitsmanagement bieten Unternehmer ihren Arbeitnehmern eine attraktive Zusatzleistung und senken die Fehlzeiten der Belegschaft.

www.makler.gothaer.de/medigroup

INSURTECH

Digitalisierung in der Assekuranz: Kooperation statt Konfrontation

Wandel im Wandel: Die Digitalisierung der Versicherungsbranche ist nicht aufzuhalten – und ändert ihr Gesicht ständig. Waren die Start-ups der ersten Generation noch vor allem interessiert an der Kundenschnittstelle, gibt es inzwischen immer mehr Partnerschaften zwischen Start-ups, etablierten Versicherern und traditionellem Vertrieb. Profitieren sollen alle Seiten – am Ende auch die Kunden.

Kooperation statt Konfrontation – so lässt sich der Trend der aktuellen Digitalisierungswelle in der Versicherungswirtschaft zusammenfassen. Waren die Start-ups und InsurTechs der ersten Generation noch angetreten, den etablierten Marktteilnehmern – egal ob Versicherern oder ihren Vertriebspartnern – das Wasser abzugraben, ist mittlerweile vielerorts ein Wandel zu beobachten.

Einer der Gründe: Den jungen Wilden war oftmals nicht klar, wie teuer der Kampf um die Kundenschnittstelle und die Gewinnung nur eines einzigen neuen Kunden tatsächlich sein würde. Auf der anderen Seite sehen viele Versicherer in der digitalen Revolution nicht mehr zwingend eine Gefahr für ihr Geschäftsmodell, sondern im Gegenteil eine Chance – speziell bei Themen wie Big Data oder künstlicher Intelligenz. Im Ergebnis hat sich der Umgang von Versicherern mit InsurTechs innerhalb des letzten Jahres deutlich verändert. Kaum ein Entscheider zweifelt mehr die Relevanz der Versicherungs-Start-ups an. Die Versicherer sehen die technologischen Fortschritte der InsurTechs und wollen sie für sich nutzen, anstatt gegen sie zu arbeiten.



Beispiel Clark: Der digitale Versicherungsvermittler geht bereits länger den Weg der Kooperation. Das 2015 gegründete Start-up sucht sich mehr und mehr große Spieler im Finanzbereich, die über das verfügen, was Clark fehlt: Kunden. Partnerschaften mit gleich mehreren Direktbanken sollen dafür sorgen, dass Clark mittelfristig schwarze Zahlen liefert. Die Banken wiederum können ihren Kunden einen Zusatzservice anbieten – und haben eine weitere Provisionsquelle.



Beispiel Wefox und Simpleurance: Das Berliner InsurTech Wefox suchte die Nähe zu den großen Versicherungsgesellschaften – und fand in der Ergo einen Partner, der sich am „Innovation Lab“ der Berliner beteiligte.



Simpleurance – ebenfalls aus Berlin – setzt hingegen auf die Allianz, die ihrerseits Anteile des Start-ups hält. Geschäftsmodell: Jedem Kunden, der im Internet ein neues

Telefon oder einen neuen Fernseher kauft, wird direkt die passende Police angeboten. Simpleurance gehört schon zu den Alten unter den Jungen. Fast fünf Jahre ist es her, dass die Berliner die erste Handy-Versicherung verkauften.



Einen ganz anderen Ansatz verfolgt Getsurance: Das Unternehmen ist – gemeinsam mit dem Kelkheimer Start-up Community Life GmbH – der einzige Anbieter von Berufsunfähigkeits-Versicherungen in der InsurTech-Landschaft. Hinter dem Unternehmen steht die Franke und Bornberg GmbH. Der amerikanische Rückversicherer Reinsurance Group of America (RGA) sowie die Squarelife Lebensversicherung AG sind die Risikoträger hinter dem InsurTech. Geschäftsmodell: Durch die Nutzung eines Robo-Advisors wird das Antragsverfahren vollständig digitalisiert – nur wenige Fragen und maschinengestützte, sekundenschnelle Annahmeentscheidung oder Ablehnung sollen der Schlüssel zum Erfolg werden.

Während die bisher genannten InsurTechs über keine eigene Lizenz der Finanzaufsicht verfügen, wollen Start-ups wie Element sogar selbst die Rolle des Risikoträgers übernehmen und gemeinsam mit Maklern, Versicherern und Händlern passgenaue Sachversicherungen entwickeln.



Genauso tritt Flypper – das neueste Projekt von massUP-Gründer Dominik Groenen – mit dem Anspruch an, selbst der erste digitale Versicherer zu sein. Schwerpunkt soll hierbei aber ein „hybrider“, also nicht rein digitaler Kundenansatz sein, der dem Kunden alle denkbaren Kontaktmöglichkeiten von online über Telefon, Video, App oder E-Mail und SMS bis hin zur persönlichen Beratung bietet.



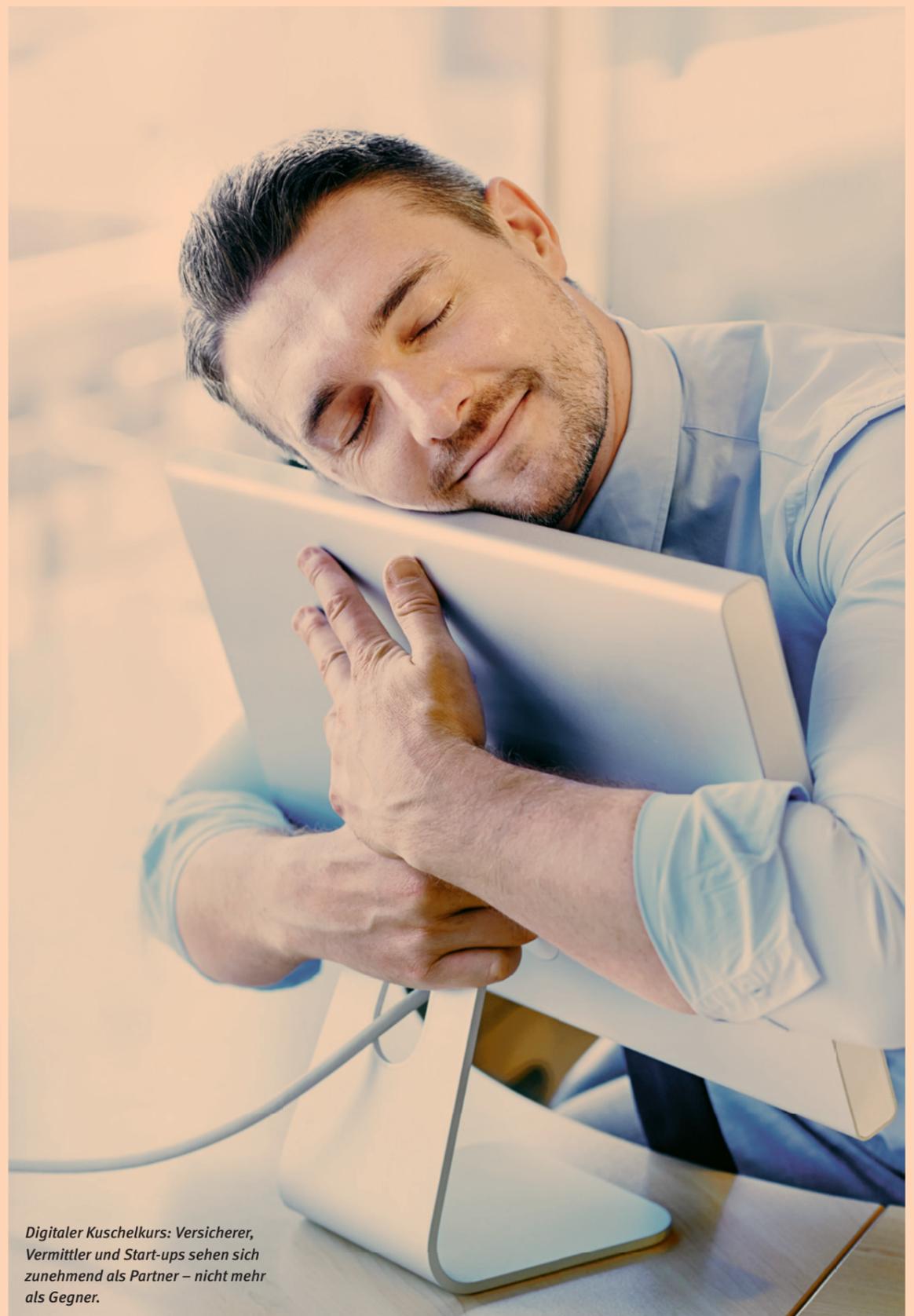
Doch wo in Deutschland schlägt denn nun das InsurTech-Herz? Ein guter Indikator dafür könnten die Stellenausschreibungen der Start-ups sein. Geht es danach, steht Berlin unangefochten an der Spitze. 65 Prozent aller Stellenausschreibungen kommen aus der Hauptstadt, gefolgt von Frankfurt am Main (14 Prozent) und München (neun Prozent).

Damit das nicht dauerhaft so bleibt, tut zum Beispiel die Stadt Köln, immerhin nach München der zweitwichtigste Versicherungsstandort der Republik, einiges. Erst im Mai wurde das InsurLab Germany ins Leben gerufen. Gründungsmitglieder sind neben der Gothaer und weiteren Versicherern unter anderem die Stadt Köln selbst, die TH Köln, die IHK Köln – und eben Start-ups. Ziel der Initiative: Das InsurLab Germany soll der wichtigste Knotenpunkt für das Thema InsurTech in Deutschland werden. Innovative Gründer treffen auf etablierte Großunternehmen, Wissenschaft und Investoren. Der Verein ist eine Initiative des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie.

Mit dem InsurLab wollen die Gründungsmitglieder des Vereins jungen Unternehmen einen breiten Zugang zu Kunden von etablierten Versicherungsunternehmen ermöglichen, auf der anderen Seite aber natürlich auch selbst intensiven Kontakt zur attraktiven InsurTech-Szene haben. Gemeinsam mit regionalen und internationalen Start-ups sollen beispielsweise Lösungen und Entwicklungsmöglichkeiten in Technologiefeldern wie künstliche Intelligenz, E-Health oder Virtual Reality erarbeitet werden. „Ein unkomplizierter Zugang zur Start-up-Szene ist für uns sehr attraktiv. Darüber hinaus erhoffen wir uns natürlich auch konkrete Kooperationen mit den

jungen Unternehmen“, sagt Dr. Mathias Bühring-Uhle, IT-Vorstand der Gothaer und nun auch im Vorstand des InsurLabs.

Fazit: Klassische Versicherer rüsten nicht nur selbst digital auf und entwickeln Apps und Anwendungen für Kunden und Vermittler. Sie schließen sich immer häufiger mit innovativen Jungunternehmen zusammen, um klassische Strukturen zu modernisieren und das Thema Versicherung auch technisch zukunftsfest zu machen. Und auch die jungen, flexibleren Start-ups erkennen langsam: In der Kooperation liegt mehr Geschäftspotenzial als in der Konfrontation mit den etablierten Playern.



Digitale Kuschelkurs: Versicherer, Vermittler und Start-ups sehen sich zunehmend als Partner – nicht mehr als Gegner.

Sicher im Job: Das Start-up Gewerbeversicherung24 setzt auf Selbstständige, Freiberufler und kleine Firmen.



MAKLERUNTERSTÜTZUNG

Gemeinsam erfolgreich: InsurTech und Vermittler ziehen an einem Strang

GEWERBE 24
VERSICHERUNG

Das Start-up Gewerbeversicherung24 will Maklern das Geschäft mit KMU schmackhaft machen. Anders als die Start-up-Konkurrenz will das Unternehmen die Vermittler aber nicht ersetzen, sondern ihnen das Geschäft erleichtern.

Fast vier Millionen kleine und mittlere Unternehmen bilden das vielzitierte Rückgrat der deutschen Wirtschaft. Und sie alle benötigen passenden Versicherungsschutz. Klare Botschaft für Makler: Hier steckt echtes Vertriebspotenzial – vor allem für Makler, die sich aufs KMU-Segment spezialisieren. Dabei steht der Markt für gewerbliche Versicherungen – bundesweit immerhin mit einem Volumen von rund 25 Milliarden Euro gesegnet – vor einem grundlegenden Wandel und befindet sich aktuell im Fokus verschiedener InsurTechs. Häufiger Ansatzpunkt der Start-ups: Der Markt soll komplett online und automatisiert abgebildet werden – unter Ausschluss der klassischen Vertriebspartner.

Einen anderen Weg geht das Frankfurter Start-up Gewerbeversicherung24: Die Makler selbst sind hier Teilnehmer

und Ziel der Digitalisierung und können davon profitieren. Anstatt sie zu verdrängen, werden sie mit digitalen Hilfsmitteln ausgestattet, die den Vertrieb einfacher und schneller machen. Der Clou: Man nutzt einfach die bestehenden Strukturen aus, um den Markt zu verändern. Oder anders ausgedrückt: Gewerbeversicherung24 setzt auf den Schulterschluss mit den etablierten Playern. Und damit sind nicht nur die etablierten Versicherer gemeint – sondern vor allem auch Makler.

„Gewerbeversicherung24 will Makler bei der Vermittlung von Policen für Selbstständige, Freiberufler und kleine Firmen unterstützen“, sagt Florian Brokamp, Gründer und Geschäftsführer von Gewerbeversicherung24. „Im Gegensatz zu vielen anderen InsurTechs unterstützen wir Makler und geben ihnen

ein leistungsstarkes Vertriebstool an die Hand. Dadurch bleibt viel mehr Zeit für die eigentliche Aufgabe eines Maklers – die Kundenakquise und fachgerechte Beratung!“

Rundum-Service für den Vertrieb von Gewerbepolicen

Gewerbeversicherung24 verspricht Maklern, einfacher einen umfassenden Marktüberblick zu bekommen. Für die Nutzung der Plattform fällt eine Gebühr an. Die Courtage verbleibt komplett beim Makler. Für das Gewerbe-Rundum-Paket fallen 49,90 Euro monatlich an. Der Makler kann den Antrag dann selbst bei seinem Maklerbetreuer einreichen oder elektronisch über das Portal erstellen lassen. Auf der Plattform sind neben der Gothaer rund 40 weitere Versicherer

mit ihren Tarifen integriert. „Wir arbeiten mit allen gängigen Anbietern in der Gewerbeversicherung zusammen“, sagt Brokamp. „Unser Rundum-Service bietet alles für den Vertrieb von Gewerbeversicherungen – von Bedarfsanalyse und Risikoerfassung bis hin zu Ausschreibungsplattform, Vergleichsrechner, Beratungsdokumentation und digitalem Antragsversand für den Makler. Das Angebot umfasst bei Bedarf auch einen Angebotservice für die individuellen Fälle und optionale Anbindungen zu allen großen Versicherern im Gewerbemarkt.“

Übrigens: Makler können bald auch Angebote der Produktwelt der Gothaer GewerbeProtect berechnen und für ihre Kunden beantragen.

www.gewerbeversicherung.de



Florian Brokamp; Gründer und Geschäftsführer von Gewerbeversicherung24.

AUSZEICHNUNG

„Top-Anwender“-Siegel für die Gothaer

Der Verein BiPRO hat das Ziel, technische und fachliche Normen zu entwickeln, um Geschäftsprozesse im Zeitalter der Digitalisierung zu optimieren.

Viele übergreifende Prozesse zwischen Maklern und Versicherern werden auch im Zeitalter der Digitalisierung immer noch nicht ausreichend elektronisch unterstützt. Die 2006 gegründete „Brancheninitiative Prozess-



optimierung (BiPRO)“, der mehr als 70 Versicherer, Makler- und Finanzvertriebe sowie Dienstleister aus IT und Finanz angehören, hat das Ziel, technische und fachliche Normen zu schaffen, um Geschäftsprozesse zwischen Unternehmen und Vermittlern zu optimieren.

Seit Kurzem vergibt der Verein an seine Mitglieder die Auszeichnung „Top-Anwender“. Voraussetzung dafür ist, dass mindestens fünf BiPRO-Service-Anbindungen erfolgreich umgesetzt und im Markt angeboten werden. Die Gothaer unterstützt als Mitglied

nicht nur die Ziele der Initiative, sondern arbeitet aktiv in verschiedenen Projekten mit. Deshalb erhielt das Unternehmen jetzt als eines der ersten das Siegel „Top-Anwender“. Umgesetzt werden unter anderem schon seit Längerem die BiPRO-Normen

„Tarifierung, Angebot, Antrag SHU“, „Übertragung von Dokumenten“ und „Navigation aus dem Maklerverwaltungsprogramm in den Online Kundenspiegel“.

Weitere Umsetzungen von BiPRO-Normen – beispielsweise im Bereich Leben – werden folgen.

Eine Übersicht der bereits angebundenen Vergleichsportale und Maklerverwaltungsprogramme sowie weitere Informationen zur Nutzung digitaler Services finden Makler unter:

www.makler.gothaer.de/bipro

MEHRWERTE FÜR MAKLER I

Fördermittel, Zuschüsse, Subventionen: So gewinnen Makler gute Kunden

Makler können Zuschüsse und Förderprogramme als Akquise-Werkzeug nutzen, indem sie ihre Kunden auf die Vorteile öffentlicher Förderung aufmerksam machen und mit Experten wie Kai Schimmelfeder zusammenbringen. Und sie können Förderprogramme selbst in Anspruch nehmen – zum Beispiel beim Bestandskauf.

Die Zahlen sind beeindruckend: Mehr als 5.100 unterschiedliche Förderprogramme gibt es für deutsche Unternehmen von Bund, Ländern und der Europäischen Union. „Doch leider werden sie nur dann gewährt, wenn man sich rechtzeitig darum kümmert“, erklärt Kai Schimmelfeder, Fördermittel-Experte und Geschäftsführer von feder consulting. „Förderprogramme müssen immer vor einer Investition beantragt werden. Ohne rechtzeitige Antragstellung gibt es keine Förderung.“

Fast eine Billion Euro für die Förderung von Unternehmen

Der mögliche Aufwand für die Förderung lohnt sich immer: Allein die EU hat für den Zeitraum von 2014 bis 2020 fast eine Billion Euro für die Förderung von Unternehmen bereitgestellt. Experten wie Kai Schimmelfeder helfen dabei, die richtige Orientierung im Dschungel der Fördertöpfe zu behalten, den geeigneten herauszusuchen und dann beim Beantragen alles richtig zu machen. Der langjährige Partner der Gothaer ist studierter Fördermittelberater (Fachhochschule Kaiserslautern) und hat einen Master in europäischem Fördermittelmanagement. Er berät bereits seit 1996 zum Thema Fördermittel und konzentriert sich dabei neben der Beschaffung der Mittel auch auf die damit verbundenen Investitionsfinanzierungen.

Makler können ihre Kunden als Tipgeber einfach zur Fördermittelberatung leiten: Der Vermittler

stellt den kleinen und mittleren Unternehmen eine einfache Frage im Kundengespräch, so Schimmelfeder: „Planen Sie in den nächsten Monaten finanzielle Investitionen?“ Wenn Investitionen geplant sind, kann der Kunde diese Investition auf mögliche Förderprogramme testen lassen. „Die meisten haben von den weitreichenden Möglichkeiten der Förderprogramme in der Regel noch nichts gehört – und sind gleich Feuer und Flamme.“ Für den Makler ist die Vermittlung an den Fördertopf-Spezialisten gleich in doppeltem Sinn von Vorteil. Erstens tut er seinem Kunden wirklich etwas Gutes – was dieser sicherlich zu schätzen weiß – und zweitens kann er gleich als Neugeschäft Maschinen, Gebäude, Innovationen oder Digitalisierungs-Investitionen versichern, die feder consulting mit Förderprogrammfinanzierung ermöglicht hat. „Und das ist noch nicht alles“, erklärt Schimmelfeder. „Der Makler kann nicht nur seinen Kunden Fördermittel ans Herz legen. Er kann sie auch selbst nutzen.“

Möglichkeiten der Förderung auch beim Bestandskauf

So erarbeitet feder consulting seit Jahren auch auf Versicherungsvermittler spezialisierte und individuelle Finanzierungsmodelle mit Fördermitteln für unterschiedliche Belange. Makler können zum Beispiel Förderprogramme erhalten, wenn sie ein Gebäude kaufen möchten, um dort mit ihrem Maklerbüro einzuziehen oder um Büros oder Ladenlokale zu

vermieten. Doch auch in Sachen Bestandskauf bzw. -erweiterung oder Unternehmensnachfolge gibt es Möglichkeiten der Förderung – sei es durch günstige Darlehen oder sogar als nicht zurückzahlenden Zuschuss. Lösungen von der Stange gibt es dabei nicht. So gibt es beispielsweise Fördermittel, die nicht nur Neugründern zur Verfügung stehen, sondern auch Unternehmen, die ein intaktes Unternehmen übernehmen. Wer sich für eine Kooperation mit feder consulting entscheidet, bekommt stets gebündelte Kompetenz. Denn eins ist klar: „Förderprogramme beantragen ist die eine Sache. Sie dann auch zu bekommen, eine andere.“

So testen Sie, ob Sie Fördermittel bekommen

Unter www.foerdermittelanalyse.info finden Interessenten ein Erklärvideo für den Fragebogen „Fördermittel“. Damit kann ohne Risiko die Fördermittel-Anfrage kostenlos gestartet und getestet werden, ob es überhaupt Förderprogramme für das jeweilige Investitionsvorhaben gibt. Eine komplette Finanzierungsberatung gehört als Baustein fest zu den Beratungsleistungen. Persönliche Kontaktaufnahme ist unter service@federconsulting.com möglich.

→ www.foerdermittelanalyse.info



Kai Schimmelfeder ist Geschäftsführer der feder consulting in Hamburg, Wirtschaftsberater, Adviser und Gutachter.

MEHRWERTE FÜR MAKLER II

Anti-Stress: Mit den richtigen Ritualen zur erfolgreichen Mission

Als Kampfpilot weiß Dimka Jertz mit Stress-Situationen umzugehen. Er erklärt, wie man in Extremsituationen die Kontrolle behält. Kostbares Wissen – auch für Versicherungsvermittler.

Was haben Versicherungsmakler und Kampfpiloten gemeinsam? Auf den ersten Blick nicht viel. „Über den Wolken geht's sicherlich zivilisierter zu als in manchem Versicherungsbüro“, sagt Dimka Jertz und lacht. „Aber im Ernst: Natürlich geht es nicht überall um Leben und Tod. Doch Stress kennt sicherlich jeder.“

Jertz weiß, wovon er spricht, wenn er das Wort Stress in den Mund nimmt. In mehr als 6.000 Flugstunden und mehr als 100 Einsatzflügen in Mali, Syrien und dem Irak hat er längst bewiesen, wie man in Extremsituationen einen kühlen Kopf behält. Derzeit in der Türkei stationiert, ist er verantwortlich für die Betankung von Kampf- und Aufklärungsliegern. Betankung in der Luft,

wohlgemerkt. Da bleibt kein Platz für Fehler und mangelnde Konzentration.

Natürlich geht es auch eine Nummer kleiner, das ist Jertz klar. Täglicher Courtagedruck, neue Konkurrenz in Handy-App-Form und die zahlreichen Haftungsrisiken können es jedoch auch

für Makler schnell heiß hergehen lassen. Und: Makler bewegen sich wie Jetpiloten in einem sich ständig verändernden Umfeld. Was kann man also tun, um auch bei großem Druck keine Fehler zu machen und leistungsfähig zu bleiben?

„Kampfpiloten sind in der Lage, zu jeder Zeit eine der Situation angemessene Entscheidung zu treffen“, erklärt Jertz. „Und zwar nicht, weil wir alle Wunderkinder sind, sondern wegen einer äußerst akribischen und detaillierten Vorbereitung.“ Im Pilotenenglisch heißt



Kampfpilot und Stress-Experte: Dimka Jertz.

das auch Proper (Preflight) Planning Prevents Poor Performance. Frei übersetzt: Ordentliche Planung verhindert ein maues Ergebnis. Entscheidend dabei: auf alle Eventualitäten („What-ifs“) vorbereitet zu sein und so Krisenfälle durch Routine zu meistern. In der Fliegerei gibt es zahllose können- und regelbasierte Handlungsabläufe, wiederkehrende Abläufe werden einfach so lange geübt, bis sie in Fleisch und Blut übergegangen sind.

Jertz' Fazit: „Struktur und Routine führen auch im Vertriebsalltag letztlich zum Erfolg. Sicher lässt sich nicht jedes Problem vorhersehen. Doch in den allermeisten Fällen ist eine gut vorbereitete Handlungsweise das beste Mittel – und letztlich ausreichend, um die Mission erfolgreich abzuschließen.“



Stress pur: Mehr als 6.000 Stunden hat Stress-Experte Jertz in Jets verbracht.

Aktuelles: Go green: Hohes Beratungspotenzial für Berufsunfähigkeit

f t r y SUCHE

Gothaer
 Maklerblog

[Home](#) [Für Euch](#) [Von Uns](#) [Aus der Welt](#) [Wir digital](#) [Spezial](#)

DER NEUE MAKLERBLOG

Alle wichtigen Infos auf einen Klick

Aktuelle Themen, ausführliche Hintergründe: Der neue Maklerblog der Gothaer informiert Vertriebspartner im Internet nicht nur schnell und einfach, sondern auch umfangreich und lückenlos. Auf einen Klick finden Makler dort alles, was für ihr Geschäft wichtig ist.

Es ist nicht selten ein mühsames Unterfangen, aus der Vielzahl an nützlichen Informationen, die das Internet für Anwender bereithält, die wirklich wichtigen herauszufiltern. Die Gothaer nimmt ihren Vertriebspartnern diese Arbeit nun ab und stellt ein neues Informationsmedium zur Verfügung, das alles langes Suchen im Netz hinfällig macht: den Maklerblog. Auf einer Internetseite finden Makler alles, was für ihr Geschäft wichtig ist. Alle Infos auf einen Klick.

Die Rechnung ist einfach: Wer weniger Zeit mit der Suche verbringt, hat mehr Zeit, sich zu informieren – und natürlich mehr Zeit für den Kunden. „Das ist, was wir wollen: dass der Makler seine Kunden

optimal betreuen kann“, sagt Ulrich Neumann, der Leiter des Maklervertriebs. In einer Welt, die immer schneller und digitaler wird, hat die Gothaer ein modernes Informationsangebot geschaffen, das mit dieser extremen Entwicklung Schritt halten kann. Über dieses neue Medium können sich die Vertriebspartner schnell, einfach und umfangreich über aktuelle und relevante Themen informieren und finden diese ansprechend aufbereitet in einem benutzerfreundlichen Layout. Dazu liefern die redaktionellen Inhalte wie Texte, Podcasts oder Videos die nötige Tiefe. Makler sind also nicht nur stets aktuell und auf den Punkt, sondern immer auch umfangreich informiert.

Die ersten Schwerpunkte sind bereits auf der Startseite gesetzt. Dort werden die fünf Top-Themen groß im oberen Bereich präsentiert.

Produktinfos, Technik-Tipps und Versicherungsthemen

In der Navigation können sich die Leser dann entscheiden: „Für Euch“ liefert aktuelle Infos und Beratungen der Gothaer, „Von Uns“ bietet den Maklern die passenden Produkt-Infos, „Aus der Welt“ behandelt Versicherungsthemen – aus der ganzen Welt, und unter „Wir digital“ stellt die Gothaer ihre technischen Hilfsmittel vor. Immer mit dabei sind die Social-Media-Button

am rechten Seitenrand, über die der User entsprechende Seiten direkt teilen kann – mit Kollegen, mit Geschäftspartnern, mit Kunden.

Eine besondere Bedeutung erhält der Bereich „Spezial“. Hier werden die aktuellen Kernthemen abgebildet: die Berufsunfähigkeit, die Gewerbeversicherung und die neue Gothaer Index Protect. Auf den jeweiligen Unterseiten sind dann alle wichtigen Informationen und Produkte zu diesen drei Themen aufgeführt. Im Bereich der BU können sich Makler darüber informieren, wie sie das Thema an welche Zielgruppe bringen, was bei der jeweiligen Ansprache wichtig ist und mit welchen Produkten die Gothaer als

Partner dieses Feld bedient. Beim Thema Gewerbeversicherung geht es darum, wie Makler sensibel mit Geschäftskunden umgehen, deren Betrieb am besten versichern und sich auch branchenübergreifend gut aufstellen können. Dazu stellt die Gothaer ihr aktuelles Produkt vor: die GewerbeProtect. Die Gothaer Index Protect ist eine weitere Neuheit. Um dieses Einmalbeitragsprodukt an den Kunden zu bringen, steht im Download-Bereich eine Auswahl an Verkaufsförderungsmaterialien zur Verfügung. Lange suchen muss deshalb im Maklerblog niemand mehr.

 www.gothaer-maklerblog.de

VERTRIEBSRADIO FOLGE ZWEI

Durchstarten mit den Durchstartern

Mit dem Vertriebsradio für Makler bietet die Gothaer schnelle Informationen. In der zweiten Folge dreht sich alles um das Thema Berufsunfähigkeit. Eine Police mit Potenzial, weil ausgerechnet die Zielgruppe sie oft unterschätzt.

Für junge Berufstätige zwischen 20 und 40 Jahren, die gerade in den Job starten, eine Familie gründen, ein Haus bauen oder die Karriereleiter hochklettern, hat die Gothaer einen besonderen Namen: die Durchstarter. Diese Zielgruppe hat klare Pläne. „Und wer Pläne hat, benötigt eine Berufsunfähigkeitsversicherung“, erklärt Ulrich Neumann, Leiter Maklervertrieb bei der Gothaer. Aber dieser Gedanke interessiert niemanden, sagt Neumann: „Die Durchstarter hören dann hin, wenn Sie ihnen sagen können, welche Vorteile ein Produkt bietet und wie es konkret in das Leben des Kunden passt.“ Die Gothaer liefert ihren Vertriebspartnern mit der „BU Invest“

nicht nur das optimale Produkt, sondern gibt auch Tipps für eine passende Beratung – schnell und leicht zugänglich über das neue Vertriebsradio.

Wer eine Internetverbindung hat, hat Zugang zum Radio

In der zweiten Folge dieses modernen Informationsangebots der Gothaer für ihre Vertriebspartner dreht sich alles um das Thema Berufsunfähigkeit. „Jeder vierte Deutsche wird im Laufe seines Berufslebens berufsunfähig“, erklärt Neumann. Damit rechnen oder gar dafür vorsorgen, in Form einer Versicherung, tun die wenigsten. So waren 2016 rund drei Viertel aller deutschen Haushalte nicht mit einem

solchen Versicherungsschutz ausgestattet. Die Zielgruppe ist groß und das Potenzial enorm, doch wie können Makler diese „Durchstarter“ für das Thema BU gewinnen? Bernd Alex, Key-Account-Manager für die tecis Finanzdienstleistungen AG, gibt in einem Interview die Antwort. „Für junge Leute ist natürlich eine Arbeitsunfähigkeit noch fürchterlich weit weg“, erklärt Alex, daher sei es in den Beratungen umso wichtiger, diese potenziellen Kunden darauf hinzuweisen, dass die Arbeitskraftabsicherung eine wichtige Absicherung ist.

Diese und viele weitere nützliche Tipps und Infos rund um Beratung und Produkte gibt es über das Vertriebsradio beziehungsweise einen

Podcast – immer und überall. Wo eine Internetverbindung ist, besteht auch ein Zugang zum Medium: auf dem Weg zum Kunden über das Handy, im Maklerbüro über den Laptop oder am heimischen Schreibtisch über den privaten Rechner. Außerdem wird der Podcast auch als mp3-Datei über die Maklerdirektion verteilt – zur Speicherung auf dem Endgerät – falls einmal keine Verbindung zum Internet bestehen sollte. Seit dem Frühjahr bietet die Gothaer ihren Vertriebspartnern den neuen Service an. Die Themen sind leicht verständlich und kurzweilig aufbereitet und im Internet abzurufen auf YouTube: <https://www.youtube.com/watch?v=L2lPIshWkYo> oder über den neuen Maklerblog.



Tipps & Termine

Zum Lernen



Wolfram Lefèvre

Webinar: Das digitale Maklerbüro

Immer wieder ist davon die Rede, die Chancen der Digitalisierung für das eigene Geschäft zu nutzen. Aber wie genau können eigentlich Makler vom digitalen Fortschritt profitieren? Wolfram Lefèvre erklärt in seinem Webinar, wie das digitale Maklerbüro dabei hilft, das Tagesgeschäft zu erleichtern und wie trotz all des technischen Wandels die persönliche Bindung zum Kunden nicht verloren geht – sondern tatsächlich sogar noch weiter wächst.

Das Webinar (45 Min.) ist kostenlos und kurzfristig buchbar auf: www.expertenhomepage.de

Zum Informieren

Wolfgang Sauer

Die geförderte Altersvorsorge

Im Sommer erst wurde die staatlich geförderte Altersvorsorge von der aktuellen Bundesregierung per Gesetz gestärkt. Sie bleibt damit für Vermittler also weiterhin eine Chance auf Abschlüsse.

Wolfgang Sauer erklärt die Grundlagen einfach und verständlich – von A wie Altersarmut bis Z wie Zulage. **136 Seiten; ISBN: 978-3-89952-909-8; 39,99 Euro, Verlag Versicherungswirtschaft**



Impressum

GoNews

Exklusive Zeitung der Gothaer für Vertriebspartner
Ausgabe September 2017

Herausgeber:

Gothaer Versicherungsbank VVaG
Arnoldiplatz 1, 50969 Köln

Verantwortlich für den Herausgeber:

Ulrich Neumann, Leiter Maklervetrieb;
Astrid Hemmersbach-Mathen, Presse und Unternehmenskommunikation

Konzeption und Umsetzung:

AEMEDIA – Presse, Print Concept, Promotion
Hammerbrookstraße 93, 20097 Hamburg

Chefredaktion:

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

Redaktion und Autoren:

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

Gestaltung:

Stephan Kuhlmann

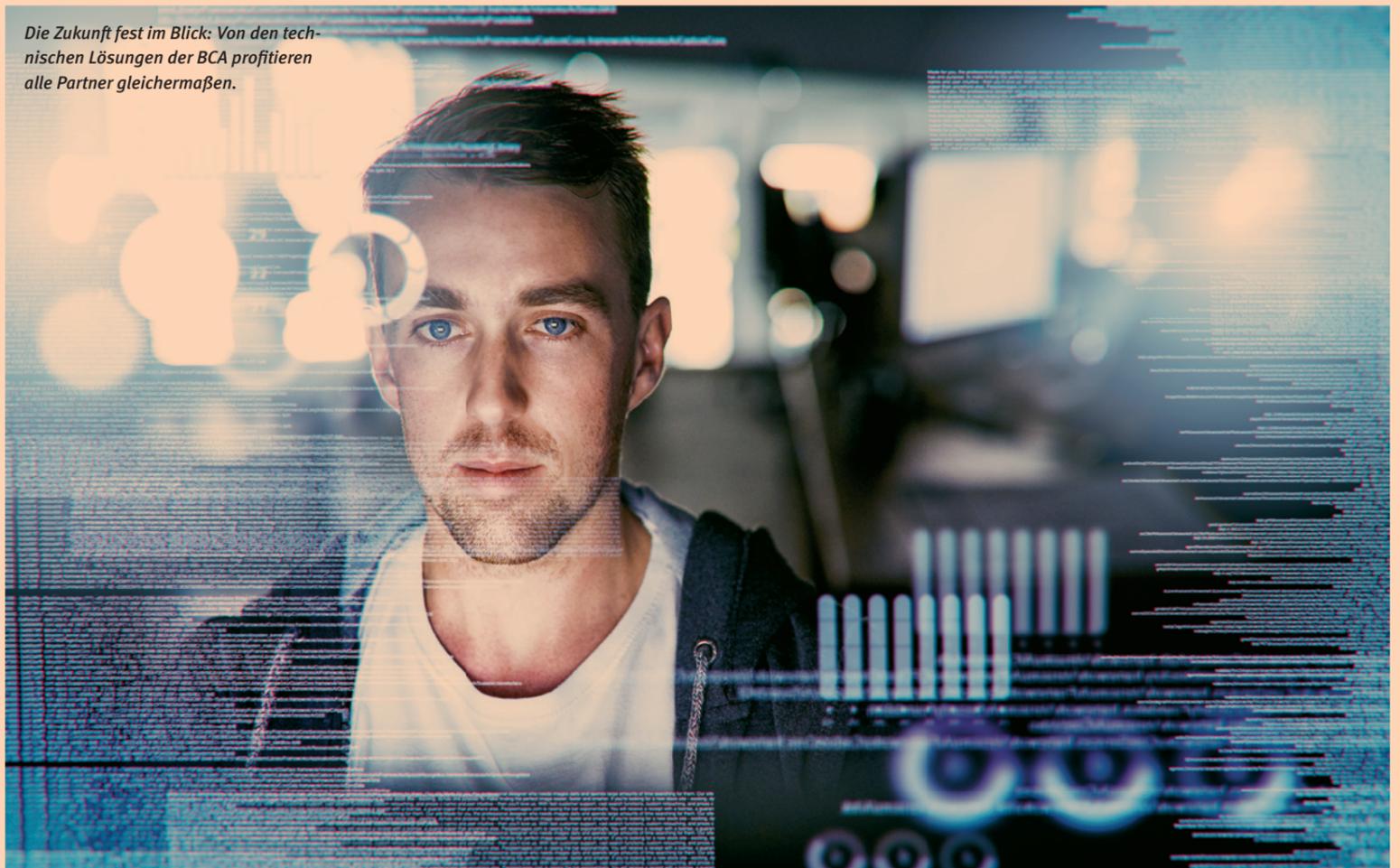
Fotos und Grafiken: iStock, FDP, privat, Gothaer

Druck: Meltzer Druck, Mülhacker

Ihr Kontakt zur Gothaer:

www.makler.gothaer.de

Die Zukunft fest im Blick: Von den technischen Lösungen der BCA profitieren alle Partner gleichermaßen.



PORTRÄT

Mit der BCA in die digitale Zukunft – so einfach wie Schuhe kaufen bei Zalando

Effizienz und Produktivität schlagen sinkende Provisionen: Als einer der großen Maklerpools hilft die BCA AG ihren Partnern, den digitalen Fortschritt für sich nutzbar zu machen, und verspricht für jedes Geschäftsmodell die passende Lösung.

Was die Entwicklung des Vermittlergeschäfts angeht, macht sich Rolf Schünemann nichts vor. „Durch die zunehmende Regulierung werden die Provisionen nicht in den Himmel wachsen“, sagt der Vorstand der BCA AG. Doch wer seine Zukunft intelligent und vorausschauend plant, wird Lösungen finden, wie man der Situation erfolgreich begegnet. Solche Lösungen bietet die BCA AG ihren Partnern. „Wir verstehen uns als Intermediär zwischen Vermittler und Versicherer und wollen mit effizienten Prozessen die Arbeit der Vermittler unterstützen – und zwar aus einer Hand“, sagt Schünemann. Der Ansatz: Wenn Regulierung die Provisionen mindert, muss der Makler kreativer arbeiten. Die Digitalisierung bietet dabei den Schlüssel zu mehr Effizienz.

Für jedes Geschäftsmodell eine separate Lösung

Die BCA AG als einer der großen Maklerpools Deutschlands unterstützt ihre fast 10.000 Partner dabei, die Chancen der Digitalisierung für ihr Geschäft zu nutzen. Ganz egal, ob sie als

Makler oder als Mehrfachagent tätig sind. „Wir haben für jedes Geschäftsmodell eine separate Lösung“, erklärt Schünemann. So vereint die BCA-Gruppe gleich mehrere Firmen unter einem Dach: Für Makler gibt es die BCA AG, für Mehrfachagenten die BCA Versicherungsvermittlungsservice GmbH. „Der gewerbliche Status bleibt somit garantiert“, sagt Schünemann.

Von den technischen Lösungen profitieren alle Partner gleichermaßen. Zum Beispiel in der Kunden- und Vertragsverwaltung: Wenn der Makler einen Vertrag über BCA

einreicht, wird dieser automatisch in der Vertragsverwaltung angezeigt. Genau so ist es, wenn sich an dem Vertrag später etwas ändert, zum Beispiel durch eine dynamische Erhöhung in der Lebensversicherung. Das spart zum einen Zeit und schafft Effizienz, sorgt zum anderen aber auch für eine solide Datenbasis. Letztere ist wichtig, wenn es demnächst möglich sein wird, dass Kunden ihre Versicherungsverträge selbst und direkt online einsehen. „Nur wenn man eine solide Datenbasis hat, macht es Sinn, dass man die dem Kunden auch anzeigen kann“, sagt Schünemann. Bis Jahresende soll dieser Service eingerichtet sein.

Kern des Angebots ist die eigene Software „BCA Business plus“, die BCA

2012 veröffentlicht hat und seitdem regelmäßig aktualisiert. Während der Makler für gewöhnlich für jeden Prozess eine eigene Software benötigt, ist in „BCA Business plus“ alles in einer Anwendung vereint – von der Verwaltung über die Analyse und Beratung bis zum Vertragsabschluss. „Aus dieser Anwendung heraus kann ich alles steuern“, sagt Schünemann. Dazu zählt auch die Anbindung an die Versicherungsgesellschaften, auf deren Portale Makler zentral aus



BCA-Vorstand Rolf Schünemann

„BCA Business plus“ zugreifen können, ohne sich jedes Mal erneut einzuloggen.

„BCA Business plus“ erleichtert aber nicht nur die Verwaltung des Bestands, sondern unterstützt auch den Produktauswahlprozess inklusive Dokumentation. Dabei hilft der sogenannte BCA-Tipp – ein systemseitig unterstützter Auswahlprozess, der zielgruppenspezifisch die richtigen Tarife unter Berücksichtigung der Gesellschaftsqualität (im Personengeschäft) findet. Dabei erübrigt sich die zielgruppenspezifische Leistungsvorgabe durch den Anwender, denn diese ist automatisch berücksichtigt. Der Rechner sucht von der passenden Gesellschaft den passenden Tarif. Gradmesser dabei ist nicht der Preis, sondern die Qualität

des Angebots. Darüber hinaus liefert der BCA-Tipp auch gleich eine Begründung mit, warum es sich im Ergebnis um marktüberdurchschnittliche Tarife handelt. Das erhöht die Abschlusschancen im Beratungsgespräch.

Das Programm sucht sogar Litfaßsäulen im Zielgebiet

Über das Tagesgeschäft hinaus liefert „BCA Business plus“ weitere hilfreiche Anwendungen für den Makler in Sachen Kundenkommunikation und Marketing. „Die Anwendung funktioniert so einfach wie Schuhe bestellen bei Zalando“, sagt Schünemann. Im Angebot stehen beispielsweise Mailings. Ein Klick genügt, alle Kunden des Maklers erhalten einen individuell ausgewählten Werbebrief. Will der Vermittler mit Plakaten für sich werben, sucht das Programm für ihn nach verfügbaren Litfaßsäulen im Zielgebiet. Selbst die Gestaltung der Plakate übernimmt das Tool. Und für Internetauftritte bietet „BCA Business plus“ eine Art Baukasten zur Erstellung einer Homepage. Bis Ende des Jahres soll es sogar möglich sein, eigene Apps zu konzipieren.

Um die Innovationen weiter voranzutreiben, setzt die BCA AG auf weitere Beteiligungen aus dem Investment- und Versicherungsbereich. „Dadurch ist gesichert, dass der Pool investitions- und innovationsfähig bleibt“, sagt Schünemann. Ein wichtiger Faktor, um den steigenden Anforderungen auch weiterhin mit technischen Lösungen begegnen zu können.

