Ausgabe September 2015

Gothaer

GoNews

Exklusive Zeitung der Gothaer für ihre Vertriebspartner

Top-Themen

INTERVIEW

Dr. Volker Leienbach über die Zukunft der PKV

Seite 3

ERSTE ERFAHRUNGEN

Ein Jahr LVRG – was sagt der Vertrieb?

Seite 8

DIGITALISIERUNG

Gothaer bietet Maklern konkrete Hilfe an

Seite 11

Außerdem

POLITIK & WIRTSCHAFT

Serie: Gesundheitssysteme im Vergleich
1. Teil: Niederlande 2

PRODUKT NEWS

Cross-Selling: Unfallrente Plus für Kinder 4
Tarifänderungen in der Privathaftpflicht ... 4
Vermögensschaden-Haftpflicht 5
BU-Kollektivgeschäft: Win-win-Situation .. 6
LV: 2016 wird Jahr der Wiederanlage 7
Argumente: Vorteile der PKV 9
Beitrag im Alter bezahlbar 9

NEWS & SERVICE

Effektives Haftungsmanagement 10
MehrWerte: Von Spitzenköchen lernen .. 10
Tipps & Termine 12

PORTRÄT

Dextra entlastet bei Büroarbeiten 12

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

Risiko Krankheit? Nicht für PKV-Versicherte, denen erstklassige Medizin garantiert wird.

GESUNDHEIT

Private bieten auch im Alter erstklassige Medizin zum bezahlbaren Preis

Die Private Krankenversicherung erlebt einen neuen Aufschwung. Der Grund: Viele Argumente von Kritikern sind unberechtigt. Makler können also weiter guten Gewissens zu einer privaten Krankenversicherung raten.

Der niedrige Zins setzt auch den privaten Krankenversicherern zu, keine Frage. Allerdings schlagen sich die Unternehmen in dieser Situation prächtig. 2014 konnten sie immerhin eine Verzinsung ihrer Kapitalanlagen von rund vier Prozent erwirtschaften. Andererseits fordert natürlich der medizinische Fortschritt seinen Tribut. Die Kosten für die umfangreiche Versorgung der Privatversicherten geben letztlich auch die weiter steigende Qualität der Behandlungs- und Diagnosemethoden wieder. PKV-Versicherten ist der neueste Stand der medizinischen Forschung im Alltagserleben garantiert. Und allen Unkenrufen zum Trotz werden die Vollversicherten auch im Alter ihre erstklassige Versorgung zu einem bezahlbaren Preis erhalten. Dafür stehen schon die sehr hohen Reserven der PKV in der Rückstellung für Beitragserstattung (RfB). Makler können also mit bestem Gewissen auf ihre Kunden zugehen und ihnen den Abschluss einer privaten Krankenversicherung empfehlen. Auch andere Kritikpunkte an der PKV gehen ins Leere. Der Tarifwechsel funktioniert, die BaFin hat bislang nur in einem einzigen Fall ein ordentliches Verfahren einleiten müssen. Und der Notlagentarif hilft vorübergehend zahlungsschwachen Kunden, nach einer bestimmten Zeit wieder in ihren vollumfänglichen Versicherungsschutz zurückkehren zu können.

Doch der Blick geht nach vorne. Meldet sich rechtzeitig zur nächsten Bundestagswahl im übernächsten Jahr das Gespenst der Bürgerversicherung zurück? Die Branche ist da guten Mutes, dass dies nicht so kommen wird. Schließlich hatten schon rechtzeitig vor der letzten Wahl zahlreiche Politiker Weitsicht bewiesen – und das Thema erst gar nicht weiterverfolgt. Wohin eine Einheitsversicherung letztlich führt, zeigt das Beispiel Holland. Vor allem im stationären Bereich hat die dortige Gesundheitsreform von 2006 zu erheblichen Missständen geführt. Für die GoNews ein guter Grund, in den kommenden Ausgaben die Gesundheitssysteme unserer Nachbarländer unter die Lupe zu nehmen. Den Start machen in dieser Ausgabe die Niederlande (weiter auf Seite 2 und 3).

EDITORIAL

Lieber Vertriebspartner,

die Zeit des Jammerns ist vorbei! Das Jahr 2012 hat mit Unisex und der Neuregelung der Courtage den PKV-Markt massiv beeinflusst. Dennoch bleibt die PKV das bessere System, und das wollen wir belegen. Die neue Ausgabe der GoNews macht deshalb das Thema „Krankenversicherung“ zum Schwerpunkt. Dr. Volker Leienbach, Präsident des Verbandes der Privaten Krankenversicherer, spricht über Themen wie Beitragserhöhungen und Maßnahmen der PKV für die Zukunft. Die Frage „Können wir von anderen lernen?“ beantworten wir mit einer neuen Serie, in der wir bis zur Bundestagswahl 2017 die Gesundheitssysteme Europas analysieren; den Anfang machen die Niederlande. Ein ehemaliger Pilot eines Rettungshubschraubers berichtet aus zweierlei Perspektiven über die PKV: aus seinen Erlebnissen als Retter und aus seiner Erfahrung als Gothaer Kunde. Bemerkenswert: Sein Beitrag ist auch im Rentenalter bezahlbar.

Einladen möchte ich Sie auch auf die DKM. Neben Hintergrundgesprächen präsentieren wir dort den Sternekoch Herbert Brockel, der uns nicht nur bekochen, sondern auch erklären wird, was man als Dienstleister von Spitzenköchen lernen kann.

Viel Spaß beim Lesen, Ihr

Ulrich Neumann

Ulrich Neumann, Leiter Maklervertrieb

Im emag hier klicken und Ulrich Neumann sehen und hören!

DKM 2015 IN DORTMUND

Interessante Workshops und Rauch aus der Nase

Die Gothaer bietet auf der größten deutschen Versicherungsveranstaltung Vorträge zu den wichtigsten Themen, Gespräche mit Experten und einen Sternekoch.

Vom 27. bis 29. Oktober 2015 ist die Westfalenhalle in Dortmund mit der DKM wieder das Zentrum der Versicherungswelt. Die Gothaer begrüßt ihre Vertriebspartner wie gewohnt in Halle 4 auf dem Messestand C09 und bietet interessante Anregungen und Informationen.

Der Gothaer Lebensversicherungsexperte René Wördemann referiert im Rahmen des Kongresses „Generationenberatung“, den die DKM in Kooperation mit der Deutschen Maklerakademie durchführt. Zum wichtigen Thema Krankenversicherung empfiehlt sich der Workshop der Gothaer mit Hagen Engelhard und Marcel Boßhammer. Titel: „Wieder richtig Bock auf PKV haben: größerer Vertriebserfolg durch Qualitätsberatung“.

Einer der 17 Fachkongresse ist der DKM-Pflegekongress. Hier referiert Marcel Boßhammer zum brisanten Thema „Auch die Belegschaften in deutschen Unternehmen überaltern – betriebliche Vorsorge für den Pflegefall“. Für diese Herausforderungen durch den demografischen Wandel bietet die Gothaer Lösungen für gewerbliche und private Kunden.

Makler können sich zu diesem und allen anderen relevanten Themen von Experten auf dem Gothaer Stand beraten lassen. Unter www.makler.gothaer.de/dkm2015 kann man sich sowohl kostenfreie Eintrittskarten sichern als auch für individuelle Gesprächstermine registrieren lassen.

Ein besonderes Erlebnis bietet Sternekoch Herbert Brockel aus Erftstadt, der Süßes mit Flüssigstickstoff kreiert, bis alles als Rauch aus Ohren und Nasen kommt. Dieses Erlebnis sollte sich niemand entgehen lassen.

www.makler.gothaer.de/dkm2015

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

NEUE SERIE: GESUNDHEITSSYSTEME IN EUROPA

Die Niederländer fahren zum Arzt am liebsten über die Grenze nach Deutschland

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 neuen Serie nehmen die GoNews die Versicherungssysteme in Europa unter die Lupe. Teil eins: die Niederlande.

Das deutsche Krankenversicherungssystem gilt weltweit als mustergültig. Das Nebeneinander von gesetzlicher und privater Krankenversicherung hat sich in jahrzehntelanger Tradition bewährt. Entsprechend nachhaltig ist auch das Gesundheitssystem aufgebaut. Kein Patient – egal ob privat oder gesetzlich versichert – muss auf medizinische Behandlung verzichten. Und es ist ein offenes Geheimnis, dass beispielsweise viele Niederländer zur ärztlichen Versorgung vor allem ins Krankenhaus über die Grenze nach Deutschland kommen. Doch nicht nur deshalb lohnt ein Blick auf das Gesundheitssystem im Nachbarland.

Vor fast einem Jahrzehnt haben die Niederländer ein neues Krankenversicherungssystem eingeführt. Die klassische Zweiteilung in GKV und PKV ist damit weggefallen. Seit dem 1. Januar 2006 gibt es in dem Nachbarland der Deutschen eine allgemeine Versicherungspflicht. Sie deckt die wesentlichen Grundbausteine der ärztlichen und stationären Versorgung und der Hilfs- und Heilmittelversorgung ab. Der genaue Umfang und Inhalt des Versicherungsschutzes ist staatlich reguliert. Dabei werden – ähnlich der deutschen gesetzlichen Krankenversicherung – enge Maßstäbe angelegt. Es wird nur das bezahlt, was der Staat für medizinisch unabdingbar erforderlich hält. Wobei – ebenfalls ähnlich der deutschen GKV – eher Schmalhans Küchenmeister ist. Das bedeutet: Was nicht unbedingt erforderlich ist, wird auch nicht bezahlt. An Unzufriedenheit seitens der Bürger mangelt es nicht. Häufiger Gegenstand der Klagen sind etwa extrem lange Wartezeiten auf operative Eingriffe, sofern die gesundheitliche Situation nicht ein sofortiges Handeln erfordert.

Die klassische Zweiteilung PKV – GKV fällt weg

Jeder Bürger darf frei entscheiden, zu welchem Krankenversicherer er möchte. Für die Unternehmen besteht ein Kontrahierungszwang wie bei der deutschen GKV. Das Alter oder der individuelle Gesundheitszustand des Versicherten spielen bei der Aufnahme keinerlei Rolle. Eine risikogerechte Beitragskalkulation wie in der PKV hierzulande gibt es nicht. Allein im Rahmen von Kollektivverträgen dürfen die Krankenversicherer in den Niederlanden Beitragsermäßigungen gewähren. In der Wahl der Beitragshöhe in den jeweiligen Tarifen ist jeder niederländische Versicherer frei und nicht an staatliche Weisungen gebunden. Bezahlt werden muss immer ein Pauschalbetrag. Von diesem müssen die Bürger die Hälfte übernehmen. Kinder sind allerdings kostenlos versichert. Es spielt bei der Beitragsbemessung keine Rolle, wie hoch das jeweilige Monatseinkommen ist. Dies stellt einen gravierenden Unterschied zur deutschen gesetzlichen Krankenversicherung dar. Die verbleibende Hälfte der Beiträge dort übernehmen die Arbeitgeber, zurzeit liegt der Beitragssatz für sie bei 6,5 Prozent des jeweiligen Einkommens.

Gibt es in Deutschland einen Gesundheitsfonds, so ist dies in den Niederlanden ähnlich geregelt. Hier ist es ebenfalls ein zentraler Fonds, aus dem die vorhandenen Gelder an die Versicherer verteilt werden. Und zwar im Rahmen eines Risikostrukturausgleichs – also mehr für diejenigen mit einem besonders großen Bestand an älteren und damit auch kränkeren Menschen, und weniger an diejenigen Versicherer, die besonders gerne von jüngeren Kunden frequentiert werden. Immerhin zahlen die Niederländer selbst deutlich weniger Beiträge als die Bundesbürger. Jährlich beläuft sich ihr Anteil – die sogenannte Gesundheitsprämie – auf 1.050 Euro. Wobei Besserverdienende genauso viel entrichten müssen wie sozial Schwächere. Können Letztere die erforderlichen Mittel jedoch nicht aufbringen, steht ihnen – anders als in Deutschland – der Staat zur Seite. Dann gibt es einen monatlichen Zuschuss. Neben der Pflichtkrankenversicherung gibt es auch noch die gesetzlich vorgeschriebene Pflicht zum Abschluss einer Versicherung für Langzeitpflege und -betreuung.

Immerhin: Dass für derart niedrige Beiträge zum Gesundheitssystem auch nur eher dürftige Leistungen erwartet werden können, dürfte außer Frage stehen. Wie die Versicherer ihre Leistungen gestalten, bleibt ihnen zumindest in einer Hinsicht selbst überlassen. Das kann eine Kostenerstattung sein, möglich sind aber auch Sachleistungen. Etliche Versicherer bieten auch Kombinationen aus beiden Varianten an. Wem das alles viel zu wenig ist, der kann auch in den Niederlanden eine private Krankenzusatzversicherung abschließen. Deshalb hat die Reform von 2006 auch nicht zu einer Abschaffung der dortigen PKV geführt. Ganz im Gegenteil ist der Markt auch für neue Anbieter offen, die etwa auch hinsichtlich der Gestaltung von Selbstbeteiligungen frei kalkulieren und wirtschaften können.

„85 Prozent der Holländer besitzen Zusatzversicherungen“

Jeroen Kemperman ist Marketing-Manager der niederländischen Versicherung Zilverenkruis. Das Unternehmen ist die größte holländische Krankenversicherung und Tochter der Achmea-Gruppe, einem Partner der Gothaer. Beide Konzerne sind Mitglied bei Eurapco, dem europäischen Verbund von Gegenseitigkeitsversicherern.

GoNews: Seit 2006 dürfen private Krankenversicherer nur noch Zusatzversicherungen anbieten. Wie haben sie diese Systemumstellung gemanagt?

Kemperman: Anders als in Deutschland gab es hierzulande bis zu diesem Datum für niedrigere Einkommen verpflichtend die staatliche Versorgung und für höhere Einkommen ebenso verpflichtend die Privatversicherer. Die meisten Unternehmen waren jeweils nur in einer dieser beiden Gruppen aktiv. Seit der Umstellung 2006 verfolgen die Versicherer unterschiedliche Strategien. Die großen Versicherungskonzerne stoppten ihr PKV-Angebot. Die meisten privaten Krankenversicherer verhielten sich abwartend und konzentrierten sich erst einmal auf den Bestand. Einige Unternehmen, wie beispielsweise Achmea, erkannten dieses defensive Verhalten für sich aber als große Chance – und nutzten sie, um ihre Marktposition auszubauen. Die großen vier kommen zusammen mittlerweile auf einen Marktanteil von 88 Prozent.

GoNews: Über welche Absatzkanäle wird bevorzugt verkauft?

Kemperman: Die meisten Kunden wechseln nicht oft den Anbieter. Ein maßgeblicher Grund ist der Wechsel des Arbeitgebers. Aber generell gilt, dass die Absatzkanäle sich drastisch verändert haben. Das Internet und Vergleichsportale liegen an der Spitze. Makler haben noch immer ihren Platz, jedoch vorrangig in der Versicherung über die Arbeitgeber.

GoNews: Welche Produkte werden am Markt bevorzugt?

Kemperman: 85 Prozent der Holländer besitzen private Zusatzversicherungen. An erster Stelle stehen hierbei Krankenhauszusatzversicherungen, aber auch Tarife im Zahnbereich, für Physiotherapie und alternative Heilmethoden werden verstärkt nachgefragt.

GoNews: Wie sind denn beispielsweise Rentner oder Hausfrauen versichert?

Kemperman: Drei Viertel aller Holländer sind über Firmen-Kollektivverträge mit bis zu zehn Prozent Rabatt versichert. Da es eine allgemeine Versicherungspflicht gibt und auch einen Annahmezwang seitens der Versicherer, unabhängig vom jeweiligen gesundheitlichen Zustand, sind auch die von Ihnen genannten Gruppen versichert.

EXPERTEN IM GESPRÄCH

„Das Leistungsversprechen der PKV gilt und wird nicht durch Budgetgrenzen eingeschränkt“

Was bringt die Zukunft für das Gesundheitssystem in Deutschland? Dr. Volker Leienbach, Direktor des Verbandes der Privaten Krankenversicherung, im Gespräch mit den GoNews über die Folgen von Niedrigzinsphasen, Beitragserhöhungen, Maßnahmen für die Zukunft – und wie sich Makler im Sinne ihrer Kunden darauf vorbereiten können.

Dr. Volker Leienbach ist Direktor des Verbandes der Privaten Krankenversicherung.

GoNews: Herr Dr. Leienbach, wie ist die private Krankenversicherung angesichts der schon sehr lange andauernden Niedrigzinsphase für die Zukunft aufgestellt? Hat sie ähnliche Probleme zu bewältigen wie die Lebensversicherung?

Dr. Volker Leienbach: Die aktuelle Niedrigzinspolitik geht zu Lasten aller Vorsorgesparer, also auch der Privatversicherten. Dank der soliden und langfristigen Anlagestrategie der PKV-Unternehmen halten sich die Folgen für die Versicherten bisher in Grenzen. Im Branchenschnitt wurde 2014 noch immer eine Nettoverzinsung von etwa vier Prozent erwirtschaftet.

> *„Die Debatten werden zeigen, wie wichtig die Existenz der PKV für alle Versicherten ist. Ohne die PKV würde das deutsche Gesundheitssystem deutlich schlechter werden.“*

GoNews: Der Bund der Versicherten rechnet mit zwei großen Wellen von Beitragserhöhungen – Ende 2015 und Ende 2016. Die Ursache liege darin, dass viele Unternehmen beim Rechnungszins nur noch eine Zwei vor dem Komma hätten. Womit müssen Makler und ihre Kunden in der Vollversicherung und in der Pflegeversicherung rechnen?

Leienbach: Je länger die Niedrigzinsphase andauert, desto schwieriger wird es natürlich für die Unternehmen, den in den meisten Bestandstarifen einkalkulierten Rechnungszins von 3,5 Prozent zu erreichen. In diesem Fall müssten sie die niedrigeren Zinseinnahmen bei der nächsten Beitragsanpassung mit einkalkulieren. Die wäre dann logischerweise höher als eine Anpassung allein aufgrund gestiegener Gesundheitsausgaben. Zum Glück stehen den Unternehmen derzeit sehr hohe Reserven in den Mitteln für die Rückstellung für Beitragsrückerstattung zur Verfügung, um solche Beitragssteigerungen zu dämpfen.

GoNews: Welchen Einfluss wird der Kostenanstieg bei den Gesundheitsausgaben haben?

Leienbach: 2014 sind die Leistungsausgaben nur moderat angestiegen. In den Vorjahren stiegen sie allerdings stärker als die allgemeine Inflation. Das hat durchaus erfreuliche Ursachen: eine steigende Lebenserwartung sowie neue Behandlungs- und Diagnosemethoden, die Leben retten und Leiden verringern können. Sie müssen letztlich aber über höhere Beiträge finanziert werden, denn sie bedeuten ja eine Ausweitung des Versicherungsschutzes. Steigende Gesundheitskosten durch die Alterung unserer Gesellschaft betreffen die gesetzliche Krankenversicherung ebenso wie die PKV, wobei die PKV mit ihren kapitalgedeckten Alterungsrückstellungen weitaus besser darauf vorbereitet ist.

GoNews: Welche Mittel wird die PKV künftig ergreifen müssen, um den Anstieg der Gesundheitsausgaben nicht zu sehr durchschlagen zu lassen?

Leienbach: Die private Krankenversicherung steht für einen lebenslang garantierten Leistungskatalog, der stets das medizinisch Notwendige auf dem neuesten Stand der Medizin gewährleistet. Dieses Leistungsversprechen gilt und wird nicht durch Budgetgrenzen oder Ähnliches eingeschränkt wie in der gesetzlichen Krankenversicherung. Natürlich bemühen wir uns stets um angemessene Preise, bei unseren Wahlleistungsverträgen mit den Krankenhäusern ebenso wie in den aktuellen Verhandlungen über die neue Gebührenordnung für Ärzte.

GoNews: Ist es eigentlich denkbar, dass künftig einzelne Unternehmen in finanzielle Schieflage geraten könnten?

Leienbach: Nein, dafür gibt es keinerlei Anhaltspunkte. Wie erwähnt kann die Niedrigzinsphase zu höheren Beiträgen für die Versicherten führen. Wir werden als Branche den Versicherten dabei so gut es geht zur Seite stehen. Wir bieten ihnen beispielsweise mit dem neuen Tarifwechsel-Leitfaden des PKV-Verbandes einen Service an, der über die gesetzlichen Ansprüche hinausgeht, mit dem sie sich umfassend über andere, möglicherweise preisgünstigere Tarife ihres Unternehmens informieren können. Aber um die Sicherheit ihres PKV-Unternehmens und um ihren Gesundheitsschutz müssen sich die Versicherten keine Sorgen machen.

GoNews: Immer mehr Versicherte müssen offenbar wegen Zahlungsschwierigkeiten den Notlagentarif in Anspruch nehmen. Wie besorgniserregend ist dies für Sie, und haben wir es hier mit einer Tendenz auch für die Zukunft zu tun?

Leienbach: Die Zahl der Versicherten im Notlagentarif ist zwar von 2013 auf 2014 gestiegen. Verglichen mit den 144.000 Nichtzahlern, die wir vor Einführung des Notlagentarifes hatten, sind es aber immer noch rund 20 Prozent weniger. Das zeigt, dass der Tarif wirkt. Er versetzt die Betroffenen in schwierigen Lebenslagen durch die zeitweilige Beitragsminderung in den Stand, wieder regelmäßig zu zahlen und dann in ihre Alttarife zurückkehren zu können.

GoNews: Es gibt immer wieder Kritik daran, dass Unternehmen den Tarifwechsel behindern. Was ist denn wirklich daran?

Leienbach: Bei einem Massengeschäft wie der PKV mit ihren neun Millionen Vollversicherungen kann man nie ausschließen, dass es in Einzelfällen zu Problemen kommt. Insgesamt setzen die Unternehmen die Vorgaben aber pflichtgemäß um. Das sehen übrigens nicht nur wir so, sondern auch die Aufsichtsbehörde BaFin. Sie hat nur gelegentlich Beeinträchtigungen festgestellt und nur in einem einzigen Fall ein förmliches Verfahren eingeleitet. Und mit dem neuen Tarifwechsel-Leitfaden wird der Service noch besser.

GoNews: Die PKV hatte früher das Image einer Luxusversorgung. Wie würden Sie sie heute charakterisieren? Oder anders herum gefragt: Wie sollten Makler die PKV heute gegenüber ihren potenziellen Kunden definieren, um überzeugen zu können?

Leienbach: Die PKV steht generell für hochwertige Leistungen, die über die gesetzlich normierte Regelversorgung der GKV teils deutlich hinausgehen. Sie garantiert ihren Kunden ein Leben lang unkürzbare Leistungen auf dem neuesten medizinischen Stand – freie Arztwahl inklusive. Und sie steht für höchst zufriedene Kunden.

GoNews: Wie positioniert sich der Verband zum leidigen Thema der Tarifoptimierer?

Leienbach: Wir betrachten dieses Geschäftsmodell mit Skepsis. Zum einen erwecken einige Anbieter bewusst den falschen Anschein, es würde sich bei ihnen um unabhängige Verbraucherberater handeln. In Wirklichkeit sind Tarifwechsel-Berater aber kommerzielle Anbieter, die damit Geld verdienen wollen. Zum zweiten bemisst sich bei Tarifwechsel-Beratern das Honorar meist an der Höhe der monatlichen Beitragsreduzierung des Versicherten nach einem Wechsel. Dadurch besteht ein Anreiz, im Zweifel auch leistungsschwächere Tarife zu empfehlen, wenn sich dadurch eine vergleichsweise hohe Beitragsminderung realisieren lässt – und somit auch ein höheres Honorar für den Berater. Die Abwägung, ob der Verzicht auf bestimmte Leistungen im Krankheitsfall tatsächlich im wohlerwogenen Interesse des Versicherten liegt, könnte dabei zu kurz kommen. Ohnehin steht den Versicherten auch ohne Inanspruchnahme von sogenannten Beitragsoptimierern und ohne Honorarzahlung jederzeit ein kostenloses Wechselrecht in andere Tarife ihres jeweiligen Versicherungsunternehmens zu. Um dieses Tarifwechselrecht zu stärken, hat der PKV-Verband einen Leitfaden zum unternehmensinternen Tarifwechsel erarbeitet, der sogar über die gesetzlichen Ansprüche hinausgeht und den Versicherten damit künftig größtmögliche Objektivität und Transparenz gewährt.

GoNews: Vor den vergangenen Bundestagswahlen geisterte noch das Gespenst der Bürgerversicherung durch die Köpfe aller Beteiligten, der Versicherungsverantwortlichen, der Makler und letztlich auch der Bundesbürger. Nun stehen 2017 erneut Wahlen an. Geht die Diskussion dann wieder von vorne los?

Leienbach: Das müssen Sie die jeweiligen Parteistrategen fragen. Die Verfechter der Bürgerversicherung waren damit ja im letzten Wahlkampf sichtlich erfolglos. Wenn sie das Thema trotzdem wieder bringen sollten, sind wir darauf vorbereitet. Wie schon bei der letzten Bundestagswahl wird sich am Ende solcher Debatten zeigen, wie wichtig die Existenz der PKV für alle Versicherten in Deutschland ist – für die Nachhaltigkeit der Finanzierung des Gesundheitswesens, für den Erhalt der Versorgungsqualität und auch für medizinische Innovationen. Ein Blick ins Ausland zeigt: Einheitssysteme schneiden im Vergleich mit unserem dualen System sehr viel schlechter ab, mit Wartezeiten bis zu sechs Monaten auf Arzt- und Operationstermine, mit eingeschränktem Zugang zu Ärzten und massiv begrenzten Leistungen.

GoNews: Käme es zu einer Koalition Rot-Rot-Grün, wäre damit nicht automatisch der Einstieg in die Bürgerversicherung programmiert?

Leienbach: Ich will da gar nicht spekulieren. Wir nehmen es, wie es kommt. Bisher hat sich noch immer erwiesen, dass in der Regierungsverantwortung jegliche Ideologie von der Macht der Fakten überwunden wird. Und weil die Fakten belegen, dass ohne die PKV das deutsche Gesundheitssystem insgesamt deutlich schlechter würde, bin ich da guten Mutes.

GoNews: Sollten sich Makler gegenüber ihren Kunden heute schon mit diesem Thema auseinandersetzen?

Leienbach: Makler müssen natürlich die Sorgen ihrer Kunden ernst nehmen. Aber ein Eingriff in bestehende Versicherungsverträge wäre selbst im fiktiven Fall einer Bürgerversicherung rechtlich gar nicht möglich. Entscheidend ist immer der eigene Vertrag. Deshalb kommt es vor allem auf die umfassende Beratung über alle Aspekte der individuellen Tarifauswahl an – denn die genießt dann lebenslangen Bestandsschutz.

MaklerTV
Im emag hier klicken und im MaklerTV mehr sehen!
www.makler.gothaer.de/maklertv

KINDERUNFALL-VERSICHERUNG BESTANDSAKTION

Von der Zeitschrift „Eltern“ empfohlen – der komplette Schutz für Kinder

Mit der UnfallrentePlus bietet die Gothaer einen umfassenden Schutz für Kinder, der über die herkömmlichen Leistungen hinausgeht. Die Police leistet nicht nur bei einem Unfall, sondern auch bei schweren Krankheiten. Mit ihr können Eltern für den Ernstfall ein Leben lang anfallende Kosten oder spätere Einkommenseinbußen für ihre Kinder absichern.

Viele Versicherungskunden sind bereits im Besitz einer Unfallversicherung für ihre Kinder – für Makler eine ideale Gelegenheit fürs Cross-Selling. Dass eine Unfallpolice nach einem Unfall hilft, wenn oft ein mehr oder weniger hoher Kapitalaufwand für Therapien, Pflegemaßnahmen oder im schlimmsten Fall den Umbau der Wohnung notwendig wird, ist meist bekannt.

Was aber nur wenige Kunden wissen: Die neue Gothaer UnfallrentePlus für Kinder leistet weit mehr. Sie tritt nämlich nicht nur im Falle eines Unfalls, sondern auch bei Krankheit ein – und zwar mit einer zusätzlichen, monatlichen Rente. So sichern Eltern für den Ernstfall ein Leben lang anfallende Kosten oder spätere Einkommenseinbußen für ihre Kinder ab. Daher ist es empfehlenswert, eine bestehende Gothaer Unfallversicherung mit der Gothaer UnfallrentePlus für Kinder zu ergänzen oder bei Neuakquise die Unfallrente offensiv mit anzubieten. Das empfiehlt auch die Zeitschrift „Eltern“ in der Ausgabe 06/2015.

Finanzieller Existenzschutz für Kinder

Beide Produkte zusammen ergeben einen starken Komplettschutz. Und einen absolut notwendigen obendrein: Die Schwerbehindertenstatistik besagt, dass bei Kindern bis 18 Jahre überwiegend Krankheiten die Ursache für eine Schwerbehinderung sind. Deshalb braucht es einen finanziellen Existenzschutz in allen Lebenslagen. Denn schwere Unfälle und Krankheiten erfordern umfangreiche Behandlungen. Viele Kosten und Rehamaßnahmen werden – wenn überhaupt – nur noch teilweise von den Krankenkassen übernommen. Gleichzeitig steht der betroffenen Familie dabei oft auch weniger Einkommen zur Verfügung, weil ein Elternteil seinen Beruf ganz oder teilweise aufgeben muss.

Die Gothaer UnfallrentePlus bietet die Möglichkeit, mit einer monatlichen Rente die finanzielle Existenz eines Kindes zu sichern – egal ob es durch einen Unfall oder durch eine Krankheit eine dauerhafte körperliche Beeinträchtigung erleidet. Die Rentenhöhen sind variabel zwischen 500 bis 3.000 Euro vereinbar. Schon für 12,50 Euro im Monat kann ein Kind für den Invaliditätsfall mit einer lebenslangen Rente von monatlich 1.000 Euro abgesichert werden.

Neues Marktfeld im Bestand

Makler haben mit der UnfallrentePlus also einen neuen Grund, mit ihren Bestandskunden Kontakt aufzunehmen. Und es eröffnet sich ein neues Marktfeld im Bestand, mit dem man auch gutes Geld verdienen kann.

➔ www.makler.gothaer.de/unfallrenteplus

Das leistet die neue Gothaer UnfallrentePlus für Kinder

- Organrente: Rentenleistung bei irreversibler Schädigung von Organen durch Krankheit, zum Beispiel Herz-, Nieren- oder Lungenerkrankungen
- Grundfähigkeitsrente: Rentenleistung bei Verlust definierter körperlicher Grundfähigkeiten, zum Beispiel Sehen, Hören, Gehen, Sprechen
- Krebsrente: Rentenleistung bei Krebserkrankungen ab Stadium/Grad 2, die Leistungsdauer variiert je nach Krebsstadium/-grad
- Pflegerente: Rentenleistung bei Pflegebedürftigkeit, bereits ab Pflegestufe I
- Unfallrente: Rentenleistung ab einem Invaliditätsgrad von 50 % durch einen Unfall
- Im Ernstfall sind Gothaer Kunden nicht auf sich selbst angewiesen. Hierfür gibt es das Reha-Management. Es sieht nicht nur eine Beratung und aktive Begleitung bereits im Krankenhaus vor. Vielmehr gibt es auch eine finanzielle Unterstützung bis zu 15.000 Euro für zusätzliche therapeutische Maßnahmen und 10.000 Euro für kosmetische Operationen. Das Reha-Management unterstützt auch die Wiedereingliederung des Kindes in den Alltag.
- Rund um die Uhr bietet die Gothaer telefonische Beratung und informiert über Ärzte und Krankenhäuser.
- Stirbt der Versicherungsnehmer, führt die Gothaer den vereinbarten Versicherungsschutz für das Kind bis zum vollendeten 18. Lebensjahr beitragsfrei fort.

Ein Unfall oder eine schwere Krankheit treffen Kinder und Familien häufig unvorbereitet. Eltern können mit der Gothaer UnfallrentePlus vorsorgen.

HOHER BELIEBTHEITSGRAD

Mehr Leistung, weniger Kosten: „Vorteil Gothaer“ bei der Privathaftpflicht

Tarifänderungen und höhere Deckungssummen führen in Kürze zu verbesserten Produkten in der Privathaftpflichtversicherung. Und im Neugeschäft gibt es bei der Gothaer sogar Beitragsermäßigungen.

Wenn man beim Umzug von Freunden hilft, kann schnell etwas kaputt gehen – auch dann leistet die Gothaer.

Eine Privat-Haftpflichtversicherung braucht jeder", riet die Zeitschrift Finanztest in ihrer Dezember-Ausgabe 2014, „denn schon kleine Fehler können sonst den finanziellen Ruin bedeuten.“ Seit dem letzten Vergleich von Privat-Haftpflichtversicherungen vor zwei Jahren wurden die Anforderungen noch mal verschärft. Neben einem unverzichtbaren Grundschutz mit mindestens fünf Millionen Euro Versicherungssumme bewerteten die Tester auch zahlreiche Zusatzleistungen. Im Fokus stand dabei die Versicherung für Familien, für die Zusatzleistungen wie der Einschluss von Schäden durch deliktunfähige Kinder oder der Einschluss von volljährigen, ledigen Kindern in der Berufsausbildung wichtig sind.

Note „sehr gut“ im Test der Zeitschrift Finanztest

Aber auch für Immobilienbesitzer sind bestimmte Extras relevant, beispielsweise die Absicherung von Photovoltaikanlagen, Schäden durch einen Heizöltank oder die Vermietung von Einliegerwohnungen. Sogenannte Gefälligkeitsschäden, die etwa bei der Hilfe beim Umzug von Freunden entstehen, oder Schäden an vom Nachbarn geliehenen Gegenständen, sollten ebenfalls eingeschlossen sein. Die Gothaer PrivathaftpflichtTop erhielt dabei die Note „sehr gut“.

Jetzt punktet die Gothaer auch mit ihrer Grunddeckung PHV Basis noch stärker. In Kürze wird die Deckungssumme auf zehn Millionen Euro angehoben. Sie liegt damit um 100 Prozent über dem von Finanztest geforderten Maß. Auch ein Beitragsvergleich mit dem Markt lässt aufhorchen: Während viele Mitbewerber ihre Prämien zum 1. Juli 2015 im Neugeschäft erhöht haben, gibt es bei der Gothaer sogar Beitragsermäßigungen. Diese betreffen alle drei Tarife – also die Privathaftpflicht, die PrivathaftpflichtTop und die PrivathaftpflichtTop mit PlusDeckung.

Kontinuität in der Preispolitik

Singles und kinderlose Ehepaare oder Lebensgemeinschaften zahlen dort dann weniger. Diese Preispolitik beweist Kontinuität und festigt die Stellung der Gothaer unter den beliebtesten Haftpflichtversicherern im Maklermarkt.

➔ www.makler.gothaer.de/privathaftpflicht

Ein Ende mit Schrecken: Vermögensschäden können schnell die gesamte Existenz gefährden.

VERMÖGENSSCHADENHAFTPFLICHT

Haftungsrisiken in der Beratung können die Existenz bedrohen

Das Segment Vermögensschadenhaftpflicht bietet Spezialmaklern und Maklern Wachstumschancen im zweistelligen Bereich. Unerlässlich für den langfristigen Geschäftserfolg: fundiertes Expertenwissen, regelmäßige Weiterbildung – und hochqualifizierte Ansprechpartner auf Versichererseite.

Steigende Zahlen von Neuzulassungen in der Kernzielgruppe der Kammerberufe und immer neue Berufsbilder: Viele Makler zählen zu Recht die Vermögensschadenhaftpflicht zu den Wachstumsfeldern ihres Geschäftsbetriebs. Zum einen bieten die für die Kammerberufe erforderlichen Pflichtversicherungen einen hervorragenden Vertriebsansatz, zum anderen steigt angesichts stetig wachsender Haftpflichtansprüche die Nachfrage nach passendem Versicherungsschutz auch in anderen Segmenten, so etwa bei Unternehmensberatern oder Vereinen.

Es ergeben sich also große Marktchancen im Segment. Aber wozu dient eine Vermögensschadenhaftpflicht überhaupt? Sie schützt vor Schäden, die zum Beispiel durch falsche Auskünfte oder Beratung im Vermögen anderer entstehen – und die somit schnell existenzgefährdend sein können. Ein weiteres Problem: Geschäftsinhaber müssen sich auch mögliches Fehlverhalten ihrer Betriebsangehörigen zurechnen lassen. Außerdem unterscheiden sich die Risiken der einzelnen Branchen erheblich. Beispiele gefällig? Rechtsanwälte haften unter anderem für Vermögensschäden, die durch falsche oder nicht umfassende Rechtsauskunft, Fehler in der Prozessführung, Beschreiten des falschen Rechtsweges oder das Versäumen von Notfristen entstehen. Für Steuerberater sind zum Beispiel Vermögensschäden durch Systemfehler in der Buchführung, die verspätete Einreichung einer Steuererklärung, falsche Steuerberechnung oder das Nichtausnutzen von Steuervergünstigungen zu versichern. Kompliziert wird es auch bei gemischten Sozietäten von Steuerberatern und Wirtschaftsprüfern, in denen sich Träger verschiedener Berufe zusammenschließen. Denn dies erfordert einen einheitlichen Versicherungsschutz, der der gesamtschuldnerischen Haftung und Pflichtversicherungserfordernis aller Beteiligten gerecht wird.

Gothaer baut auf Schadenteam aus Volljuristen

Die zu regulierenden Schadenfälle sind also häufig sehr komplex. Deshalb baut die Gothaer auf ein eigenes Schadenteam aus Volljuristen mit langjähriger Erfahrung. Sie bietet seit über 20 Jahren Versicherungsschutz in diesem Segment – auch für interprofessionelle Kanzleien mit Rechtsanwälten und Wirtschaftsprüfern. Dazu setzt sie auf Kompetenz und Spezialisten-Wissen: Ein Expertenteam in Köln ist für Produktentwicklung, Underwriting und Vertragsbearbeitung verantwortlich.

Makler, die ihr Geschäft in diesem Bereich vertiefen möchten, sollten sich der weitreichenden Haftungsrisiken bewusst sein, die sich im Rahmen der Beratungstätigkeit ergeben. Zur Unterstützung bietet die Gothaer ihren unabhängigen Vertriebspartnern fachliches Know-how und gibt ihnen entsprechendes Rüstzeug an die Hand, um eigene Haftungsfallen im Beratungsgespräch zu vermeiden. So werden zum Beispiel Informationsveranstaltungen angeboten, bei denen Makler echte Hilfestellungen erhalten, die ihnen bei Kundenterminen weiterhelfen und das Know-how in diesem Spezialsegment weiter vertiefen. Hierbei bietet sich neben den fachlichen Inhalten auch die Möglichkeit zum Networking und Austausch mit den Referenten, Underwritern und Schadenmitarbeitern.

Gothaer Vermögensschadenhaftpflicht – die Highlights

Kernleistungen der Vermögensschadenhaftpflicht sind:

- Prüfung, ob und in welcher Höhe eine Schadensersatzpflicht besteht
- Abwehr unberechtigter Schadensersatzforderungen und Übernahme der Gerichtskosten
- Leistung von Schadensersatz bei berechtigten Forderungen

Darüber hinaus bietet die Gothaer Vermögensschadenhaftpflicht eine Vielzahl von Highlights, die deutlich über dem Marktstandard liegen, beispielhaft für das Segment der Kammerberufe:

- Vorsorgeversicherung für weltweiten Auslandsversicherungsschutz
- Bedingungsdifferenzdeckung, die für alle über den bisherigen Versicherungsschutz hinausgehenden Deckungsverbesserungen für bis zu zwei Jahre rückwirkend Versicherungsschutz gewährt
- Erhöhte Kostenübernahme, sofern der Haftpflichtanspruch die vereinbarte Deckungssumme übersteigt

„Die fachlich fundierte Unterstützung durch Spezialisten ist unerlässlich“

Marianne Giesen, Gruppenleiterin Vermögensschadenhaftpflicht bei der Gothaer

GoNews: Worin bestehen die größten Wachstumschancen in der Vermögensschadenhaftpflichtversicherung?
Marianne Giesen: Neben der ständig wachsenden Anzahl von Pflichtversicherungen – wir rechnen in 2016 mit der Umsetzung der neuen Versicherungspflicht für Immobilienmakler und Wohnungseigentumsverwalter – entstehen immer neue oder auch veränderte Dienstleistungsbereiche, die passende Lösungen im Bereich der Vermögensschadenhaftpflicht erfordern.

GoNews: Was raten Sie Maklern, die sich neu auf dieses Segment spezialisieren oder hier ihre Geschäftstätigkeit vertiefen möchten?
Giesen: Da es sich überwiegend um Pflichtversicherungen handelt, bietet die Berufs-Haftpflichtversicherung stets einen guten Einstieg in ein Kundengespräch. Gleichwohl ist eine fachlich fundierte Beratung in diesem Spezialsegment entscheidend, so dass entsprechendes Know-how vorgehalten werden sollte. In diesem Kontext ist auch die fachlich fundierte Unterstützung durch ein Spezialistenteam auf Seiten des Versicherers unerlässlich.

GoNews: Welche Unterstützung bietet die Gothaer Maklern in Sachen Beratung bzw. Betreuung?
Giesen: Neben erstklassigen Produkten stehen wir stets mit Rat und Tat zur Seite und bieten unseren Maklern neben Fachveranstaltungen einen persönlichen und intensiven Fachaustausch an. Darüber hinaus engagiert sich die Gothaer über Fördermitgliedschaften und Referententätigkeiten im Bereich der Nachwuchsförderung der Sparte.

Zufriedene Mitarbeiter leisten gute Arbeit. Mit einer guten Absicherung können Unternehmen sie binden.

BU-KOLLEKTIVGESCHÄFT

Eine Win-win-Situation für alle Beteiligten

Vom Biometrie-Kollektivgeschäft profitieren alle Beteiligten: der Geschäftskunde, weil er ein Angebot bekommt, mit dem er Mitarbeiter binden kann. Der Mitarbeiter, weil er eine wichtige Absicherung erhält. Und der Makler, weil er neue Cross-Selling-Ansätze erhält.

Die Absicherung der Arbeitskraft gilt – neben der Privathaftpflicht – als der wichtigste Versicherungsschutz. Dennoch gehen die Bundesbürger in der Regel geradezu fahrlässig mit dem Risiko um. Jeder vierte muss in seinem Leben, rein statistisch gesehen, wegen einer Erkrankung oder nach einem Unfall seinen Job aufgeben. Gleichzeitig haben aber auch nur etwa 20 Prozent der Deutschen eine Berufsunfähigkeitspolice abgeschlossen. Dabei kann es wirklich jeden treffen – und zwar von heute auf morgen und völlig unerwartet. Ein häufig genannter Grund für den fahrlässigen Verzicht auf eine solche Police: Es sei nicht ausreichend Geld in der Haushaltskasse. Dabei gibt es auch eine preiswertere und unkompliziertere Lösung – nämlich mit einer Absicherung über den Arbeitgeber. Vor dem Hintergrund der statistischen Zahlen wird besonders klar, welches Potenzial noch in diesem Geschäftsfeld steckt – für Versicherer genauso wie für Vermittler.

Mit welchen Argumenten aber kann der Makler beim BU-Kollektivgeschäft punkten? Zunächst handelt es sich dabei um private Verträge, die im Rahmen eines Beschäftigungsverhältnisses abgeschlossen werden. Der Arbeitgeber wird hierbei sogenannter Kollektivvertragspartner, die Mitarbeiter schließen innerhalb einer Gruppe von Arbeitnehmern diese Verträge ab und profitieren von den Vorteilen des Kollektivs. So gibt es zum Beispiel teils deutliche Beitragsrabatte und gegebenenfalls auch eine vereinfachte Gesundheitsprüfung.

Pflege und Perikon

Auch die Vorsorge für den Fall einer schweren Erkrankung über Gothaer Perikon oder für den Pflegefall mit Gothaer PflegeRent Invest ist ab sofort bei der Gothaer im Rahmen kollektiver Annahmerichtlinien möglich!

Fragen klären auf Mitarbeiterveranstaltungen

Dem Makler kommt bei diesem Geschäft eine ganze Reihe von Aufgaben zu, die sich für ihn natürlich auch auszahlen. Beispielsweise ist es immens wichtig, dass er den Vertragsprozess über die gesamte Zeit hinweg begleitet. Und es gilt, den jeweiligen Arbeitgeber von seinen Vorteilen zu überzeugen. Das geht umso leichter, je deutlicher ihm bewusst gemacht wird, dass er mit dem BU-Kollektivangebot ein ausgezeichnetes Instrument in die Hand bekommt, um in Zeiten des Fachkräftemangels und des sogenannten „War for talents“ seine Mitarbeiter zu binden und neue qualifizierte Kräfte für sich zu begeistern. Um auch die Mitarbeiter von den Vorteilen zu überzeugen, sollten alle Verantwortlichen an einem Strang ziehen: der Makler, die Geschäftsleitung, Personalabteilung und ggf. auch der Betriebsrat des Unternehmens. Folgende Maßnahmen können helfen, viele Mitarbeiter zu überzeugen:

- Es sollten möglichst alle Informationswege innerhalb der jeweiligen Firma genutzt werden, wie Intranet, Gehaltsabrechnungen, Kantine usw. So werden alle erreicht!
- In einmaligen oder regelmäßigen Mitarbeiterveranstaltungen können allgemeine Fragen geklärt und der Ablauf erläutert werden. Im Idealfall erlaubt der Arbeitgeber dem Makler, Beratungsgespräche während der Arbeitszeit durchzuführen. Damit steigt die Bereitschaft der Mitarbeiter, sich mit dem Thema auseinanderzusetzen.
- Doch nicht nur die Firmen und ihre Mitarbeiter haben vom BU-Kollektivgeschäft viele Vorteile. Auch der Makler profitiert, erhält er doch hiermit weitere neue Verkaufsansätze, mit denen er seine Geschäftskunden ansprechen kann. Vorteile für alle Beteiligten.

Die Gothaer bietet ihren Vertriebspartnern eine Fülle an Verkaufsunterstützung und neben neutralen Unterlagen auch auf die Firma und den Makler personalisierbare Druckstücke.

„Eines Tages wird die Mehrzahl der Angestellten eine betriebliche Berufsunfähigkeitspolice abschließen“

Der Hamburger Makler Marco Sadek über erfolgreiches Geschäft im Bereich kollektiver BU-Absicherungen.

GoNews: Welches Potenzial sehen Sie im BU-Kollektivgeschäft?
Marco Sadek: Dem Kollektivgeschäft gehört die Zukunft – wenigstens, was die Masse des Geschäfts angeht. Denn keine individuelle BU-Absicherung kann ähnlich gute Bedingungen und vergleichbar attraktive Tarife kombinieren. Eines Tages wird die Mehrzahl der Angestellten eine betriebliche Berufsunfähigkeitsversicherung (bBU) abschließen.

GoNews: Was ist Ihrer Meinung nach der Schlüssel zum Erfolg für die erfolgreiche Vermittlung und einen hohen Durchdringungsgrad?
Sadek: Ehrliche Kommunikation und Begeisterung erzeugen. Beides gelingt mit unserem Produkt, denn wir haben ein sehr ernsthaftes Anliegen, das jeden berührt. Es muss nur aus der technokratischen Ecke herausgebracht werden. Wir verkaufen mit echten Emotionen, und die Versicherten reagieren entsprechend – sie werden unsere besten Verkäufer, denn sie sind wirklich glücklich über unsere Lösung und berichten das an ihre Freunde und Verwandte.

GoNews: Welche Stolpersteine und Hürden müssen vom Makler überwunden werden?
Sadek: Die Zugangsvoraussetzungen und der Preis bauen die größten Hemmungen bei Kunden auf. Fehlen optimale Zugangsvoraussetzungen, fehlt dem Kunden das Vertrauen. Ist der Preis zu hoch, trägt der Kunde das Risiko selbst. Hinzu kommt die Umsetzung im Unternehmen – die muss perfekt sein. Hakt die Umsetzung, macht keiner mit. Dennoch: Die bBU ist ein klarer Kauf. Alle Experten sind sich einig, und die Bedingungen und Tarife sind mittlerweile sehr fair.

GoNews: Was sind in der Beratung die Unterschiede zwischen dem BU-Kollektivgeschäft und dem „normalen" BU-Geschäft?
Sadek: Eine Absicherung gegen die Folgen einer Berufsunfähigkeit ist unverzichtbar. Das muss in jedem Fall kommuniziert werden. Im Kollektivgeschäft ergeben sich Hebelwirkungen zum Vorteil des Versicherten. Das sollte den Verkauf einfacher gestalten. Außerdem können und müssen die Arbeitgeber entsprechend eingebunden werden. Und letztlich ist das Kollektivgeschäft ein Solidargeschäft. Und Solidarität wird zunehmend wieder wichtiger.

AUSZAHLUNG VON LEBENSVERSICHERUNGEN

2016 wird das Jahr der Wiederanlage – attraktive Chancen für Makler

Im kommenden Jahr werden so viele Lebensversicherungen wie noch nie fällig. Doch beim Thema „Wiederanlage“ sehen sich Vermittler mächtiger Konkurrenz ausgesetzt: den Banken. Mit intelligenten Lösungen können sie dennoch im Geschäft bleiben, wenn sie rechtzeitig ihre Kunden ansprechen und beraten. Die Gothaer wird die Makler dabei unterstützen.

Das kommende Jahr wird für Makler ein ganz besonderes. Denn dann werden außergewöhnlich viele Lebensversicherungen ausgezahlt. Das hat einen einfachen Grund: Zum 1.1.2005 wurde das Alterseinkünftegesetz in Deutschland eingeführt, was unter anderem eine Veränderung in der Besteuerung von Lebensversicherungen beinhaltete. Vor der Gesetzesänderung waren Kapitalleistungen aus einer privaten Lebens- oder Kapitalversicherung steuerfrei, wenn der Vertrag mindestens zwölf Jahre gelaufen war und davon mindestens fünf Jahre lang Beiträge gezahlt wurden – also die sogenannten „5+7er Verträge“. Mit der Umstellung über das Alterseinkünftegesetz entfiel dieser Vorteil. Unter den genannten Bedingungen müssen die Erträge aus den Policen nun hälftig versteuert werden. Zum Ende des Jahres 2004 gab es deshalb einen echten Schlussverkauf. Viele Kunden wollten sich noch den Steuervorteil sichern.

Freiwerdendes Kapital kann man in Luxus, aber auch in eine Versicherungslösung investieren.

Potenzielle Kunden frühzeitig ansprechen

Das bedeutet aber auch, dass im Jahr 2016 besonders viele dieser Verträge auslaufen. Für den Makler ist dieser Umstand Herausforderung und Chance zugleich. Er hat einen guten Grund, seinen Kunden anzusprechen und kann sich als Partner an dessen Seite profilieren. Gleichzeitig muss er aber eine passende Lösung für die Wiederanlage finden, wenn er im Geschäft bleiben will. Bei der Frage der Wiederanlage tritt er zudem gegen einen scheinbar übermächtigen Gegner an. Denn in aller Regel wird der aus der Lebensversicherung fällige Betrag auf ein Girokonto des Kunden bei seiner Hausbank ausgezahlt. Sie lässt sich dann die Möglichkeit zur ersten Ansprache nicht aus der Hand nehmen. Meistens wandert dann ein Teil des Geldes in den Konsum, der andere bleibt bei der Bank.

Spricht jedoch ein Makler seinen Kunden rechtzeitig vor der Auszahlung des Vertrages an, ist die Chance groß, dass er – und nicht die Bank – diesen zweiten Teil im Sinne des Kunden anlegen kann, um den Kapitalbedarf im Ruhestand zu sichern. Die Gothaer wird ihre Vermittler im Jahr der Wiederanlage unterstützen und, neben Aktionen und neuen Unterlagen, mit weiteren MehrWerten auftrumpfen.

Grundsätzlich stehen Maklern und Kunden zwei Möglichkeiten der Wiederanlage zur Wahl – die erste ist der Investmentansatz. Bei der Gothaer ist mit der Gothaer Asset Management AG (GoAM) hierfür ein eigenes Unternehmen zuständig, das gleichzeitig die gesamte Kapitalanlage des Gothaer Konzerns betreut. Dieses geballte Wissen um die Kapitalmärkte können aber auch Privatkunden der Gothaer in Anspruch nehmen. Die GoAM hält hierfür vermögensverwaltende Fonds bereit – die Gothaer Comfort-Fonds. Vermögensverwaltend deshalb, weil auch diese Anlage von Profis aktiv gemanagt wird, nämlich von den Experten der GoAM. Die Kunden brauchen während der Laufzeit nicht selbst tätig zu werden, wenn sich die Märkte verändern – das erledigen die Profis für sie. Diese Fonds verwirklichen im Mantel eines Mischfonds einen sogenannten Multi-Asset-Ansatz, also die Verteilung des Fondsvermögens über verschiedene Anlageklassen – beispielsweise aus Rentenpapieren, Aktien, Immobilien-Investments oder Rohstoffen. Ziel ist es, das Vermögen der Anleger zu mehren, deshalb wird je nach Lage der Märkte innerhalb der bis zu zehn Anlageklassen umgeschichtet.

Passende Investmentlösungen anbieten

Für besonders konservative und sicherheitsorientierte Anleger, die bei den Besitzern auslaufender Lebensversicherungen altersbedingt wahrscheinlich häufiger anzutreffen sind, eignet sich ganz besonders der „Comfort Ertrag T“. Die empfohlene Mindesthaltdauer beträgt hier drei Jahre. Die Aktienquote liegt bei maximal 30 Prozent. Für stärker risiko- und renditeorientierte Kunden gibt es den „Comfort Balance“ (ausgewogen) und den „Comfort Dynamik“ (chancenorientiert). Insgesamt ist dieser Investmentbereich im Rahmen der Wiederanlage besonders für die kurz-, mittel- und langfristige Anlage von Vermögen und für die Vermögensübertragung gedacht.

Auf der anderen Seite kann es aber auch durchaus sinnvoll sein, das frei werdende Kapital je nach Lebenssituation des Kunden wieder in eine Versicherungslösung zu investieren. Sofern der Kunde für die Zeit des Ruhestands ein garantiertes monatliches Einkommen wünscht, bietet sich eine Rentenversicherung an. Hier hat die Gothaer eine Fülle an Lösungen, ganz gleich, ob die monatliche Zahlung sofort beginnen soll oder zu einem späteren Zeitpunkt. Ein besonders großer Vorteil hierbei ist, dass die Leistung ein Leben lang garantiert ausgezahlt wird. Und nicht nur das – durch langfristig gestaltete Rentengarantieleistungen wird auch die Hinterbliebenenversorgung gewährleistet, wenn der Versicherungsnehmer früh verstirbt. Der Kunde hat aber ebenfalls die Möglichkeit, auch nach Rentenbeginn Kapital aus seiner Versicherung zu entnehmen.

VermögensPlan Premium mit attraktiver Rendite

Ein anderes Thema ist die drohende Pflegebedürftigkeit. Sie wird schon aus demografischen Gründen in der Gesellschaft zu einem immer größeren Problem. Zudem stellt die soziale Pflegeversicherung, in die jeder Bundesbürger Beiträge zahlen muss, lediglich eine Ausschnittdeckung dar. Denn letztlich steht sie nur für einen Teil der tatsächlichen Kosten einer ambulanten oder stationären Pflege ein. Die Differenz zahlen die Pflegebedürftigen, wobei sie notfalls ihr Vermögen verwerten müssen – oder das ihrer Kinder. Denn sie haften – ebenfalls mit ihrem Vermögen – für die Eltern. Was viele Menschen jedoch nicht wissen: Natürlich ist der Abschluss einer ergänzenden privaten Pflegeversicherung in jungen Jahren besonders vorteilhaft – doch man kann sich auch noch in späteren Jahren dazu entschließen. Dies ist auch mit einem Einmalbeitrag beispielsweise aus einer ablaufenden Lebensversicherung möglich. Die Gothaer bietet hierzu mit PflegeRent Invest eine hervorragende Absicherungsmöglichkeit bei Pflegebedürftigkeit.

Für all diejenigen, die ihr Vermögen anlegen und auf die Erben-Generation übertragen wollen, hat die Gothaer in diesem Frühling ein neues Produkt auf den Markt gebracht: den Gothaer VermögensPlan Premium. Das eingezahlte Kapital wird mit einer attraktiven Rendite verzinst, Zu- und Auszahlungen sind möglich, und zudem gibt es noch Steuervorteile und flexible Vertragsgestaltungen. Für Vermittler, deren Kunden gerade kurz vor der Auszahlung einer Police stehen, ein gutes Argument für ein Wiederanlage-Gespräch.

Gothaer Comfort Fonds

Wer sorgenfrei investieren möchte und einen Partner sucht, der sich verantwortungsvoll um Geld und Anlagebedürfnisse kümmert, ist bei der Gothaer Asset Management gut aufgehoben. Mit den Gothaer Comfort Fonds profitieren Anleger vom Know-how eines auf Versicherungen spezialisierten Portfolio-Managers.

Die Comfort Fonds im Überblick:

- Gothaer Comfort Ertrag: für sicherheitsorientierte Anleger. 0 – 30 % Aktienanteil.
- Gothaer Comfort Balance: für Anleger, die Ausgewogenheit wünschen. 20 – 70 % Aktienanteil.
- Gothaer Comfort Dynamik: für Anleger, die überdurchschnittliche Erträge anstreben. 40 – 100 % Aktienanteil.

www.makler.gothaer.de/gif

Im emag hier klicken und den Film ansehen!

Gothaer Sofortrente und VarioRent-ReFlex

Wenn die Rentenzeit kurz bevorsteht, ist die Gothaer Sofortrente eine gute Wahl. Investiert wird eine größere Summe als Einmalzahlung, und dafür gibt es Monat für Monat eine garantierte Rente – lebenslang.

Wer auf die Garantie der klassischen Rentenversicherung nicht verzichten will, aber gleichzeitig von den Renditechancen der Märkte profitieren möchte, liegt mit der Gothaer VarioRent ReFlex genau richtig. Bei dem dynamischen Drei-Topf-Hybridmodell wird das Vertragsguthaben je nach Börsenklima auf die Töpfe Deckungsstock, Garantiefonds und freie Fondsanlage aufgeteilt. Darüber hinaus besteht eine automatische, jährliche Renditesicherung.

www.makler.gothaer.de/variorentreflex

Im emag hier klicken und den Film ansehen!

Gothaer VermögensPlan Premium

Es erfordert viel Arbeit und Geschick, Vermögen aufzubauen. Genauso wichtig ist ein durchdachter Plan, wenn es darum geht, vorhandenes Vermögen zu sichern, zu vermehren und schließlich an die nächste Generation weiterzugeben. Der Gothaer VermögensPlan Premium bietet eine steueroptimierte, sichere und flexible Lösung mit attraktiver Rendite.

Die Vorteile auf einen Blick:

- Flexible Vertragsgestaltung
- Mindesteinmalbeitrag: 25.000 Euro
- Lebenslange Laufzeit
- Garantiezins plus attraktive Überschussbeteiligung
- Zu- und Auszahlungen flexibel
- Option auf eine abschlagsfreie Auszahlung (schwere Krankheit/Pflege)

www.makler.gothaer.de/vermoegensplanpremium

Im emag hier klicken und den Film ansehen!

Schon in der Mai-Ausgabe haben die GoNews ausführlich über das Thema LVRG berichtet – jetzt berichten Vertriebspartner über ihre Erfahrungen.

DIE FOLGEN DES LVRG

Geringere Kosten sollen künftig an den Kunden weitergegeben werden

„Die ersten Makler entwickeln bereits individuelle Modelle"

MEINUNGEN

Ein Jahr LVRG – das sagt der Vertrieb

Niedrigerer Garantiezins, neue Vergütungsmodelle für den Vertrieb: Seit mehr als einem Jahr ist das LVRG in Kraft. Grund für die Gothaer, diejenigen zu Wort kommen zu lassen, die von den Änderungen am meisten betroffen sind – ihre unabhängigen Vertriebspartner.

Wie sind Ihre bisherigen Erfahrungen mit dem LVRG?

Oliver Drewes, Vorstand der maxpool Gruppe: Die Neuregelungen des LVRG wurden von fast allen relevanten Produktgebern mit viel Sinn für lösungsorientierte Ansätze umgesetzt. Einige Gesellschaften stellen ihre Vergütungssysteme sukzessive um und haben Übergangsregelungen getroffen. Insbesondere das Modell der Gothaer sticht positiv hervor, da es die Veränderungen recht behutsam in mehreren Schritten vornimmt.

Franz-Josef Rosemeyer, Vorstand der A.S.I. Wirtschaftsberatung AG: Seit Einführung des Gesetzes beschäftigt es uns permanent. Die damit einhergehende Garantiezinsabsenkung beispielsweise führt auf Kundenseite zu immer geringer werdender Bereitschaft, Altersvorsorge zu betreiben, obwohl das Gegenteil notwendig wäre. Durch die Berichterstattung in der Presse wird dieses Verhalten auch noch bestärkt, zumal weiterentwickelte Versicherungslösungen kaum Erwähnung finden.

Oliver Drewes, Vorstand maxpool Gruppe

Markus Kiener, geschäftsführender Gesellschafter der Fonds Finanz Maklerservice GmbH: Wie schon bei früheren Regulierungen scheint auch beim LVRG letztlich nicht alles so schlimm zu werden wie befürchtet. Man sollte auch nicht vergessen, dass viele Leben-Produkte gar nicht vom LVRG betroffen sind. Lediglich bei Altersvorsorgeprodukten greifen die neuen Provisionsmodelle. Hier haben die Gesellschaften mit der Absenkung der Abschlussprovision zugunsten einer laufenden Vergütung vernünftige Lösungen gefunden. Teilweise wurden außerdem Stornohaftungszeiten verlängert oder Laufzeitfaktoren eingeführt, die die Provisionen bei Kurzläufern zusätzlich reduzieren.

Spüren Sie erste Auswirkungen auch in Ihrem Geschäftsbetrieb?

Drewes: Im Bereich Vorsorge sind wir sehr auf das Biometriegeschäft fokussiert, dadurch spüren wir aktuell kaum Auswirkungen auf unseren Geschäftsbetrieb. Vorsorglich hatten wir dennoch unsere Planzahlen für 2015 reduziert. Aktuell sieht es jedoch so aus, dass wir unsere geringer angesetzten Erwartungen deutlich übertreffen werden. Wir bemerken aber, dass unsere Kooperationspartner tendenziell weniger Altersversorgungsprodukte verkaufen – nach meiner Meinung vor allem aufgrund der schwachen Situation am Zinsmarkt. Der reduzierte Garantiezins begünstigt natürlich außerdem den Trend zu fondsgebundenen Produkten.

Rosemeyer: Ja natürlich. Die Kundenzurückhaltung wirkt sich nicht positiv auf die Geschäftssparte aus. Hinzu kommen die unterschiedlichsten Courtageveränderungen, die mit immensem Aufwand in den EDV-Systemen abgebildet werden müssen und allesamt eine Mindervergütung darstellen.

Kiener: Vor allem die Absenkung des Garantiezinses hat dazu geführt, dass 2014 viele Abschlüsse vorweggenommen wurden. Die reine Veränderung der Provisionsmodelle hat aber bei uns nicht zur Reduzierung des LV-Geschäfts geführt.

Wie bewerten Sie das neue Provisionsmodell der Gothaer? Wie schlagen wir uns im Wettbewerb?

Drewes: Die Gothaer hat ein verantwortungsbewusstes Modell gefunden, das die LVRG-Umstellungen behutsam und vertriebsfreundlich umsetzt. Ich hätte mir eine abgemilderte Umstellung in Stufen wie bei der Gothaer eigentlich schon vom Gesetzgeber erhofft, oder zumindest flächendeckend von der Mehrzahl der Produktgeber. Leider ist ein solcher „Stufenplan" vielerorts ausgeblieben.

Rosemeyer: Auch das Gothaer-Provisionsmodell führt über die zeitliche Streckung zu einer schlechteren Vergütung des Vertriebes. Durch die Verteilung der nicht mehr zillmerungsfähigen Vergütungsbestandteile auf die folgenden zehn Jahre nach Abschluss ist aber zumindest, wenn auch nur mit dem Fernglas, noch ein Zusammenhang zum Vertragsabschluss erkennbar.

Markus Kiener, Geschäftsführer Fonds Finanz Maklerservice GmbH

Kiener: Die Gothaer hat ein sehr eingängiges Modell gewählt, das aus Sicht des Vertriebs durchaus als positiv zu bewerten ist. Die Abschlussprovision wird zwar um 15 Promille gesenkt, gleichzeitig aber eine laufende Vergütung in ähnlicher Höhe eingeführt, die über zehn Jahre ausgezahlt wird. Darüber hinaus gibt es bei der Gothaer noch bis Ende 2016 eine Übergangsregelung und die biometrischen Produkte bleiben unangetastet.

Welche langfristigen Auswirkungen hat die Einführung des LVRG auf die Branche?

Drewes: Das von vielen Seiten angekündigte Maklersterben wird meiner Meinung nach nicht eintreten. Der Berufszweig der Makler leidet zwar an einer gewissen ausalternden Struktur und die Nachfolgeregelungen sind nicht immer einfach. Gleichzeig werden die Maklerbetriebe aber auch zunehmend effizienter. Wir verzeichnen auch im laufenden Geschäftsjahr einen regen Zulauf an neuen Anbindungen mit hohem Geschäftsvolumen und beobachten, dass die bestehenden Verbindungen sich kontinuierlich steigern. Insofern halte ich es für nicht richtig, sich jetzt hinter dem LVRG zu verstecken und Pessimismus zu verbreiten.

Rosemeyer: Das ist von Versicherer- und Vertriebsseite unterschiedlich zu bewerten. Aus Vertriebssicht bereitet mir die zumindest in Teilen nicht mehr vorhandene Interessenkonformität zwischen Versicherer und unabhängigem Vertrieb Sorgen. Die Vergütungslösungen werden sich weiterentwickeln müssen. Weder darlehensbasierte Courtagevereinbarungen noch Vereinbarungen mit ratierlichen Abschlusscourtageelementen bis zum Vertragsende sind wirklich praktikabel. Es entstehen daraus auch keine erkennbaren Vorteile für unsere Kunden. Es wird daher wichtig sein, wieder einen harmonischen Dreiklang zwischen Kunden, Beratern und Produktanbietern herzustellen. Dabei geht es vor allem auch darum, den Kunden das wesentliche Alleinstellungsmerkmal von Altersvorsorgelösungen mit Versicherungsprodukten nahezubringen, nämlich die garantierte Bereitstellung lebenslanger Liquidität. Die Weiterentwicklung der Produkte wird sicher nicht zur Reduktion der Komplexität beitragen. Zur Kundenberatung wird man daher hoch qualifizierte Berater benötigen. Die allerdings müssen auch auskömmlich vergütet werden.

Kiener: Breit aufgestellte Makler, die kundengerecht beraten, haben eine sehr gute Zukunft. Die Auswirkungen des LVRG bekommen sie kaum zu spüren, weil die LV nur ein Baustein ihres Portfolios ist und die betroffenen Produkte nur ein Teil davon. Für die meisten unserer Makler ist das LVRG daher gut zu verkraften. Ich schätze die Auswirkungen auf die Branche als gering ein.

Franz-Josef Rosemeyer, Vorstand A.S.I. Wirtschaftsberatung AG

BESTENS ABGESICHERT

„Man kann die Dinge auch selbst in die Hand nehmen“

Ist eine private Krankenversicherung mit zunehmendem Alter wirklich unbezahlbar? Der ehemalige Pilot Franz Becker zahlt mit 66 Jahren weniger als in der Gesetzlichen.

Ex-Pilot Franz Becker: Fliegen war immer wie ein Hobby.

GoNews: Herr Becker, Sie waren Pilot eines Rettungshubschraubers bei der Deutschen Flugrettung und sind Anfang 2014 ausgestiegen. Fehlt Ihnen die Fliegerei nicht sehr?
Franz Becker: Allerdings. Die Arbeit war für mich ja auch immer wie ein Hobby. Aber mit 65 Jahren ist nach der Gesetzeslage hierzulande Schluss.

GoNews: Können Sie uns Ihren emotionalsten Moment im Einsatz beschreiben?
Becker: Ich habe häufig Babys fliegen müssen. Es war nicht einfach für mich, die weinenden Mütter zu sehen. Aber auch den Einsatz nach dem furchtbaren Unglück bei der Flugshow in Ramstein werde ich niemals vergessen.

GoNews: Und Ihr riskantester Einsatz?
Becker: Das waren viele. Häufig lag das am Wetter. 800 Meter sind normalerweise die zulässige Mindestsichtweite. Wenn es aber gilt, Menschenleben zu retten, halten Sie sich mit solchen Regeln nicht auf.

GoNews: Werden bei der Bereitstellung eines Rettungshubschraubers eigentlich Unterschiede zwischen gesetzlich und privat Krankenversicherten gemacht?
Becker: Ein Rettungshubschrauber wird ausschließlich aus medizinischen Gründen für den Krankentransport eingesetzt. An dieser Stelle spielt die Art der Krankenversicherung keine Rolle.

GoNews: Aber die gesetzlichen Kassen übernehmen doch die Kosten nicht.
Becker: Einen bestimmen Anteil schon, der hängt von der jeweiligen Kasse ab. Die Differenz zum tatsächlichen Aufwand müssen die betroffenen Menschen dann allerdings selbst bezahlen. Der Gründer der Flugrettung wollte Anfang der 1960er Jahre den damaligen Innenminister Hans-Dietrich Genscher davon überzeugen, dass grundsätzlich der Staat die Kosten übernehmen solle. Der aber hat dies unter Hinweis auf die Nichtfinanzierbarkeit zurückgewiesen.

GoNews: Steht man sich als privat Krankenversicherter in solch einem Fall denn besser?
Becker: Wenn man auf einen qualitativ hochwertigen Tarif zurückgreifen kann, werden die gesamten Kosten erstattet.

GoNews: Ist es wirklich wichtig, auch den Einsatz eines Rettungshubschraubers, also etwa die Transportkosten, versichert zu haben?
Becker: Absolut, jeder Mensch kann plötzlich in eine Notsituation geraten, die eine derartige Rettung erforderlich macht.

GoNews: Sie selbst sind bei der Gothaer krankenversichert?
Becker: Ja, über den Tarif MediVita.

GoNews: Nun sind Sie aber mittlerweile pensioniert. Immer wieder ist zu lesen, die Beiträge zur privaten Krankenversicherung seien im Alter nicht mehr bezahlbar.
Becker: Wie so viele Dinge im Leben, hängt auch dies von jedem Einzelnen ab. Natürlich kann man die Hände in den Schoß legen und wehklagen.

GoNews: Ganz so einfach ist das aber doch für einen Versicherten nicht. Es bedarf dafür doch einer Menge Fachkenntnis.
Becker: Ich selbst habe hierfür mit Frank Bolsenkötter von der Firma PKV Exakt GmbH einen versierten Versicherungsmakler zur Seite gehabt. Er hat sich gemeinsam mit mir immer wieder darum gekümmert – und wird das auch in Zukunft tun.

GoNews: Dürfen wir von Ihnen erfahren, wie viel Sie monatlich für Ihre private Rundum-Krankenversicherung bezahlen?
Becker: Nach Abzug des BfA-Zuschusses in Höhe von 120 Euro zahle ich selbst vertretbare 330 Euro. Dieser moderate Beitrag ist mir mein umfangreicher privater Versicherungsschutz wert, denn über die freiwillige gesetzliche Krankenversicherung müsste ich deutlich schlechtere Leistungen in Kauf nehmen.

GoNews: Als Fazit können wir also mitnehmen, dass Sie zufrieden mit Ihrer privaten Krankenversicherung sind?
Becker: Ja, ich bin sehr zufrieden mit meiner Krankenversicherung und würde diesen Weg immer wieder gehen. Mir wurde im Krankheitsfall bei der Gothaer immer kompetent geholfen, und ich weiß, dass ich mich auf die vereinbarten Leistungen verlassen kann.

Hubschrauberfliegen war Beruf und Berufung für Franz Becker.

Die Alternativen: individuell betreut als Privatpatient oder langes Ausharren im Wartezimmer.

PRIVATE ODER GESETZLICHE KRANKENVERSICHERUNG

Fakten und Argumente – die Private ist die bessere Lösung

Die Gothaer unterstützt Makler in der Kundenkommunikation zur privaten Krankenversicherung: Angeboten werden Fachveranstaltungen, informative Broschüren – und nicht zuletzt erstklassige Produkte.

Privat oder gesetzlich? Wenn Makler zum Thema Krankenversicherung beraten, müssen sie heute besser präpariert ins Kundengespräch gehen als in früheren Zeiten. Die Gothaer leistet dafür nicht nur mit ihrer Veranstaltungsreihe „GKV-PKV“ wertvolle Unterstützung, sondern auch mit einer informativen und möglichst objektiven Vertriebsinformationsbroschüre. Deutschlandweit fanden und finden regionale Veranstaltungen an insgesamt sechs Standorten statt. Erläutert werden die grundlegenden Systemunterschiede zwischen der gesetzlichen und der privaten Krankenversicherung. Dieses Wissen im Beratungsgespräch an die Kunden weitervermitteln zu können, ist schließlich ein wichtiger Schlüssel zum Erfolg. Fachreferent ist mit Andreas Trautner, Geschäftsführer der Deutschen Maklerakademie (DMA), ein ebenso ausgewiesener wie unternehmensunabhängiger Experte.

Neben den grundlegenden Systemunterschieden sind die Leistungsunterschiede, die Bezahlbarkeit der Beiträge im Alter und die Kapitaldeckung wichtige Themen. Denn häufig werden Makler von ihren Kunden ja mit der Befürchtung konfrontiert, Beitragssteigerungen im Alter nicht bezahlen zu können. Dieser Angst kann aktiv entgegengewirkt werden: Denn für jeden Kunden ist es möglich, seinen Beitrag in gewissem Rahmen selbst zu steuern. Dazu gehört etwa ein möglicher Wechsel in einen Basis- oder Standardtarif genauso wie die Erhöhung der Selbstbeteiligung im Krankheitsfall. Auch die Beitragsrückerstattung, als Belohnung für leistungsfreie Jahre, kann für Gesundheitsausgaben im Alter gezielt zurückgelegt werden. Ein wichtiges Thema ist immer auch die Qualität der medizinischen Versorgung in beiden Systemen. Für den Kunden ist es wichtig zu erfahren, dass ihm die Privatversicherung Leistungen auf dem jeweils besten und aktuellsten medizinischen Niveau garantiert, während die gesetzliche Krankenversicherung einem Wirtschaftlichkeitsgebot unterliegt.

In der Praxis zeigt die Gothaer tagtäglich, warum die private Krankenversicherung das bessere System ist. Vor allem mit ihren mehrfach ausgezeichneten MediVita-Tarifen.

MediVita ist eine flexible private Krankenvollversicherungslösung – mit Leistungen, die zum Teil deutlich über das Niveau der gesetzlichen Krankenkasse hinausgehen – zum Beispiel in den Bereichen der stationären oder zahnärztlichen Versorgung. Mit vielen möglichen Tarifkombinationen ist gewährleistet, dass Kunden ihren Versicherungsschutz in der Krankenvollversicherung ganz nach ihrem persönlichen Bedarf individuell zusammenstellen können.

Bei MediVita zahlt sich zudem kostenbewusstes Verhalten aus. Reicht ein Kunde in einem Jahr keine Rechnungen ein und nimmt somit keine Leistungen in Anspruch, erhält er garantiert einen Teil seiner Beiträge im Folgejahr zurück. Zusammen mit der garantierten Beitragsrückerstattung (BRE) kann er aber noch zusätzlich eine vom Unternehmenserfolg abhängige BRE erhalten. Wie sehr sich kostenbewusstes Verhalten für Gothaer Kunden lohnt, zeigt die Beitragsrückerstattung in diesem Jahr. Mehr als 25 Millionen Euro hat die Gothaer im September 2015 an ihre BRE-berechtigten Kunden ausgeschüttet.

www. makler.gothaer.de/medivita

Im emag hier klicken und den Film zu MediVita ansehen!

PFLEGESTÄRKUNGSGESETZ 2

Die Fragen von morgen heute beantworten

Mit einem neuen Gesetz rücken ab 2017 auch Ausgestaltung und Leistungsinhalte der Pflegezusatzversicherung in den Fokus. Unabhängige Experten bestätigen dem Produkt Gothaer MediP die saubersten AVB-Formulierungen am Markt.

Die Bundesregierung plant, 2017 mit dem Pflegestärkungsgesetz II (PSG II) die heute drei Pflegestufen auf künftig fünf Pflegegrade zu ändern. Ziel ist vor allem, Menschen mit Demenz besser über die Pflegeversicherung berücksichtigen zu können. Auch wenn der Gesetzesentwurf zum PSG II noch Bundestag und Bundesrat passieren muss, ist mit grundlegenden Änderungen nicht mehr zu rechnen. Zum 1. Januar 2017 rückt insbesondere die leistungsmäßige Ausgestaltung der Pflegetagegeldversicherungen in den Mittelpunkt. Dann werden entweder bestehende Produkte modifiziert oder komplett neue Produkte entwickelt werden. In diesem Zusammenhang wird das PSG II sowohl für die Versicherer als auch für die Vermittler eine Herausforderung und eine Chance darstellen. Der unabhängige Vermittler muss sich schon jetzt die Frage stellen, welchen Produktanbieter er in den heute zu führenden Gesprächen anbieten kann. Die Auswirkungen der geplanten Änderung auf den heutigen Bestand sind bisher noch kaum absehbar. Nicht bei jedem Anbieter besteht ein automatisches Recht auf Anpassung an die neuen Leistungsregelungen – wenn doch, dann häufig nicht zum Vorteil. Geklärt werden muss, ob nur ein Premiumtarif ein Umstellungsrecht bzw. eine vorteilshafte Modifizierung vorsieht. Gibt es ein Optionsrecht ohne erneute Gesundheitsprüfung? Umfasst dieses auch den Begriff der erheblich eingeschränkten Alltagskompetenz? Gilt das auch für anderweitige erhebliche Einschränkungen der Alltagskompetenz? Umfasst das Optionsrecht auch Leistungsempfänger oder bleiben diese in den Alttarifen gefangen?

Mit der umfangreichen Gothaer Wechselgarantie sind Kunden in jedem Fall optimal auf das PSG II vorbereitet. Das gilt übrigens auch für künftige Pflegereformen.

Ohne rechtliche Beratung kann man schnell in eine Falle tappen.

MEHRWERTE-VERANSTALTUNGEN 2015

Effektives Haftungsmanagement in turbulenten Zeiten

Die auf Vertriebsrecht gebriefte Anwaltskanzlei Küstner, v. Manteuffel & Wurdack ist spezialisiert auf Haftungsfallen für Versicherungsmakler – inklusive nützlicher Tipps für unabhängige Vertriebspartner.

Sekundäre Darlegungslast – schon einzelne juristische Begriffe klingen meistens nach Ärger und danach, dass es teuer werden kann. Damit das im Berufsleben eines Maklers aber möglichst nicht passiert, sind die Anwälte der Kanzlei Küstner, v. Manteuffel & Wurdack mit ihrem Knowhow in Sachen effektives Haftungsmanagement da.

Worum geht es dabei? Abweichend vom zivilprozessualen Grundsatz, dass der Anspruchsteller die Gründe für seine Ansprüche darzulegen und zu beweisen hat, trifft den Makler neben dem Vorwurf der Falschberatung auch noch die sogenannte sekundäre Darlegungslast. Das bedeutet: Er kann die Vorwürfe nicht einfach bestreiten, sondern muss seinerseits darlegen, wie er seine Beratungspflichten erfüllt haben will. Bei einer Verjährungsfrist von bis zu zehn Jahren wird ihm das nur möglich sein, wenn er über entsprechende Aufzeichnungen verfügt. Ist er nicht in der Lage, die ordnungsgemäße Beratung anhand einer detaillierten Beratungsdokumentation darzulegen, kann dies bis hin zu einer vollständigen Umkehr der Beweislast führen. Die Beratungsdokumentation wird so zum „einzigen Zeugen“ des Versicherungsvermittlers. Grund genug, die Dokumentationspflicht nicht nur als lästige Bürokratie anzusehen, sondern im Sinne einer Haftungsminimierung mit größter Sorgfalt zu betreiben.

Dringend abzuraten ist hingegen von der Verwendung von Verzichtserklärungen. Sie sind zwar grundsätzlich zulässig, die formellen Anforderungen sind jedoch streng. So ist ein Dokumentationsverzicht nicht nur unwirksam, wenn er nicht den vorgesehenen Hinweis auf die Nachteile für den Kunden enthält, sondern auch dann, wenn die Erklärung daneben noch sonstige Inhalte aufweist.

Rettungsanker durch genaue Prüfungen

Ebenso verbieten sich unbedachte Einlassungen, zum Beispiel voreilige Schuldeingeständnisse durch den Makler. Stattdessen gilt es, den gesamten Sachverhalt anhand sämtlicher vorliegender und sonst zugänglicher Unterlagen zu rekonstruieren. Denn in der Praxis zeigt sich oft, dass der Anwalt des Kunden auf Einschüchterung und Beweisnot des Vermittlers setzt. Häufig findet sich bei genauer Prüfung jedoch unverhofft ein Rettungsanker – zum Beispiel ein eventueller Verjährungseintritt oder ein Mitverschulden des Versicherungsnehmers.

Bereits im Vorfeld können Makler Maßnahmen zur Vermeidung und Minimierung der Haftung ergreifen: Ansatzpunkte hierfür bieten die Erklärungen gegenüber dem Versicherungsnehmer, etwa im Rahmen der Mitteilung der Beratungsgrundlage (§ 60 VVG). Letztlich ist eine umfassende Beratungsdokumentation nicht nur hilfreich, um eventuellen Beweisschwierigkeiten vorzubeugen, sondern auch, um dem Kunden Transparenz zu bieten und ihm vor Augen zu führen, dass im Rahmen der Beratung über den nun eingetretenen Fall gesprochen wurde und der Kunde hierfür keinen Versicherungsschutz abschließen wollte. Gute Beratung in Verbindung mit guter Dokumentation verringert also das Risiko erheblich, dass der Versicherungsnehmer ein falsches oder verschwommenes Bild von seinem Versicherungsschutz hat – oder sein Anwalt die Beweisschwierigkeiten des Maklers erkennt und ausnutzen will.

Nicht zuletzt sollte der Versicherungsmakler die Möglichkeiten nutzen, die ihm ein professioneller Maklervertrag bietet. Formularmäßig lassen sich Haftungsausschlüsse und -begrenzungen zwar nur in begrenztem Umfang wirksam regeln. Die bestehenden Möglichkeiten aber gar nicht zu nutzen, wäre leichtsinnig. Deshalb sollte in jedem Einzelfall stets ein schriftlicher Maklervertrag abgeschlossen werden, der die sich bietenden rechtlichen Möglichkeiten ausschöpft.

→ www.kuestner-von-manteuffel-wurdack.de

Herbert Brockel

DKM UND MEHRWERTE-VERANSTALTUNGEN

Was Unternehmer von Sterneköchen lernen können

Sternekoch Herbert Brockel, Inhaber und langjähriger Küchenchef des Husarenquartiers in Erftstadt-Lechenich, ist Gast der Gothaer bei der DKM und sorgt auf dem Stand für kulinarische Genüsse.

Ein Stern im Guide Michelin, 17 Punkte im Gault Millau, das Servicemännchen, Varta „Tip“ und drei „Diamondtip“ im Varta-Führer. Das Husarenquartier in Erftstadt-Lechenich unweit von Köln ist ein Hotspot für Gourmets und Herbert Brockel der Inhaber und Küchenmeister. Er muss planen, organisieren, abschmecken – aber natürlich auch wissen, für welche Zielgruppe er sein Können tagtäglich unter Beweis stellen will. Die „Welt am Sonntag“ schrieb über ihn: „Herbert Brockel macht es richtig: Er erfindet sich und seine Küche immer wieder neu. Das Husarenquartier lohnt einen Besuch mehr denn je, das sehen nicht nur die großen Restaurantführer so, sondern auch viele passionierte Genießer.“

Vieles hat der Rheinländer mit Unternehmern und damit natürlich auch Versicherungsmaklern gemein, denn auch bei ihnen kommt es darauf an, den beruflichen Alltag zu sortieren, die Spreu vom Weizen zu trennen und genau zu wissen, wen man eigentlich mit welchen Produkten ansprechen will. Und weil zusammenkommen sollte, was zusammengehört, ist Herbert Brockel nicht nur bei der DKM auf dem Stand der Gothaer zu Gast, sondern auch bei Tagungen wie den MehrWerte-Veranstaltungen als Vortragsredner. Unter der Dachzeile „Den Profi erkennt man im Detail“ referiert er über „Erprobtes Stress-, Führungs- und Prozessmanagement. Was wir als Unternehmer von Sterneköchen lernen können.“

Drei Aspekte sind der Maßstab, der auch für unternehmerisch denkende Makler gelten kann. An erster Stelle steht die Qualität der Produkte. Auf die legt auch der Küchenchef aus dem Rheinischen größten Wert. Entsprechend muss derjenige Makler, der ebenfalls auch morgen noch erfolgreich sein will, darauf bedacht sein, Produkte weit über dem üblichen Marktdurchschnitt anbieten zu können.

Doch die Produkte alleine machen noch nicht den langfristigen Erfolg aus. Ganz entscheidend ist es dabei zu wissen, wie eigentlich der Markt für diese Produkte beschaffen ist und wie die Kunden dafür aussehen. „Effilee“, das „Magazin für Essen und Leben“, meint: „Herbert Brockel ist seit 15 Jahren Patron und Küchenchef des Husarenquartiers in Erftstadt. Während andere Köche in regionaler Klassik verharren, um ihre Stammgäste nicht zu verunsichern, gibt er sich weltoffen und modern.“ Übertragen auf den Makler bedeutet dies nichts anderes, als Offenheit gegenüber neuen Märkten. Bestes Beispiel hierfür sind etwa Kollektivversicherungen gegen das Risiko Berufsunfähigkeit.

Und natürlich gehört zum unternehmerischen Erfolg auch die tiefe Erkenntnis, Dienstleister gegenüber den Kunden zu sein. Brockel bringt dies kurz und knapp auf den Punkt: „Ich muss mein eigenes Ego stets hinter die Wünsche der Kunden zurückstellen können.“ Eine Erkenntnis, die auch jeder kluge Makler verinnerlichen sollte.

→ www.husarenquartier.de

WORAUF SICH MAKLER EINSTELLEN MÜSSEN

Digitaler Wandel der Gesellschaft revolutioniert auch die Versicherungsbranche

Die Digitalisierung der Assekuranz ist in vollem Gange – nicht zuletzt wegen veränderter Ansprüche des Kunden. Die GoNews zeigen, was die Gothaer ihren unabhängigen Vertriebspartnern bereits heute bietet, um im Rennen um die Kunden nicht den Anschluss zu verlieren.

Digitalisierung verändert Versicherungen“, „Die digitale Verwandlung“ oder „Assekuranz im Hintertreffen“: Kaum ein Tag vergeht, an dem nicht irgendwo in der deutschen Medienlandschaft von der digitalen Transformation der Gesellschaft die Rede ist. Dieser Trend lässt sich nicht nur nicht aufhalten, sondern offenbart gerade auch in der Versicherungswirtschaft großen Nachholbedarf – unter anderem im Bereich der digitalisierten Prozesse, die im Hintergrund zwischen Maklern und einzelnen Versicherungsunternehmen täglich ablaufen.

Die Gothaer hilft ihren Kunden, in der digitalen Welt die richtigen Strippen zu ziehen.

Digitale Vernetzung als Basis für künftigen Geschäftserfolg

Um den Geschäftserfolg ihrer unabhängigen Vertriebspartner auch zukünftig zu sichern, setzt die Gothaer deshalb bereits heute darauf, viele übergreifende Prozesse zwischen Maklern und einzelnen Risikoträgern elektronisch zu unterstützen. Die Gothaer stellt sicher, dass ihre Systeme mit denen ihrer unabhängigen Vertriebspartner kompatibel sind – und unterstützt bereits viele der gängigen Maklerverwaltungsprogramme (siehe Kasten). Dabei helfen sogenannte Webservices, über die ein MVP und die Systeme der Gothaer miteinander kommunizieren können. So ermöglicht die Anbindung den komfortablen Einstieg ins Gothaer Makler-Portal und in den Onlinekundenspiegel OKS. Darüber hinaus ist auch die direkte Verlinkung zum jeweiligen Kunden bzw. den Vertragsdaten per „Deeplink“ möglich. Weiterer Vorteil: Durch die elektronische Übertragung der Vermittlerpost lässt sich der Verwaltungsaufwand deutlich reduzieren – lästiges Scannen und Zuordnen der üblichen Papierausdrucke fallen weg. In der elektronischen Lieferung sind zudem weitere Daten wie Vertragsnummer oder Personendaten enthalten. Möglich ist das alles zum Beispiel mit dem kostenlosen easy Client. Maklern, die die elektronische Übermittlung nutzen, bietet die Gothaer außerdem an, den parallelen Versand der Papierkopien einzustellen. Der Verzicht ist freiwillig und jederzeit widerrufbar. Der Makler entscheidet selbst, ob der Papierversand über alle Sparten oder nur für bestimmte Sparten und Bereiche eingestellt wird.

Das alles tut die Gothaer nicht im Alleingang, sondern im Rahmen der Brancheninitiative BiPRO. Hier arbeitet die Gothaer an der digitalen Vernetzung von Versicherern mit ihren Vertriebspartnern aktiv mit. Das Ziel dabei: Durch gemeinsame Standards und Normen für die Abbildung von Geschäftsprozessen soll die Vernetzung von Versicherern, Maklerverwaltungsprogramm-Herstellern und Maklern weiter vorangetrieben werden.

Und was bringt die Zukunft? Natürlich geht die Entwicklung immer weiter. Ganz neu bei der Gothaer ist die papierlose Courtageabrechnung per sicher verschlüsselter E-Mail. Derzeit arbeitet die Gothaer IT an einer dezidierteren Lieferung zu vertragsbezogenen und schadenbezogenen Dokumenten sowie zu Inkassostörfällen. In Planung ist außerdem die Erweiterung um den Bereich Live-Beauskunftung und die Möglichkeit zu Änderungen am Vertrag, zur Person oder zum Schaden.

MaklerTV

Im emag hier klicken und im MaklerTV mehr sehen!

www.makler.gothaer.de/maklertv

Der hybride Kunde

Aber warum ist das alles überhaupt so wichtig? Als wichtigster Grund für die dringende Notwendigkeit zum Wandel gilt stets das Argument: Das Kundenverhalten verändert sich nachhaltig. In Zeiten, in denen die Lektüre im Internet bestellt wird und jedermann seine Bankgeschäfte online erledigt, möchte der Kunde auch seine Versicherungsangelegenheiten online abwickeln können. Das positive Service-Erlebnis, das er dabei aus den anderen Bereichen seines Online-Alltags kennt, fordert er auch beim Thema Versicherungen ein. Gerade denjenigen, die sich aber aufgrund ihres Alters nicht zu den Digital Natives zählen, also Menschen, die bereits mit Internet, Handy und Co. aufgewachsen sind, kann da schnell Angst und Bange werden. Doch die Befürchtungen, dass schon morgen kein Stein mehr auf dem anderen bleibt, sind unbegründet. So belegen neuere Studien, dass besonders im Bereich der erklärungsbedürftigen Produkte in Kranken und Leben auch jüngere Kunden weiterhin auf persönliche und qualifizierte Beratung nicht verzichten möchten. Die Gothaer ist sich deshalb sicher: Die Kompetenz und Beratungsqualität von Maklern bleibt auch weiterhin gefragt.

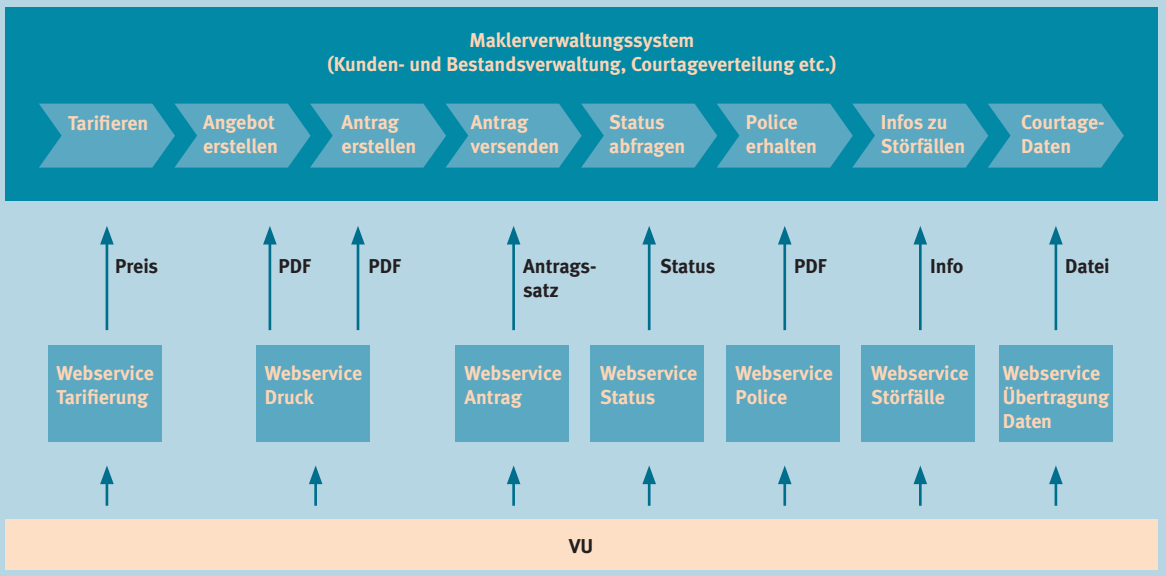
Maklerverwaltungsprogramme

Die Gothaer arbeitet bereits mit diesen MVP-Herstellern zusammen:

- easyLogin/easy Client
- NKK OASIS
- Assfinet AMS
- Lutronik VIAS
- Lauton ProClient (nur 44oer)
- BlauDirekt Ameise
- b-tix BiProClient
- Frank Weber FINASS

Ihr MVP-Hersteller ist noch nicht dabei? Wenn Sie eine Anbindung mit der Gothaer umsetzen möchten, erreichen Sie den richtigen Ansprechpartner unter vmt@gothaer.de. Nach einem Erstgespräch stellen Ihnen unsere IT-Experten gerne Dokumentationen und Beispiel-XMLs zur Verfügung und unterstützen Sie bei der Umsetzung. Die Anbindung ist für Sie als Makler übrigens kostenlos.

Anbindung Maklerverwaltungsprogramme



Gothaer RechnungsApp

Postversand war gestern: Mit der Gothaer RechnungsApp, die ab September über Apples App Store verfügbar ist, können Kunden der Gothaer Kranken ihre Rezepte und Arztrechnungen mit dem Smartphone fotografieren oder den QR-Code auf der Rechnung scannen und binnen Sekunden digital einreichen. Das spart Zeit und Geld: So werden alle Prozesse erheblich beschleunigt, der Kunde erhält sein Geld schneller zurück. Die Gothaer spart Aufwand durch eine Reduzierung der Arbeitsschritte – und somit auch Kosten, die ansonsten durch die Versichertenbeiträge abgedeckt werden müssten.

Tipps & Termine

Zum Informieren

Thomas Köhne, Manfred Lange, Rainer Foitzick, Wolfgang Schmidt
Marketing und Vertrieb von Versicherungs- und Finanzprodukten 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

Zum Lernen

Andreas Eckstein, Axel Liebetreu
Insurence & Innovation 2015
Praxisbeispiele, die dazu inspirieren und ermutigen, eigene Ideen und Innovationen in den Markt zu bringen.
176 Seiten; ISBN: 978-3-89952-881-7; 22 Euro; auch als E-Book; Verlag Versicherungswirtschaft

Jörg Lemberg, Andreas Lusch
Die Hausratsversicherung
In der Reihe der Spezialbände haben die Autoren markante Übungen, Schadensfälle und Beispiele aus der Praxis ausgewählt.
172 Seiten; ISBN: 978-3-89952-794-0; 39,99 Euro; auch als E-Book; Verlag Versicherungswirtschaft

Zum Weiterbilden

2. Februar 2016
Betrugsbekämpfung in der Schadenversicherung
Tagesseminar der Deutschen Versicherungsakademie zu den wichtigen Bekämpfungs- und Vorbeugemöglichkeiten von Versicherungsbetrug. Referenten: Prof. Dr. Dirk-Carsten Günther, Thomas Mittendorf. 430 Euro; Ort: Residenz am Dom, Köln; Anrechnung: acht WB-Punkte, sechs FAQ-Stunden
Anmeldungen unter www.versicherungsakademie.de

Impressum

GoNews
Das Vertriebsmagazin des Gothaer Konzerns
Ausgabe September 2015

Herausgeber:
Gothaer Versicherungsbank VVaG
Arnoldiplatz 1, 50969 Köln

Verantwortlich für den Herausgeber:
Ulrich Neumann, Leiter Maklervertrieb;
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 (Ltg.); Harald Czycholl, Oliver Hardt (Fotoredaktion), Nina Schwarz, Malte Säger

Gestaltung:
Raphaela Schröder

Fotos und Grafiken: CORBIS, Fotolia (1), Gothaer, Privat
Druck: Melter Druck, Mühlacker

PORTRÄT

Lassen Sie sich nicht von den administrativen Arbeiten überrollen

Der Backoffice-Dienstleister Dextra kann Versicherungsmakler von sämtlichen administrativen Tätigkeiten entlasten. Denn diese Aufgaben sind oft ein echter Zeitfresser und binden Kapazitäten, die dann für Kundenberatung und Verkauf fehlen.

Über Maklern schlägt häufig eine Flutwelle von Arbeit zusammen, die ihnen viel Zeit für wichtige Beratungsgespräche raubt.

Die Post sichten, Zahlungseingänge kontrollieren, das Courtagekonto verwalten. Und ständig klingelt das Telefon. Administrative Aufgaben nehmen in Maklerbüros viel Zeit in Anspruch. Die eigentliche Tätigkeit eines Versicherungsmaklers – Kunden zu beraten und ihnen die für ihren jeweiligen Bedarf passenden Versicherungslösungen zu vermitteln – leidet darunter.

Eine Lösung in Form eines professionellen Backoffice-Managements für Versicherungsmakler verspricht die Dextra GmbH mit Sitz in Aulendorf in der Nähe von Ravensburg. „Dextra“ stammt aus dem Lateinischen und bedeutet so viel wie „rechte Hand“. Und der Name ist Programm: Das Unternehmen übernimmt sämtliche im Maklerbüro anfallenden administrativen Tätigkeiten – vom Telefonservice über die Korrespondenz bis hin zur EDV-Verwaltung.

Qualifizierte Fachkräfte kümmern sich um Büroarbeit

Dextra tritt dabei immer unter der Firmierung des jeweiligen Maklers auf. Der Kunde merkt also gar nicht, dass sein Anruf oder Brief nicht vor Ort im Maklerbüro eingeht, sondern per Anrufweiterschaltung beziehungsweise Nachsendeauftrag im Südosten von Baden-Württemberg landet. Dort kümmern sich qualifizierte Fachkräfte – die beiden Dextra-Gründer Uwe Schuhmacher und Markus Szabo sowie ihre Mitarbeiterinnen – um die anfallenden Büroarbeiten.

Die Idee, Dextra zu gründen, kam Schuhmacher aus dem eigenen Bedarf heraus: Er war selbst 15 Jahre als Versicherungsmakler tätig. „Ich kenne die Probleme, unter denen die Branche leidet, aus eigener Erfahrung. Der administrative Anteil der Arbeit ist in den vergangenen Jahren immer größer geworden“, so Schuhmacher. Darunter leide der Kundenkontakt – und damit letztlich der Umsatz. Zugleich steigt die Arbeitsbelastung enorm. Auf der Suche nach Entlastung sondierte der 39-Jährige den Markt. „Für mich persönlich habe ich nicht das Passende gefunden.“ Also tat er sich mit Markus Szabo zusammen und gründete für den von ihm ausgemachten Bedarf den passenden Dienstleister einfach selbst.

Seit Jahresbeginn ist das Unternehmen am Markt und richtet sich vor allem an kleine und mittlere Maklerunternehmen mit keinem oder nur kleinem Innendienst. Die Gründer registrieren ein zunehmendes Interesse an ihrer Dienstleistung. „Wir haben enorm viele Anfragen. Es ist genügend Potenzial da“, zieht der Gründer und Geschäftsführer eine erste Zwischenbilanz. „Die Kombinationsmöglichkeiten und die klare Kostentransparenz sprechen eindeutig für uns.“

Natürlich gibt es bereits Sekretariatsdienste, die etwa einen Telefonservice anbieten – bloß sind diese nicht auf die Versicherungsbranche fokussiert. Arbeiten, für die ein gewisses fachliches Know-how notwendig ist – die Bearbeitung der anfallenden Post etwa oder auch das Courtage-Controlling –, werden von diesen Anbietern nicht übernommen. Auch Makler-Pools sind oft aus verschiedenen Gründen nicht der geeignete Ansprechpartner. „Wir sind ein reiner Dienstleister, der Makler behält seine Unabhängigkeit“, betont Schuhmacher. Einzige Voraussetzung: Der Makler muss die Verwaltungssoftware von Dextra nutzen, über die sämtliche Tätigkeiten ausgeführt werden. Diese sei vergleichbar mit den üblichen Programmen und leicht zu bedienen.

Uwe Schuhmacher, Geschäftsführer der Dextra GmbH.

Markus Szabo, Geschäftsführer der Dextra GmbH.

QR-Code scannen und alles über Dextra erfahren.

Die Dextra-Gebühren richten sich nach der jährlichen Courtagesumme, Einsteiger können ein sogenanntes Basispaket buchen. Bereits enthalten sind Kunden- und Vertragsverwaltung, digitale Dokumentenarchivierung, Scannen und Bearbeiten der Eingangspost, Vertragssachbearbeitung und vieles mehr. Weitere Kosten, etwa für Lizenzen oder Porto, fallen nicht an. Erweiterungen wie Antragsbearbeitung, Telefonsekretariat, Kontrolle von Zahlungseingängen und Courtage-Controlling können unkompliziert dazugebucht werden. Die Pakete werden auf den individuellen Bedarf abgestimmt: Wer weniger braucht, zahlt natürlich auch weniger.

Im Gegenzug gewinnt der Makler Zeit, die er produktiv nutzen kann: zum intensiven Kundenkontakt, zur Erweiterung des Kundenstamms, zur Weiterbildung – und damit letztlich zur Steigerung seines Umsatzes. Überstunden zur Erledigung der lästigen Formalitäten gehören der Vergangenheit an. „Wir halten dem Makler den Rücken frei“, verspricht Dextra-Gründer Schuhmacher. „So kann er sich ganz auf seine Kunden und Verkäufe konzentrieren.“

www.dextra-backoffice.de

www.makler.gothaer.de/mehrwerte