

## Das bringt 2016 für Makler – „Den Gürtel enger schnallen“

### • Neues Zusatzgeschäft für Makler: die Betriebliche BU-Versicherung • EU-Parlament beschließt IDD: Folgen für Makler • Jahresausblick 2016: Was erwartet die Branche?

Der Begriff Digitalisierung ist gerade in Aller Munde. Er klingt modern, jung und fortschrittlich. Jeder will digitalisieren, möglichst schnell, möglichst viel. So auch in der Versicherungsbranche. Die Technik entwickelt sich rasant, der Kunde verändert sein Verhalten. Versicherungsvermittler, die darauf keine Antworten finden, werden langfristig hinterherlaufen. Diese und viele mehr sind die Erkenntnisse der ersten Ausgabe des Gothaer Online-Videomagazins MaklerTV des Jahres 2016. Die Branchenkenner Marco Sadek, Geschäftsführer biometric underwriting, Martin Klein des Votum Verbands sowie Dr. Marc Surminski, Chefredakteur der Zeitschrift für Versicherungswesen, stehen Moderatorin Inga Wegemann Rede und Antwort. Und das mit interessanten Aussagen zur Gegenwart und Zukunft der Branche.

Im ersten Beitrag der rund 15-minütigen Sendung geht es um ertragreiches Zusatzgeschäft mit der betrieblichen Berufsunfähigkeitsversicherung. Biometric underwriting-Geschäftsführer Marco Sadek: „Wir bieten Maklern keine Partnerschaften an, sondern einen Pakt. Wir wollen, dass in Deutschland kein Mensch mehr wegen Berufsunfähigkeit seine Existenz verliert“. Seine Argumente: „95 Prozent der deutschen Arbeitnehmer sind ohne ausreichenden Berufsunfähigkeits-Schutz. Der Staat hat keine Lösung – wir haben eine. Wir bieten Maklern das System, die Werkzeuge, das Marketing, Schulungen und die Umsetzung – und vor allen Dingen finanziellen Erfolg.“

Thema zwei widmet sich der Insurance Distribution Directive, kurz IDD, dem neuen Regelwerk für den Vertrieb von Versicherungen. Beschlossen vom Europäischen Parlament Ende des vorigen Jahres setzt diese Richtlinie europaweit Standards und soll für mehr Transparenz sorgen – und höhere Beratungsqualität. Was da konkret Neues auf den Vermittler zukommt, erklärt Martin Klein, Geschäftsführer des Votum Verbands: „Wir werden kein Provisionsverbot bekommen und auch das Thema Provisionsoffenlegung steht nicht mehr im Vordergrund. Das Thema ist Kostenoffenlegung – der gesamte Kostenbereich einer Versicherung rückt in den Mittelpunkt. Das IDD ist offener als der deutsche Gesetzgeber. Bei der Vergütungsgestaltung für Makler wird es auf IDD-Ebene drei Möglichkeiten geben: Provision, Honorar und Mischmodelle. Bei der Vermittlung von Versicherungsanlageprodukten stehen nicht nur die Wünsche und Bedürfnisse der Kunden im Vordergrund, sondern seine komplette finanzielle Situation mit den Schwerpunkten Risikotoleranz und auch Risikotragfähigkeit. Und mit der Brancheninitiative gut beraten sind wir auf dem richtigen Weg.“

Zum Abschluss der Sendung gibt Dr. Marc Surminski einen digitalen Ausblick auf das Versicherungsjahr 2016. Seine Prognose für die neuen Finanztechnologie-Unternehmen, sogenannte FinTechs: „Dieses Geschäftsmodell ist derzeit ein großer Hype, wird im Bereich Versicherungen aber nicht funktionieren und ist damit für den Makler keine Konkurrenz. Makler sind einfach eine andere Klasse des Geschäfts.“ Dennoch sieht Surminski den Vertriebskanal Internet bei einfachen Produkten für so manchen Makler als Mitbewerber. „Komplexe Beratung wird die Domäne der Makler bleiben. Das können aber nicht alle leisten, folglich wird es einen erheblichen Aderlass geben.“ Surminski weiter zum Thema Provisionen für Makler: „Die Politik hat ein Auge drauf. Der Gürtel wird enger geschnallt werden müssen.“ Und zum Thema Wahlkampf zur Bundestagswahl: „Interessant wird es, wenn die Parteien sich des Themas Abschlusskosten annehmen. Hier sollte man sich wappnen und die Kosten niedrig halten.“

MaklerTV ist über den Gothaer YouTube-Kanal ([www.youtube.de/mygothaermakler](http://www.youtube.de/mygothaermakler)) oder das Gothaer Makler-Portal [www.makler.gothaer.de/maklertv](http://www.makler.gothaer.de/maklertv) zu sehen.

Und übrigens: Der Clou fürs Verkaufsgespräch – bei Bedarf können im Gothaer Makler-Portal Produktfilme heruntergeladen und zur Unterstützung beim Kunden auf Tablet oder Notebook gezeigt werden: [www.makler.gothaer.de/businessstv](http://www.makler.gothaer.de/businessstv)

#### **Pressekontakt:**

Emanuel Klimschak  
Telefon: 0221/ 308-34562  
Fax: 0221/ 308-34530  
E-Mail: [emanuel\\_klimschak@gothaer.de](mailto:emanuel_klimschak@gothaer.de)

#### **Unternehmen**

Gothaer  
Arnoldiplatz 1  
50969 Köln

Internet: [www.gothaer.de](http://www.gothaer.de)

#### **Über Gothaer**

Der Gothaer Konzern ist mit 4,5 Milliarden Euro Beitragseinnahmen und rund 4,1 Mio versicherten Mitgliedern einer der größten deutschen Versicherungskonzerne. Angeboten werden alle Versicherungssparten. Dabei setzt die Gothaer auf qualitativ hochwertige persönliche Beratung der Kunden.