

## MaklerTV: Professor Fred Wagner gibt Branchenausblick für 2015

**Auch in der aktuellen Ausgabe des Gothaer Online-Videomagazins MaklerTV zum Jahresstart bleibt das Credo unverändert: Keine Produktshow, sondern werthaltige Vertriebsunterstützung für Versicherungsmakler. Die dritte Ausgabe blickt auf das Jahr 2015 und rückt noch einmal das LVRG in den Fokus. Seit des Inkrafttretens im August 2014 gibt es noch viele Fragestellungen zu lösen. Wie geht es zum Beispiel mit der Vergütung für Lebensversicherungen weiter und was bedeutet das für den Verkauf von Altersvorsorgeprodukten? Außerdem in der Sendung: Die (noch) große Unbekannte IMD 2 - nur ganz wenige Makler haben sich bisher mit der neuen Vermittlerrichtlinie beschäftigt. Und das, obwohl es jeden betrifft. Last but not least: Die Demografie macht auch vor unabhängigen Vermittlern nicht halt. So muss in den nächsten Jahren jeder zweite Makler darüber nachdenken, wie es mit seinem Betrieb weitergeht.**

- **Ausblick 2015 und LVRG - Umbrüche im Verkauf**
- **Die große Unbekannte IMD 2 - was kommt auf die Branche zu?**
- **Nachfolgeplanung - mittelfristig ein Thema für jeden zweiten Makler**

Auch in der aktuellen Ausgabe des Gothaer Online-Videomagazins MaklerTV zum Jahresstart bleibt das Credo unverändert: Keine Produktshow, sondern werthaltige Vertriebsunterstützung für Versicherungsmakler.

Die dritte Ausgabe blickt auf das Jahr 2015 und rückt noch einmal das LVRG in den Fokus. Seit des Inkrafttretens im August 2014 gibt es noch viele Fragestellungen zu lösen. Wie geht es zum Beispiel mit der Vergütung für Lebensversicherungen weiter und was bedeutet das für den Verkauf von Altersvorsorgeprodukten?

Außerdem in der Sendung: Die (noch) große Unbekannte IMD 2 - nur ganz wenige Makler haben sich bisher mit der neuen Vermittlerrichtlinie beschäftigt. Und das, obwohl es jeden betrifft. Last but not least: Die Demografie macht auch vor unabhängigen Vermittlern nicht halt. So muss in den nächsten Jahren jeder zweite Makler darüber nachdenken, wie es mit seinem Betrieb weitergeht.

Auch in der dritten Folge von MaklerTV überzeugen Experten, die ihr Fachwissen mit den Zuschauern teilen. Professor Fred Wagner, Vorstand im Institut für Versicherungswissenschaften an der Universität Leipzig und Mitglied im Verwaltungsrat der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin), wagt einen Ausblick auf branchenrelevante Themen für 2015 und gibt seine Einschätzung zu der Frage, wie sich das LVRG auf den Verkauf von Altersvorsorgeprodukten auswirken wird: „Der Vertrieb hat riesige Absatzpotenziale, die bei entsprechender Aufklärung auf die Bedarfe der Kunden treffen müssten.“ Außerdem erläutert er seine These „Omnikanal“ statt „Multikanal“: „Vertriebspartner müssen darüber nachdenken, wie sie im Zusammenspiel mit den neuen elektronischen Medien ihr Geschäftsmodell optimieren können“.

Weiteres Thema der neuen Sendung: Schon bald soll die neue Vermittlerrichtlinie IMD 2 verabschiedet werden. Obwohl fast jeder schon davon gehört hat, wissen die wenigsten Genaues. Fast drei Viertel der Makler verfügt bisher nicht über ausreichende Kenntnisse zum Thema. MaklerTV spricht daher mit Martin Klein, Geschäftsführer des Votum Verbandes: „Das Thema IMD 2 wird in seiner Brisanz unterschätzt. So ist zum Beispiel das Provisionsverbot wieder in den Fokus der EU-Kommission gerückt“.

Schließlich geben Heike Albrecht von der HA Nachfolgeplanung GmbH, Christian Lüth von der ibras GmbH und Ulf Barg, ein „betroffener“ Makler aus Hamburg wertvolle Hinweise, woran bei der Nachfolgeplanung zu denken ist. Tenor der Beteiligten: „Nachfolgeplanung gehört in die Hände von Profis und ist für Makler sowohl Chance, sich bei seinen Unternehmerkunden abseits von Produkten zu etablieren, als auch Teil der eigenen Altersvorsorge.“

MaklerTV ist über den Gothaer YouTube-Kanal ([youtube.de/mygothaermakler](http://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:**

Katharina Bartsch

- Presse und Unternehmenskommunikation -

Telefon: 0221 / 308 - 34562

Fax: 0221 / 308 - 34530

E-Mail: [katharina\\_bartsch@gothaer.de](mailto:katharina_bartsch@gothaer.de)

**Unternehmen:**

Gothaer Konzern

Gothaer Allee 1

50969 Köln

**Über die Gothaer**

Der Gothaer Konzern ist mit rund vier Mrd. Euro Beitragseinnahmen und rund 3,5 Mio. versicherten Mitgliedern eines der größten deutschen Versicherungsunternehmen. Angeboten werden alle Versicherungssparten. Dabei setzt die Gothaer auf qualitativ hochwertige persönliche Beratung der Kunden.



**Die Gothaer im Internet:**

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

[www.facebook.com/gothaer](http://www.facebook.com/gothaer)

[www.twitter.com/gothaer](http://www.twitter.com/gothaer)

[www.youtube.com/mygothaer](http://www.youtube.com/mygothaer)