

## MaklerTV: „Der Kunde sollte nie den Überblick verlieren“



Gothaer Allgemeine Versicherung AG in der Gothaer Allee 1 in Köln

© Gothaer

### • Wohngebäude - ungeliebtes Produkt mit großen Chancen • Altersvorsorge - Verkauf schwieriger, aber wichtiger denn je • Mehr Vertriebschancen - Krankenversicherung wieder im Fokus!

Unabhängige Versicherungsexperten im Interview - mit echten Mehrwerten für Versicherungsmakler. Das ist das Konzept des Gothaer Online-Videomagazins MaklerTV. Doch warum eigentlich immer die anderen fragen, dachte sich das Redaktionsteam und ließ in der dritten Ausgabe 2016 ausschließlich Gothaer Experten vor die Kamera. Die Themen: Die Wohngebäudeversicherung, Altersvorsorge und Neues aus der Krankenversicherung.

Versicherungsmakler kennen das: Beim Thema Wohngebäudeversicherung fangen bei den wenigsten die Augen an zu leuchten. Für den Kunden wird's meist teurer, für den Makler gibt's wegen Sanierungen großen Aufwand. Und der Versicherer? Der sieht große Vertriebschancen. „Es ist wichtig, beim Kunden ein Bewusstsein dafür zu schaffen, dass die Wohngebäudeversicherung keine Reparaturkostenversicherung ist. Der Bedarf an Elementarschutz wird weiter wachsen und das Cross-Selling-Potential ist hier einfach unglaublich groß“, erklärt Patrick Prüss, Wohngebäude-Experte bei der Gothaer im Interview mit MaklerTV.

Anderes Thema: Ständig wird das Ende der Lebensversicherung prognostiziert. Der Niedrigzins mache sie zu einem Auslaufmodell. Doch stimmt das? Klar ist doch, private Vorsorge ist wichtiger denn je. Gothaer Leben-Expertin Michaela Weber weiß, womit Versicherungsmakler punkten können: „Die garantierte lebenslange Rente steht im Vordergrund. Und wer mehr Ertrag will, hat die Chance durch Rentenversicherungen mit Indexpartizipation. Wichtig: Der Kunde sollte wählen können, welches Risiko er eingeht. Und er sollte in der Beratung nie den Überblick verlieren.“

Vertrieblich ist es um die private Krankenvollversicherung in letzter Zeit doch eher ruhig

geworden. Das Geschäftsfeld ist für Versicherungsmakler schwierig zu besetzen. Gothaer Experte Emanuel Issagholian sieht aber Licht am Ende des Tunnels: „Es gibt eine deutliche Stabilisierung, teilweise sogar eine Belebung des Marktes. Versicherungsmakler mit klarer Zielgruppenfokussierung sind im Aufschwung. Beispielsweise zieht die Nachfrage nach betrieblicher Krankenversicherung mächtig an.“

MaklerTV ist über den Gothaer YouTube-Kanal (<https://www.youtube.com/watch?v=7imjOLRyl8o>) 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).