

## MaklerTV: Vertriebschancen im Gewerbesegment



Gothaer Allgemeine Versicherung AG in der Gothaer Allee 1 in Köln

© Gothaer

### **Gewerbeversicherung24: Großes Geschäftspotenzial in KMU - Gothaer GewerbeProtect: Neuer spartenübergreifender Produktbaukasten - Cross-Selling: Neben dem Betrieb auch die Belegschaft absichern**

Echte Mehrwerte für Versicherungsmakler: Das ist das Konzept des Gothaer Online-Videomagazins MaklerTV. In der heute ‚on air‘ gegangenen Juni-Ausgabe geht es ums Unternehmerekundengeschäft – mit klarem Schwerpunkt auf der Komposit-Sparte. Immer im Blick: Vertriebschancen für Makler.

Zunächst sprach Moderatorin Inga Wegemann mit dem Gründer und Geschäftsführer des InsurTechs Gewerbeversicherung24, Florian Brokamp, über Potenziale und neue technische Möglichkeiten, aber auch Herausforderungen für Versicherungsunternehmen und Makler, die im Gewerbesegment erfolgreich sein möchten. Brokamps Überzeugung: Sowohl bei Versicherern als auch bei Maklern müsse ein gedankliches Umparken stattfinden. Statt auf die Risiken sollten sich beide Seiten auf die Chancen fokussieren, die sich aus dem digitalen Wandel ergeben.

Die beste Technik nützt allerdings nichts ohne ein zukunftsfähiges Produktkonzept. Das hat auch die Gothaer erkannt und mit der Gothaer GewerbeProtect (GGP) einen modularen, spartenübergreifenden Produktbaukasten zur Absicherung aller Betriebe ‚rund um den Marktplatz‘ entwickelt. Warum die GGP über zwei Millionen Kombinationsmöglichkeiten bietet, wie unabhängige Vertriebspartner von der neuen Produktwelt profitieren und auf welche Weise der Kölner Versicherer Makler am Point of Sale unterstützt, darüber gibt Ralf Dietrich, Leiter Makler Entwicklung und Service Komposit bei der Gothaer, Auskunft.

Zum Schluss der Sendung wagt MaklerTV noch einen Blick über den Sparten-Tellerrand – und gibt Maklern vertriebliche Argumente an die Hand, mit denen sie das Thema Betriebliche Absicherung

der Belegschaft adressieren können. Stichwort Mitarbeiterbindung: Udo Giesen, Geschäftsführer der Profinanz GmbH, liefert Argumente für die kollektive BU-Absicherung. Ein Einspieler informiert über die Vorzüge der Gothaer GarantieRente Performance als bAV-Lösung. Und KV-Experte Andreas Trautner erklärt, mit welchen Punkten Makler in Sachen betriebliche Krankenversicherung bei ihren Unternehmern auftrumpfen können – zum Beispiel durch eine einfache Berechnung, wie schnell der Return of Invest (ROI) erreicht wird.

MaklerTV ist über den Gothaer YouTube-Kanal <https://www.youtube.com/watch?v=Jchh-e6XKIQ> 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:**

Marc Sindorf  
Telefon: 0221 / 308 - 34544  
Fax: 0221 / 308 - 34530  
E-Mail: [marc\\_sindorf@gothaer.de](mailto:marc_sindorf@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 über 4,1 Mio. versicherten Mitgliedern eines der größten deutschen Versicherungsunternehmen. Angeboten werden alle Versicherungssparten. Dabei setzt die Gothaer auf qualitativ hochwertige persönliche Beratung der Kunden.