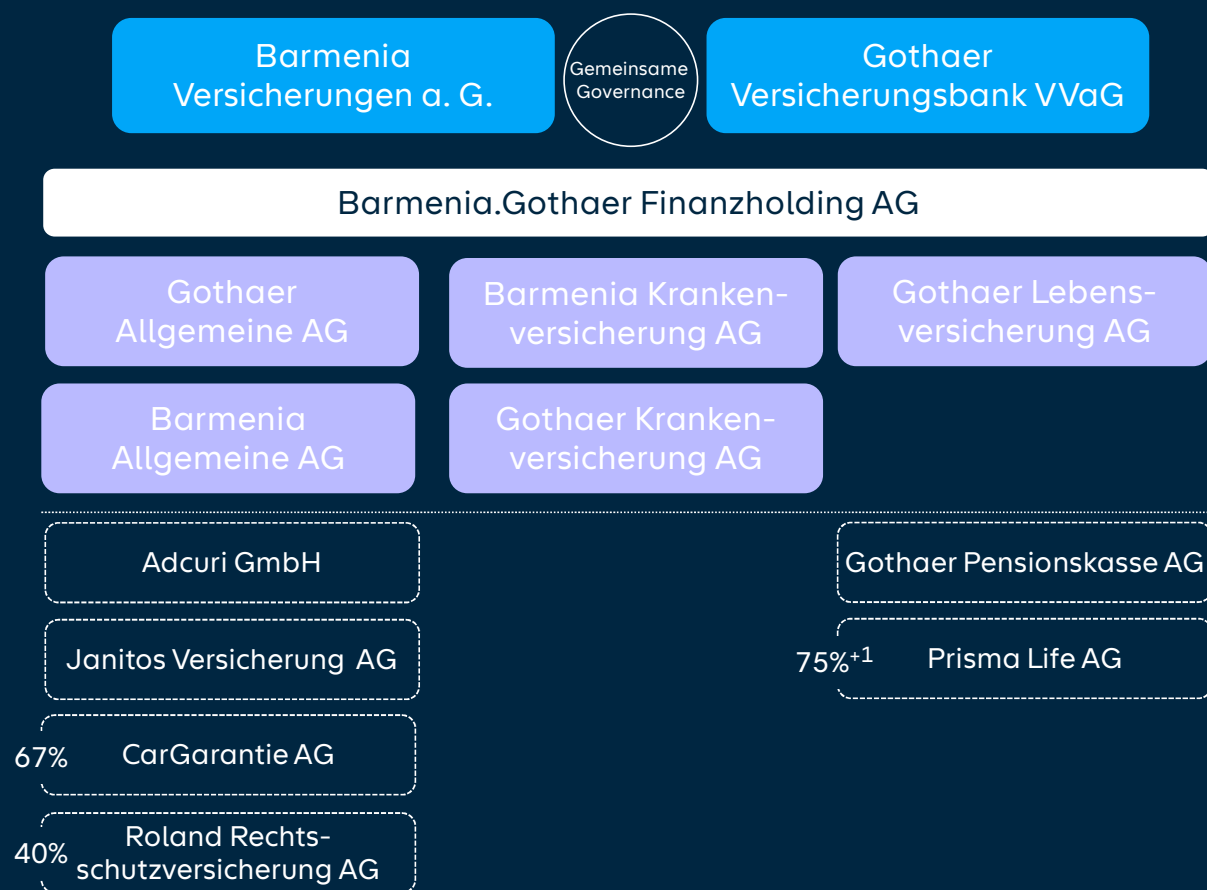


Was machen wir eigentlich im BU- Bestandsgeschäft?

Die etwas vergessenen
Möglichkeiten

Marco Seldis
KeyAccount Manager Personen

Ganzheitliche Lösungen aus einer Hand



Die Struktur der BarmeniaGothaer Gruppe ist die Basis für ein klares Geschäftsmodell

An der Spitze der BarmeniaGothaer stehen die beiden Vereine Barmenia Versicherungen a. G. und Gothaer Versicherungsbank VVaG. Die finanzielle Steuerung des Konzerns erfolgt über die BarmeniaGothaer Finanzholding AG. Das operative Geschäft betreiben die Risikoträger.

Wir gehören nun zu den Top 10 Versicherungsunternehmen

Die BarmeniaGothaer wächst 2025 deutlich über dem Markt

Das Wachstum in der Vollversicherung ist zu einem großen Teil auf das Beamtengeschäft zurückzuführen.

Im Neugeschäft liegt der Anteil bei etwa 60%.

Weiterhin Spitzenprodukt am Markt

Ausblick: Neue Produkte im Bereich der Zusatz- und betrieblichen Versicherung

Beiträge BarmeniaGothaer Gruppe¹ nach Geschäftsfeldern

in Mio. Euro



¹ Wachstum basierend auf der Av-R-Berechnung von 2024; Gesamte Beitragsentnahmen von Barmenia und Gothaer für das Geschäftsjahr 2024 (anders als im handelsbilanziellen Konzerngeschäftsbericht von 2024 berücksichtigt)
² GDV-Beitragsstatistik - Stand 19. März 2025; Leben i.w.S.

Was machen wir eigentlich im BU- Bestandsgeschäft?

Die etwas vergessenen
Möglichkeiten

Marco Seldis
KeyAccount Manager Personen

Zusätzliche anlassunabhängige Erhöhungsoption ohne erneute Risikoprüfung



Erhöhung unabhängig von einem bestimmten Ereignis möglich



einmalig innerhalb der ersten 5 Versicherungsjahre



Erhöhung 1.000 EUR
(max. bis insgesamt 48.000 EUR pro Jahr)



Barmenia
Gothaer



Anlassabhängige Nachversicherungsoption



Erhöhung der BU-Rente bei bestimmten Anlässen, z.B. bei Heirat, Geburt eines Kindes, beruflicher Veränderung oder bei Erhöhung der Inflationsrate um mehr als 6% im Vergleich zum Vorjahr



innerhalb von 12 Monaten nach Eintritt des Anlasses



möglich bis Alter 51 Jahre, mindestens bis 10 Jahre nach Vertragsbeginn



Erhöhung pro Anlass 1.000 EUR (max. bis insgesamt 4.000 EUR; bis 5.000 EUR mit erneuter Gesundheitsprüfung)



Karrieregarantie – auch für Selbstständige!



ERHÖHUNG DER BU-RENTE AUF BIS ZU 6.000 EUR PRO MONAT MÖGLICH!

Human- und Zahnmediziner, - Ingenieur oder - Kammerberuf bis 7.500 EUR



Was gilt für Arbeitnehmende?

Erhöhung bei einer Gehaltserhöhung
von mind. 5% im Vergleich zum Vormonat

Was gilt für Selbstständige?

Erhöhung des durchschnittlichen Gewinns vor Steuern
der letzten drei Jahre um mind. 10%



**Neu: Erste digitale
Angebotsannahme bei
Nachversicherung SBU
möglich**



NEU: Erste digitale Annahmemöglichkeit für Angebote der Nachversicherungsoption

- Wenn Kund*innen ihren SBU-Versicherungsschutz erhöhen und eine Nachversicherungsoption ausüben möchten, erhalten diese ein Angebot in Form eines Schreibens, auf dem sich ein individueller QR-Code befindet.
- Dieser führt auf eine individuelle Landingpage.
- Dort kann das Angebot akzeptiert und ggf. Nachweise hochgeladen werden.
- Automatisiert wird die Angebotsannahme an Leben Bestand geschickt.

Sehr geehrter [REDACTED]

Sie möchten Ihre Berufsunfähigkeitsrente gemäß den Ihrem Vertrag zugrunde liegenden Allgemeinen Versicherungsbedingungen (vgl. Paragraph "Wann können Sie Ihre Berufsunfähigkeitsrente erhöhen?") zum 01.08.2025 anpassen. **Beigefügt erhalten Sie ein entsprechendes Angebot.**

Bitte beachten Sie, dass uns noch der **Nachweis zum Erhöhungsgrund** fehlt. Damit wir Ihre gewünschte Erhöhung bestätigen können, reichen Sie uns bitte zusammen mit dem unterschriebenen Änderungsangebot **die Heiratsurkunde; bzw. den Nachweis zur Eingetragenen Lebenspartnerschaft** ein.

An unser Angebot halten wir uns für die Dauer von vier Wochen gebunden.

Bitte senden Sie das gewünschte Angebot unterschrieben an uns zurück. Anschließend erhalten Sie von uns eine Bestätigung.

Für eine digitale Annahme des Angebotes scannen Sie den QR-Code oder rufen Sie alternativ <https://welcome.gothaer.de/go/e/l/sbu> auf und geben den Code [REDACTED] ein.



Rufen Sie uns bitte an, wenn Sie Fragen haben.

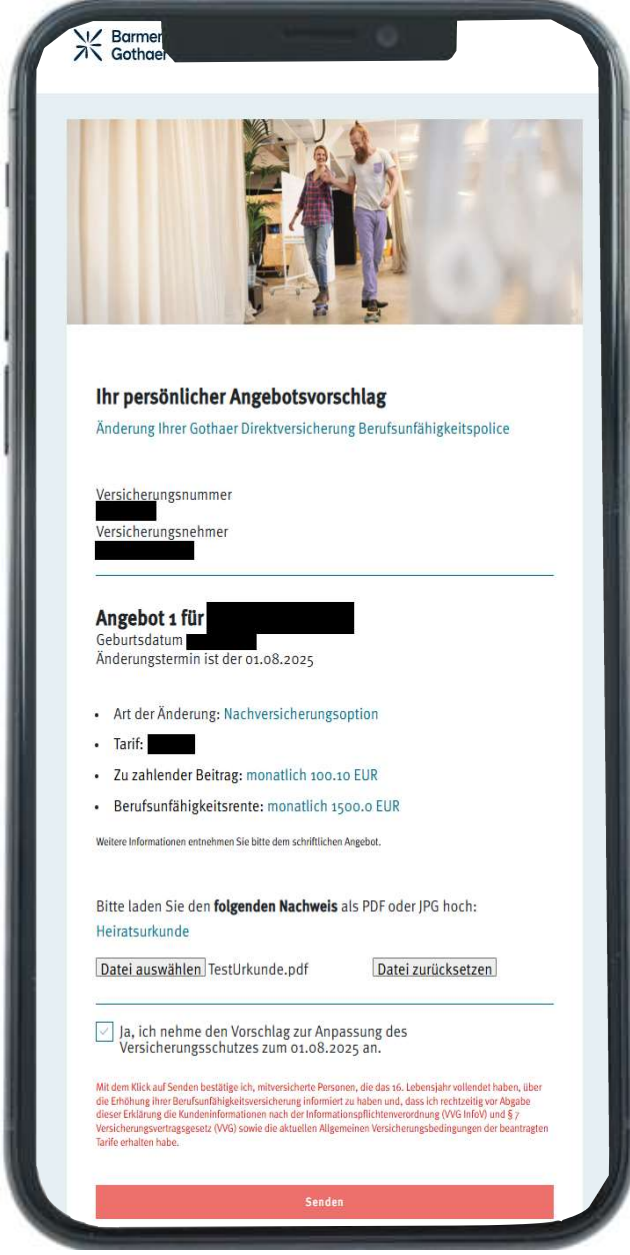
Mit freundlichen Grüßen

Ihr Kundenservice Leben

Beispielhafte Darstellung des Angebotsschreibens

Wie sieht der Angebotsvorschlag aus?

- ✓ Alle wesentlichen Informationen auf einen Blick.
- ✓ Unterlagen einfach hochladen.
- ✓ Mit einem Klick kann das Angebot angenommen werden.
- ✓ Eingangsbestätigung wird verschickt.



The image shows a smartphone screen displaying the Barmenia Gothaer app interface. At the top, the Barmenia Gothaer logo is visible. Below it, there is a photo of two people walking. The main heading is "Ihr persönlicher Angebotsvorschlag" (Your personal offer proposal), followed by "Änderung Ihrer Gothaer Direktversicherung Berufsunfähigkeitspolice" (Change of your Gothaer Direct Insurance Disability Insurance Policy). The form includes fields for "Versicherungsnummer" (Insurance number) and "Versicherungsnehmer" (Policyholder), both masked with black boxes. Below this, it says "Angebot 1 für" (Offer 1 for) followed by a masked name. The "Geburtsdatum" (Date of birth) is also masked, and the "Änderungstermin" (Change date) is set for 01.08.2025. A list of details includes: "Art der Änderung: Nachversicherungsoption" (Type of change: Reinsurance option), "Tarif: " (Rate:), "Zu zahlender Beitrag: monatlich 100.10 EUR" (Monthly contribution: 100.10 EUR), and "Berufsunfähigkeitsrente: monatlich 1500.0 EUR" (Disability pension: 1500.0 EUR monthly). A note states: "Weitere Informationen entnehmen Sie bitte dem schriftlichen Angebot." (Further information please refer to the written offer). Below this, it asks to upload the "folgenden Nachweis" (following proof) as PDF or JPG, specifically a "Heiratsurkunde" (Marriage certificate). There are buttons for "Datei auswählen" (Select file) and "Datei zurücksetzen" (Reset file). A checkbox is checked, with the text: "Ja, ich nehme den Vorschlag zur Anpassung des Versicherungsschutzes zum 01.08.2025 an." (Yes, I accept the proposal for adjustment of the insurance protection as of 01.08.2025). A small disclaimer at the bottom states: "Mit dem Klick auf Senden bestätige ich, mitversicherte Personen, die das 16. Lebensjahr vollendet haben, über die Erhöhung ihrer Berufsunfähigkeitsversicherung informiert zu haben und, dass ich rechtzeitig vor Abgabe dieser Erklärung die Kundeninformationen nach der Informationspflichtverordnung (VVG InfoV) und § 7 Versicherungsvertragsgesetz (VVG) sowie die aktuellen Allgemeinen Versicherungsbedingungen der beantragten Tarife erhalten habe." (By clicking on Send, I confirm that I have informed insured persons who have reached the age of 16 about the increase in their disability insurance and that I have received the customer information according to the Information Obligation Regulation (VVG InfoV) and § 7 Insurance Contract Act (VVG) as well as the current General Insurance Conditions of the applied rates in time before submitting this declaration). At the bottom right, there is a red "Senden" (Send) button.

Adcuri

Die Lösung für das
PK-Komposit Geschäft
im Maklermarkt

Hamit Uka

Key Account Manager Komposit

Adcuri als Lösung im PK-Komposit Geschäft

PK-Komposit im Maklermarkt künftig über Adcuri

Zukünftig wird das PK-Komposit-Neugeschäft auf den im Maklermarkt spezialisierten Assekurateur **Adcuri** ausgerichtet.

Besondere Bedarfe im Privatkundensegment z.B. zu Jagd, Wassersport oder Real Estate bleiben weiterhin über die Spezialprodukte der Gothaer Allgemeine als Risikoträger abgedeckt.

Ab dem 01.01.2027 werden in den Vergleichsrechnern für Privatkundenprodukte des Maklermarkts ausschließlich Produkte der ADCURI angeboten.

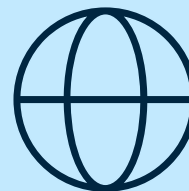
Das Bestandsgeschäft bleibt weiterhin bei der Gothaer Allgemeinen und wird unverändert fortgeführt, solange keine relevanten Vertragsänderungen erforderlich werden.



Privatkunden

Marke: Adcuri

Risikoträger: Barmenia Allgemeine

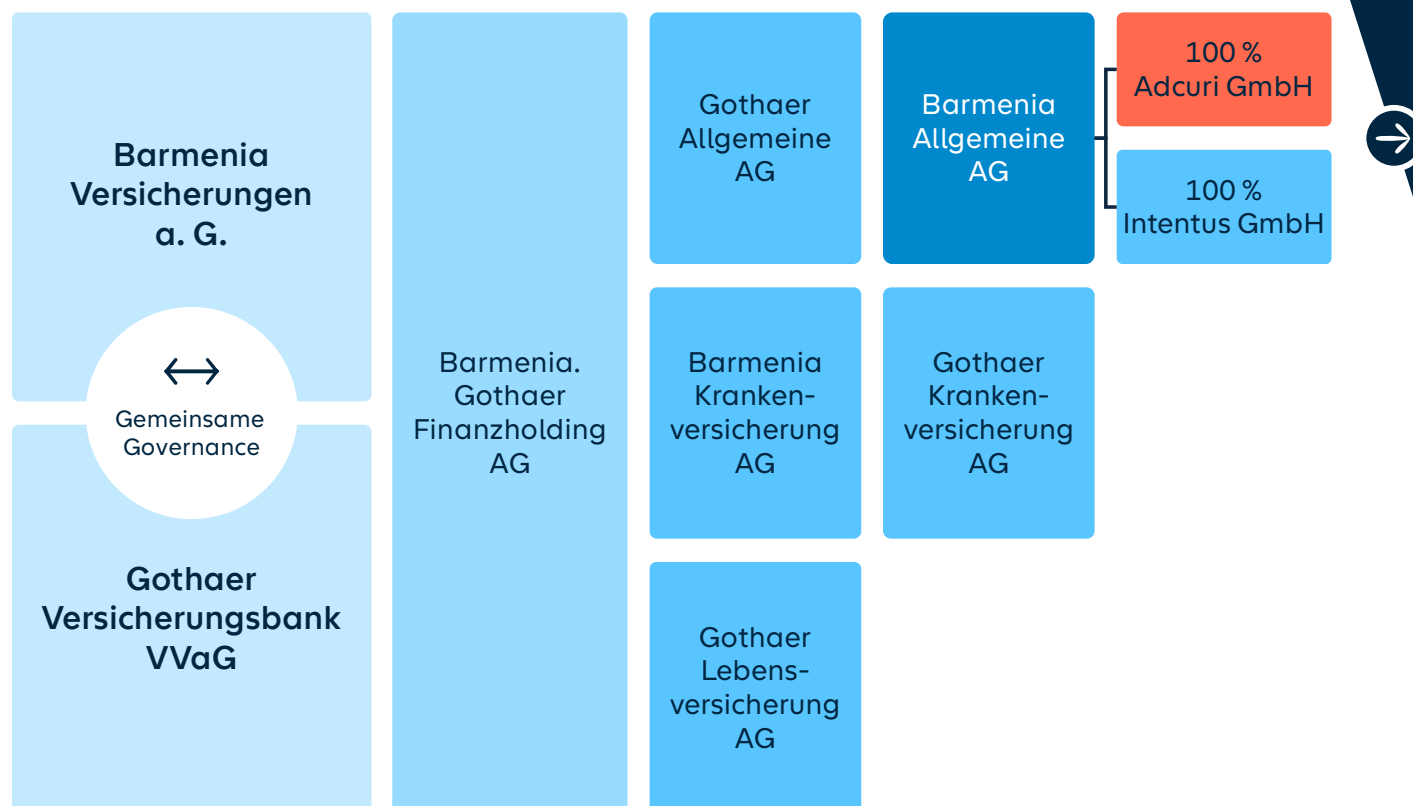


Gewerbe & Industrie

Marke: BarmeniaGothaer

Risikoträger: Gothaer Allgemeine

Adcuri erfolgreich im Konzern verankert



Die Adcuri GmbH ist im Zusammenspiel mit der Intentus GmbH unabhängig aufgestellt

Über die Intentus

Die Intentus übernimmt die technische Umsetzung für die Adcuri:

- Tarife und Web Services
- Bestandsführungssystem
- Verarbeitungsroutinen (Hauptfälligkeit, z.B. Prap.)
- Kommunikation mit Versicherersystemen

Adcuri GmbH im Überblick

Der Assekuradeur mit Spezialisierung im Maklermarkt

- ➔ 2009 gegründet mit Sitz in Wuppertal
- ➔ 100-prozentiges Tochterunternehmen der BarmeniaGothaer
- ➔ Schnell, einfach, zuverlässig, papierlos
- ➔ 36,9 Mio Umsatzerlöse
- ➔ eigenständige IT-Landschaft
- ➔ eigene IT- und Operations-Ressourcen
- ➔ Automatisierte Prozesse, hohe Dunkelverarbeitungsquote
- ➔ kurze Time-to-Market-Zyklen
- ➔ Schnelle Umsetzung von Sonder- und Rahmenkonzepten



Warum Adcuri?

Eine Entscheidung mit Maklerfokus

Deshalb ist Adcuri die richtige Entscheidung:



Digitale und papierlose Prozesse:

Antrag, Vertragsabschluss und Verwaltung erfolgen vollständig digital – mit hoher Dunkelverarbeitungsquote.

Klare und verständliche Tarifstrukturen:

Produkte sind übersichtlich aufgebaut und leicht nachvollziehbar.

Breites und flexibles Produktangebot:

Neben Standardtarifen können Rahmenvereinbarungen und Sonderkonzepte mit einzelnen Vertriebspartnern schnell entwickelt und produktiv umgesetzt werden.

Eigene IT-Landschaft:

Eigene IT-Kapazitäten ermöglichen kurze Time-to-Market-Zyklen und schnelle Reaktion auf Marktveränderungen.

Starke Serviceorientierung:

In der Studie Makler-Champions 2025 wurde Adcuri im Bereich Schadenversicherung mit Silber ausgezeichnet.



Wir richten unser Neugeschäft in PK-Komposit konsequent an der Arbeitsrealität von Maklern aus.

Das bedeutet für dich ...

... eine ganze Reihe an Vorteilen:

- ➔ Eine Produkt- und Prozesswelt, die auf **Weiterentwicklung** ausgelegt ist
- ➔ Eine verlässliche **Perspektive** für den weiteren Ausbau deines Geschäfts
- ➔ Standardisierte Produktwelt: Fokus auf **Maklerprozesse** und digitale **Abschlüsse**
- ➔ **Schnelle** Reaktionszeiten; **geringe** Rückstände
- ➔ Breite **BiPRO-Integration**
- ➔ White-Label-Option: **Eigenes Logo** auf Policen möglich
- ➔ Exzellent: Der kumulierte NPS¹ in der Schadenbearbeitung der Adcuri für 2025 beträgt **55**²

¹Net Promoter Score

²Der genannte NPS setzt sich aus den Kundenbefragungen nach Schadenfällen zu folgenden Sparten zusammen: Tier, Wohngebäude, Hausrat, Haftpflicht & Fahrrad.)



Der Übergang: 2026 dient einer gezielten Aufstellung

Das Neugeschäft in PK-Komposit wird sukzessive auf die Adcuri Produktwelt ausgerichtet.



Unser Plan:

Spätestens mit Blick auf 2027 die Weichen sauber und vorausschauend zu stellen, statt später unter Zeitdruck nachsteuern zu müssen.



Wie geht es weiter?

Konkrete nächste Schritte und Entscheidungen kommunizieren wir rechtzeitig und transparent. Sprich uns bei Fragen gerne an.



Unser Ziel:

Gemeinsam mit unseren Vertriebspartnern gestalten wir ein vertriebsstarkes, zukunftsfähiges Privatkunden-Kompositgeschäft – langfristig und vertrauensvoll.

Dein/e Ansprechpartner/in



Hamit Uka



0162 1645380
0221 308 34011



hamit.uka@gothaer.de



<https://partner.gothaer.de>
www.maklerservice.de

