

Bester Maklerversicherer 2009

Risiko & Vorsorge trifft jährlich die Auswahl zum besten Makler-Versicherer. Die Kriterien hierzu resultieren aus dem täglichen Gespräch mit der Leserschaft. Hinzu kommt die wechselnde Befragung von jeweils dreißig Abonnenten innerhalb der einzelnen Bundesländer. Die InterRisk Vienna Insurance Group erweist sich dabei als eine Gesellschaft, die in jedem Jahr zum Favoritenkreis zählt.

Risiko & Vorsorge im Gespräch mit Dieter Fröhlich, Vorstandsvorsitzender der InterRisk Versicherungs-AG Vienna Insurance Group



■ Dieter Fröhlich

Ihr Haus zählt zu den jungen und zugleich erfolgreichen deutschen Versicherungsunternehmen. Zur Politik Ihres Hauses passt in diesem Zusammenhang sehr gut das Einstein-Zitat Ihres Jahresposters 2009: Mehr als die Vergangenheit interessiert mich die Zukunft, denn in ihr gedenke ich zu leben. Bei den unabhängigen Vermittlern scheint diese Botschaft zu fruchten.

In der Tat hat sich die InterRisk immer bemüht, ihren Vertriebspartnern besonders zukunftssichere Lösungen zu bieten. Als Beispiel kann neben den klassischen Vorsorgeprodukten unsere Innovationsklausel dienen, die wir als einer der ersten Versicherer in alle wichtigen Privatsparten der Schaden- und Unfallversicherung aufgenommen haben. Da wir das strategische Ziel verfolgen, unsere Topbedingungen stets auf marktführendem Niveau zu halten und beitragsneutrale Bedingungsverbesserungen automatisch auch für bestehende Policen gelten, geben wir unseren Partnern damit ein deutliches Stück mehr Sicherheit in Bezug auf deren Maklerhaftung.

In diesem Zusammenhang die Frage: Welcher Gedanke stand hinter der Erweiterung Ihrer Firmierung um den Familiennamen Vienna Insurance Group in InterRisk Versicherungs-AG Vienna Insurance Group und InterRisk Lebensversicherungs-AG Vienna Insurance Group?

Die InterRisk gehört bekanntlich zur Wiener Städtischen, dem größten österreichischen Versicherungskonzern mit führender Position in Zentral- und Osteuropa. 2006 hatte die Wiener Städtische ihren Firmenwortlaut um die Bezeichnung „Vienna Insurance Group“ erweitert. Seither wird diese Bezeichnung in der Gruppe nicht nur als Dachmarke verwendet, sondern ist auch „Familiennamen“ der einzelnen Konzerngesellschaften.

Ihr Internetauftritt ist hinsichtlich der Aussagen zu den Unternehmenskennziffern erfrischend transparent. So veröffentlichten Sie unter anderem auch die Bewertungsreserven. Für 2008 vermelden Sie das bisher beste Ergebnis Ihres Hauses. Sie verweisen dabei auch auf stark gesunkene Kosten. Wo kann ein Versicherer heute sinnvoll sparen?

Die Betonung liegt auf „sinnvoll“. Denn wir wollen keinesfalls auf „Teufel komm raus“ sparen, d.h. alle Maßnahmen dürfen nicht im Widerspruch zu unseren Servicezielen stehen. Dass dies möglich ist, zeigt beispielhaft unser Makler-Extranet „InterView“. Für unsere Vertriebspartner bedeutet dies einen erheblich verbesserten Zugriff auf alle relevanten Informationen, deren jederzeitige Verfügbarkeit sowie eine deutliche Zeitersparnis. So erhält der Makler z.B. über das elektronische Postfach die Korrespondenz schon vor dem Versand an seinen Kunden und kann ggf. noch kor-

rigierend eingreifen. Ganz besonders eignet sich die elektronische Abwicklung natürlich für viele Makler, die heute schon weitgehend papierlos arbeiten. Trotz dieser deutlichen Serviceverbesserung spart auch die InterRisk Arbeitszeit sowie Kosten für Druck und Versand.

Ihre Vertriebsaussage ist eindeutig: Der unabhängige Vermittler ist Ihr Partner. Mit Ihnen in Kontinuität führenden Alleinstellungsmerkmalen in der Sparte „Unfall“ haben Sie in dieser Vertriebsbranche ein unverwechselbares Profil etabliert. Wo liegen Ihre weiteren besonderen Anstrengungen auf dem Feld der Personenversicherungen?

Vor rund 20 Jahren hat die InterRisk ihren Geschäftsbetrieb mit der klaren Ausrichtung auf unabhängige Vertriebspartner aufgenommen und sich zu Beginn voll und ganz auf die Unfallsparte konzentriert. Seitdem wird der InterRisk immer wieder attestiert, die Entwicklung in der Unfallsparte durch Produktneuheiten und Bedingungsverbesserungen geprägt zu haben. Inzwischen sind wir aber auch für unsere Innovationen in den Sachsparten sowie in der Lebensversicherung bekannt. So haben wir zuletzt mit unserer fondsgebundenen Rentenversicherung „IRis“ neue Wege beschritten. 2010 wird die InterRisk diesen Weg konsequent weiter gehen und bei den biometrischen Risiken interessante Lösungen anbieten.

Als signifikantes Highlight des gesamten Marktes ist Ihr Honorar-Tarif für den Honorarberatermarkt zu werten. Hier sind alle verbraucherfreundlichen Elemente berücksichtigt, die heute überhaupt in einer Fondspolice verankert werden können. Dieses auf allen Ebenen vorbildliche

Produkt könnte zum Standard werden, wenn die Politik, wie abzusehen, die Honorarberatung auch mit gesetzlichen Regelungen fundamentierte. Werden Sie derart attraktive Produkte auch für den Provisionsvermittler aufliegen?

Bereits seit einigen Jahren geben wir unseren Vertriebspartnern in der Lebensversicherung und seit Anfang 2009 auch in der Schaden- und Unfallversicherung die Möglichkeit, sämtliche Tarife auf provisionsfreier Basis anzubieten. Auf die zunehmende Bedeutung der Honorarberatung sind wir insofern gut vorbereitet. Das von Ihnen erwähnte Produkt „myIndex stellte ETF Evolution“ haben wir in Zusammenarbeit mit dem Verbund Deutscher Honorarberater GmbH in Amberg auf der Grundlage unserer Fondspolice „IRis“ entwickelt. Die Kostenstruktur dieses Produktes bis hin zum völligen Verzicht auf Stornoabzüge eignet sich jedoch naturgemäß nicht für eine Vermittlung auf Provisionsbasis.

„Die InterRisk wird Marktführer in der Kundenzufriedenheit sein“, so lautet Ihre Unternehmensvision aus dem Jahre 1999. Woran messen Sie die Erfüllung dieser ebenso selbstbewußten wie auch mutigen Aussage?

Ein wichtiger Gradmesser sind unabhängige Vermittlerbefragungen, wie etwa das „CHARTA-Qualitätsbarometer“, wo wir seit 6 Jahren ununterbrochen auf dem Treppchen stehen - in den letzten 2 Jahren sogar mit beiden InterRisk-Gesellschaften. Darüber hinaus stellen wir in unseren eigenen, alle 2 bis 3 Jahre stattfindenden Vermittlerbefragungen alleine 25 detaillierte Fragen zur Servicequalität - wie z.B. zur telefonischen Erreichbarkeit oder zur Arbeitsqualität und -geschwindigkeit. In der erst kürzlich wieder durchgeführten Befragung wurden wir in sämtlichen 25 Servicefragen mit einer „1“ vor dem Komma benotet. Ein wichtiges Instrument der Zufriedenheitsmessung stellen auch unsere „Ampelkarten“ dar, mit denen unsere Vertriebspartner per gelber, roter oder grüner Karte aus dem Tagesgeschäft heraus spontan negative wie auch positive Rückmeldungen geben können. All diese Informationen zeigen uns, dass wir unserem Ziel der Marktführerschaft in der Kundenzufriedenheit zumindest schon sehr nahe gekommen sind.



Bester Makler-Versicherer 2009

Im Rahmen der jährlichen Auszeichnung einer Gesellschaft, die sich im Makler-Markt als exzellenter Partner bewiesen hat, entschied sich das Fach-Magazin „Risiko & Vorsorge“ im Jahr 2009 für die InterRisk Vienna Insurance Group.

Die InterRisk bewährt sich seit ihrer Gründung als ein Makler-Partner, der durch absolute Zuverlässigkeit überzeugt. Mit dem Unternehmensziel, Marktführer in der Kundenzufriedenheit zu werden, wurden zugleich auch Maßstäbe für einen vorbildlichen Partnerservice im Vertrieb gesetzt.

Als für Vertrieb, Geschäftspartner und Medien transparentes Haus dokumentiert das Unternehmen, dass insbesondere historisch betrachtet junge Versicherer viel dazu beitragen können, ein positives Versichererbild in die Gesellschaft zu transportieren.

Das Prinzip „Ein Mann – ein Wort“, das gerade im Finanzvertrieb oft genug enttäuscht wird, gilt bei der InterRisk. Auf solche Werte muss der Makler bauen können, um seinen auf vielen Ebenen nicht immer leichten Beruf täglich neu anzupacken.

Auf dem Feld der Produktentwicklung zeichnet sich die InterRisk als ein Unternehmen aus, das keinen Stillstand kennt. Es werden jedoch keine Schnellschüsse in den Markt gegeben, sondern stets ausgereifte Entwicklungen, mit denen der Makler, unterstützt von starken Ratings, nachhaltig arbeiten kann.

