

# Neue Angebote der Versicherungen im Test

Ausgewählt und bewertet von Versicherungs-Experten

## Ace will (Vertriebs-)Träume zur Realität werden lassen

Mit einem neu entwickelten Tool will die Ace Europe Maklern im Unfallversicherungs-Geschäft den Verkauf auch solcher Policen schmackhaft machen, bei denen für sie wegen der geringen Versicherungssumme der Verwaltungsaufwand bisher kaum vom Ertrag gedeckt wurde. Attraktive Konditionen sollen zudem für das nötige Interesse bei ihnen wie bei ihren Kunden sorgen.

Grundlage für das neue Angebot ist eine Maklerbefragung, die im Herbst 2007 durchgeführt wurde. Viele Partner hätten damals darauf hingewiesen, dass sich ein Großteil der kleineren Policen in der Personenversicherung für die Vermittler schlicht nicht lohne. Der Abschlussaufwand sei im Verhältnis zum Ertrag einfach zu hoch.

Die von Ace European Group für den Bereich der Einzel- und Gruppen-Unfallversicherung seither entwickelte Antwort auf dieses Problem trägt den Namen „Ace Mastercover“. Der Versicherer verbindet damit, wie er in einer Pressemitteilung wissen lässt, „große Erwartungen“. Noch in diesem Jahr hofft er mit diesem Tool nämlich 1.000 neue Vertriebspartner für sich zu gewinnen. Tarife, die nach Unternehmensangaben, „eine echte Kampfansage an den Markt darstellen“, sollen dazu allerdings auch ihren Beitrag leisten.

### Verlockende Konditionen für Versicherungsnehmer

So sei die Gruppen-Unfallversicherung gegen Unfalltod und Invalidität einschließlich Zusatzleistungen wie Ber-

gungs- und Wohnungsumbaukosten, Rehabilitationsbeihilfen und Krankentagegeld bis zu 1.000 Tagen im Rahmen von „Ace Mastercover“ bereits ab 0,276 Promille verfügbar. Bei Einzel-Unfallversicherungen beginne der Satz bei 0,564 Promille.

Dass sich der Abschluss solch einer Police auch für die Makler wie für den Versicherer trotzdem lohne, resultiere aus der durch „Ace Mastercover“ möglichen Vereinfachung der Verwaltungsabläufe. Die einmalige Angabe aller relevanten Kundendaten eines Interessenten für eine Unfallversicherung durch den Makler an die Ace-Hotline reiche aus.

Versicherungsschein und Versicherungsbedingungen kämen dann tagesaktuell per E-Mail an die Vermittler. Auch alle anderen administrativen Prozesse – von der Beitragsberechnung bis zur Prämienabbuchung – seien bei „Ace Mastercover“ automatisiert. Jeder Makler werde in dem System mit einer eigenen Policy-Nummer geführt, jeder Kunde mit einer Zertifikatsnummer. Nach deren einmaliger Einrichtung sei kein weiterer manueller Aufwand mehr notwendig.

### Courtageerhöhung auf bis zu 25 Prozent

Attraktiv sei das System für Makler jedoch keineswegs nur wegen der Verwaltungsvereinfachung, lockt Ace. Durch das feststehende Bedingungsnetzwerk mit standardisierten Beitragstarifen und Leistungsätzen erhöhe sich vielmehr gleichzeitig auch die Courtage auf bis zu 25 Prozent. Als nächsten Schritt plane die Ace nun eine rein online-basierte Lösung, bei der die Makler die Basisdaten direkt über das Internet eingeben können. Dadurch könne die Policierungszeit dann auf maximal 90

Sekunden gesenkt werden, behauptet das Unternehmen.

### Kommentar

Prozessautomatisierungen sind immer gut. Schließlich wuchert der Verwaltungsaufwand dank immer neuer Gesetzesvorgaben wie durch die ständigen Organisationsneuerungen der Versicherer für Makler immer heftiger. Schon das macht das Ace-Mastercover-Tool interessant. Höhere Courtagen durch neue Tarife, die zudem auch für die Kunden sehr attraktiv sind, klingen ebenfalls verlockend. Zugleich bleibt aber festzuhalten: Ein „Medienbruch“ stört, zumindest vorerst, bei der Ace-Offerte schon noch, denn alle notwendigen Antragsdaten für die Policierung werden zunächst per Telefon an die Ace-Hotline weiter- und erst dort in das System eingegeben. Zweifelsfragen lassen sich dadurch zwar in der direkten Kommunikation klären, eine zusätzliche Fehlerquelle birgt dieser Zwischenschritt jedoch ebenfalls. Vor allem aber: Das Problem mit den vielen unterschiedlichen Systemen, die von den Maklern vorgehalten werden müssen, weil jeder Versicherer sein eigenes anbietet, wird durch das wohl hauptsächlich zur Makler- und Kundengewinnung gedachte Tool natürlich nicht gelöst, sondern sogar noch vergrößert.

*Reinhold Müller*

### Kontakt

Ace European Group Limited,  
Direktion für Deutschland  
Lurgiallee 10 · 60439 Frankfurt/Main  
Tel. 069/7 56 13-0 · Fax 069/74 61 93  
info@ace-insurance.de  
www.ace-insurance.de