



Einzigartig in Deutschland

Die Bayerische hat einen neuen Unfalltarif: Unfallschäden werden wie in einer Haftpflichtversicherung reguliert. Das neue Tarifwerk ist mit dem höchsten Leistungsversprechen in Deutschland – einer Deckung von zehn Millionen Euro – ausgestattet. experten-netzwerk im Gespräch mit Martin Gräfer, Vorstandsvorsitzender der Komposittochter der Versicherungsgruppe die Bayerische.

Zum einen besteht ein erhebliches Bedürfnis auf Seiten der Makler, ihre Expertise in die Produktentwicklung mit einfließen zu lassen – das zeigt die überwältigende Resonanz und die vielen Anmeldungen. Zum anderen haben die Profis einen besonders guten Blick für Details und die Wünsche der Kunden. Alles in allem sind solche Workshops mit den Spezialisten ein Zukunftsmodell, wenn man Produkte anbieten will, die beim Vermittler und beim Kunden auch wirklich ankommen.

Welche Segmente der Produkte in Ihrer neuen Unfallwelt wurden dadurch signifikant geprägt?

Das ging durch alle Bereiche – von Transparenz und Verständlichkeit über Bedingungen bis hin zur Optimierung der Antragsprozesse und Aufnahme in Vergleichsportale. Insgesamt haben die Makler 149 Wünsche und Vorschläge entwickelt. Davon werden zwei Drittel so umgesetzt, ein Drittel ist noch in der Prüfungsphase.

Was macht Ihre neue Unfallversicherung in ihrer Form einzigartig und damit nicht vergleichbar?

Unsere Unfall Individual ist die einzige wirklich bezahlbare und sinnvolle Versicherung in Deutschland mit einer

Deckungssumme (richtig, Deckungssumme und nicht Versicherungssumme) von 10 Millionen Euro. Der Leistungseintritt ist bereits ab einem Prozent Invaliditätsgrad, die Versicherung leistet auch Schadenersatz. Und das zu Monatsbeiträgen ab 9,90 Euro. Diese Innovation ist perfekt für die verschiedensten Berufsgruppen. Zugleich sage ich auch: Das ist ein Angebot jenseits klassischer Vergleichsportale – eben individuell und für Beratungsspezialisten, die ihren Kunden eine maßgeschneiderte Lösung bieten wollen. Daneben bieten wir in unserer neuen Unfallwelt selbstverständlich eine klassische Einzelunfallversicherungen mit den Tarifbausteinen Smart, Komfort und Prestige an sowie die Multiprotect, die Rentenzahlungen leistet. Natürlich streben wir an, den Antragsprozess für den Makler so komfortabel und schnell wie möglich zu machen.

First Mover zu sein, ist immer Chance und Risiko gleichermaßen. Wo sehen Sie das größte Potential und den größten Vorteil für den Kunden?

Ich sehe nur Vorteile für den Makler und für den Kunden. Beide erhalten Versicherungslösungen jenseits der üblichen

Angebote, die es erlauben, die Bedürfnisse und finanzielle Leistungsfähigkeit viel zielgenauer als bisher abzubilden.

Herr Gräfer, wir bedanken uns für dieses interessante Gespräch.

Bild: © Martin Gräfer

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4941672/einzigartig-in-deutschland-2/>