

InterRisk stellt die Weichen neu

Nathalie Pappelbaum

Die InterRisk setzt auf tiefgreifende Veränderungen in Organisation, Produktentwicklung und Vertrieb. Mit einem umfassenden Transformationsprozess will der Versicherer seine Prozesse beschleunigen, digitalisieren und stärker auf die Bedürfnisse von Vertriebspartnern und Endkunden ausrichten.



Digitalisierung als Grundlage effizienter Abläufe

Ziel der Transformation ist es, Workflows robuster und gleichzeitig schneller zu gestalten. Dabei den Einsatz von Digitalisierung und künstlicher Intelligenz. Mit der Anbindung an vers.diagnose und der Einführung der digitalen Unterschrift werden konkrete Schritte unternommen, um die Zusammenarbeit mit Maklern zu vereinfachen.

Vorstandsvorsitzender Dr. Florian Sallmann betont den strategischen Anspruch: „Mit unserem

Transformationsprojekt setzen wir neue Maßstäbe. Es wird uns helfen, moderner, schneller und effizienter zu werden – zum Nutzen unserer Kunden, unserer Vertriebspartner und letztlich auch des Unternehmens selbst.“

Neue Produkte und strategische Weiterentwicklung bewährter Tarife

Die InterRisk verfolgt eine klare Marktstrategie: Als Vollsortimenter im Komposit- und Lebensversicherungsbereich setzt das Unternehmen auf kontinuierliche Produktoptimierung sowie gezielte Neuentwicklungen:

- Fondsrente: Die fondsgebundene Rentenversicherung wurde grundlegend modernisiert. Während Makler weiterhin das Produkt Iris nutzen, wurde für Honorarberater die neue Lösung myIndex next eingeführt. Dank verbesserter Kostenstruktur gilt es als Preis-Leistungs-Sieger.
- Risikolebensversicherung: Die Neuauflage bietet erweiterte Untersuchungsgrenzen, einen auf 12 Monate verlängerten Zeitraum für Immobilienfinanzierungen, eine erhöhte Versicherungssumme von bis zu 600.000#Euro sowie ein angehobenes Höchsteintrittsalter von 50 Jahren für Immobiliendarlehen. Der bisherige Zuschlag für Motorradfahrer entfällt künftig.
- Sterbegeldversicherung: Die maximale Versicherungssumme steigt auf 20.000 Euro, bei einer nun nur noch zwölfmonatigen Wartezeit.
- Berufsunfähigkeitsversicherung: Die Schüler-BU, die bereits vor dem Abitur abgeschlossen werden kann, stößt auf hohe Nachfrage. In Österreich wurde ein neuer BU-Tarif mit marktführenden Bedingungen eingeführt.

Vertrieb: Stärkere Präsenz und strategische Partnerauswahl

Die InterRisk verstärkt den persönlichen Vertrieb: Der Außendienst wurde personell verdoppelt und in vier Regionen (Nordwest, Nordost, Südwest, Südost inkl. Österreich) neu strukturiert. Zentrale Ansprechpartner vor Ort sollen die Betreuung der Makler intensivieren.

Zudem setzt das Unternehmen auf eine strategische Segmentierung der Vertriebspartner: Aus über 13.000 analysierten Maklerverbindungen wurden Schlüsselkunden identifiziert, die künftig besonders eng betreut werden. Ziel ist eine langfristige, profitable Zusammenarbeit.

Tarif-Updates und stärkere Markenpräsenz angestrebt

Für 2026 plant die InterRisk ein umfassendes Tarif-Update im Kompositbereich (Hausrat, Haftpflicht, Wohngebäude). Diese Produkte sollen künftig modular aufgebaut sein, um verschiedenen Zielgruppen und Vertriebskanälen gerecht zu werden.

Parallel dazu soll die Markenbekanntheit ausgebaut werden – insbesondere durch Online-Kampagnen, die auch Endverbraucher ansprechen. Damit will das Unternehmen die Arbeit der Makler zusätzlich unterstützen.

Positioniert für die Zukunft

Die InterRisk verfolgt eine klare Strategie: Digitalisierung, Produktqualität und persönliche Nähe im Vertrieb werden als zentrale Erfolgsfaktoren betrachtet. Die gezielte Weiterentwicklung des Angebots und der Ausbau der Maklerbetreuung zeigen ein starkes Bekenntnis zur Vermittlerorientierung. Die zahlreichen Auszeichnungen, etwa durch Morgen & Morgen oder AssCompact, unterstreichen die Leistungsfähigkeit des Versicherers im Markt.

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4946766/InterRisk-treibt-Transformation-voran/>