



InterRisk: Auf dem Wege zum Top-Player

Die InterRisk Versicherungen, Allrounder im Komposit- und Lebensbereich, sind auf dem Wege zum Top-Player in der Versicherungswirtschaft. Im Rahmen der diesjährigen DKM stellte das Unternehmen die Transformations- und Marktstrategie für die kommende Zeit vor, berichtete über Produktneuerungen und die fokussierte Neuausrichtung des Vertriebes. Die Marschrichtung für die nahe Zukunft ist konsequent festgelegt.

Hoher Qualitätsanspruch, innovative Produkte, Weiterentwicklung bewährter Lösungen

Die InterRisk bekennt sich zu hochwertigen Produkten und damit zu den besten Lösungen für Kunden und Vermittler. Mit ihrer überzeugenden Marktstrategie, dem umfassenden Angebot, innovativen Neuerungen und der Weiterentwicklung bewährter Lösungen sichert sie sich ein profitables Wachstum.

Hier einige Beispiele: Bereits vor einiger Zeit brachte die InterRisk eine verbraucherfreundliche Berufsunfähigkeitsversicherung für Schüler auf den Markt. Der Versicherungseintritt vor dem Abitur sichert den Betroffenen den äußerst günstigen Schüler-Tarif für das gesamte Berufsleben. Die Neuentwicklung unter Beibehaltung aller attraktiven Features fand im Markt große Aufmerksamkeit. In Österreich führte das Unternehmen vor wenigen Wochen einen neuen BU-Tarif ein, der mit

seinem Top-Bedingungswerk die InterRisk an die Spitze des Marktangebots katapultierte.

Aktuell auf den Markt gebracht wurde die stark verbesserte und neu kalkulierte Risikolebensversicherung. Der Schwerpunkt der Optimierungen liegt im Immobiliensektor. Die Immosumme wurde auf 600.000 Euro erhöht, der Immobilienerwerb auf zwölf Monate ausgeweitet, das Höchstalter für einen Immoantrag auf 50 Jahre erhöht. In den neuen Bedingungen gibt es keinen Motorradfahrer-Zuschlag mehr. In der Sterbegeldversicherung wurde die Höchstversicherungssumme auf 20.000 Euro erhöht, die Wartezeit auf zwölf Monate verlängert.

Die InterRisk und ihre innovativen Produkte erhalten von den Rating-Agenturen immer wieder Spitzenbewertungen. Morgen & Morgen verlieh ihr im Lebensversicherungs-Unternehmensrating fünf Sterne. Die Unfallversicherung mit ihren über 50 Assistance-Leistungen hat aktuell wieder höchste Anerkennung der Vermittler gefunden: AssCompact und jetzt während der DKM procontra zeichneten die InterRisk erneut als „Maklers Liebling“ aus.

Im kommenden Jahr wird das Unternehmen die Sachversicherungen Hausrat, Haftpflicht und Wohngebäude einem Tarif-Update unterziehen. Die Produkte werden zukünftig stärker modularisiert, um sie dem Markt in unterschiedlichen Varianten und für verschiedenste Kanäle zur Verfügung zu stellen. So werden die vielfältigen Anforderungen und Wünsche adäquat bedient. Geplant ist auch die Einführung eines neuen Sterbegeldtarifs.

Die Marketingstrategie verfolgt das Ziel, die anerkannte Marke InterRisk im Maklermarkt weiter zu stärken. Dazu soll auch die Bekanntheit beim Endverbraucher erhöht werden, um damit die Vertriebspartner in der Kundenberatung weiter zu unterstützen. Direkt-Kampagnen für bestimmte Zielgruppen werden besonders in den Online-Medien gelauncht.

Ausbau des Vertriebes, Partnersegmentierung, Telefonservice

Um dem wachsenden Geschäftsvolumen zu entsprechen, hat die InterRisk die Personalkapazität ihres Vertriebs verdoppelt. In den vier Vertriebsgebieten Nordwest, Nordost, Südwest und Südost (einschließlich Österreich) steht den Vertriebspartnern nun ein Ansprechpartner direkt zur Verfügung. Ein neuer Teamleiter wurde bestimmt, um die Organisation permanent zu begleiten, ihre Effizienz sicherzustellen und einen weiteren Ausbau vorzubereiten.

Um die Servicierung der Vertriebspartner weiter zu optimieren, hat die InterRisk in Zusammenarbeit mit einer erfahrenen Strategieberatung eine umfassende Maklersegmentierung erarbeitet. Dies ermöglicht eine noch individuellere Betreuung unter Berücksichtigung der spezifischen Bedarfssituationen und der angebotenen Lösungskompetenz der InterRisk. Es erfolgt zukünftig eine stärkere Fokussierung auf strategisch wichtige Partner, um die Betreuung in diesem Segment noch mehr zu intensivieren. Darüber hinaus unterstützt das Unternehmen seine Partner in breitgefächelter Weise: Die Maklerbetreuer verhelfen ihnen zu mehr Kundenzugängen und damit zu mehr Geschäft, liefern ihnen Vertriebsimpulse und unterstützen sie in der Optimierung ihres Betriebs.

Die telefonische Erreichbarkeit hat für die InterRisk einen hohen Stellenwert. Spätestens nach dem dritten Klingelzeichen haben Anrufer einen kompetenten Ansprechpartner des Hauses am Apparat. Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind in allen angebotenen Sparten fachlich geschult und können verbindliche Auskünfte

erteilen, um die meisten Fragen fallabschließend zu klären. Der qualifizierte Telefonservice wird von den Vertriebspartnern sehr geschätzt.

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4946918/InterRisk-Auf-dem-Wege-zum-Top-Player/>