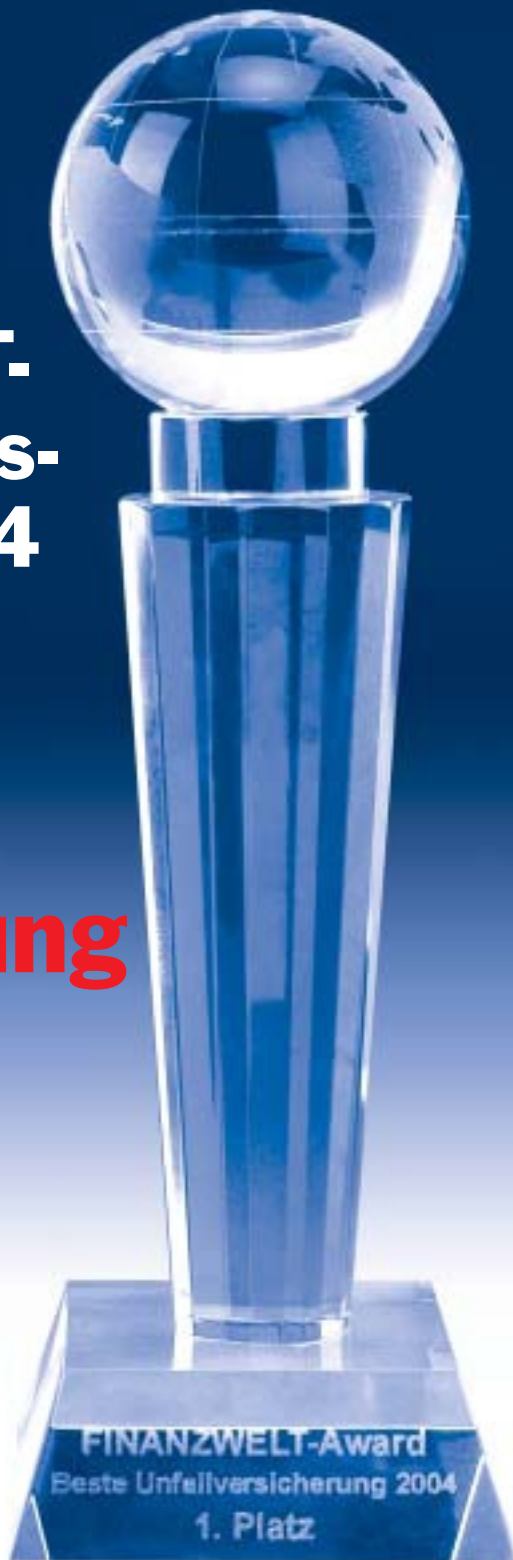


FINANZWELT

Das Fachmagazin für Finanzdienstleister – Fakten und Ideen für Ihren Erfolg

FINANZWELT- Versicherungs- AWARD 2004

Die beste Unfall- versicherung



Sonderdruck für InterRisk

- Erneut Platz 1 für

InterRisk
VERSICHERUNGS-AG



- Interview mit dem Vorstandsvorsitzenden Dieter Fröhlich auf Seite 3



FINANZWELT-Versicherungs-AWARD 2004

Die beste Unfallversicherung

Am 16. September 2004 wurde im Rahmen der FINANZWELT-Vertriebstage in Hohenroda/Hessen der Versicherungs-AWARD für die besten Unfallversicherungen und die besten Deckungskonzepte der Sparte verliehen.

Ausgezeichnet wurden Tarife, deren Versicherungsbedingungen aus Verbrauchersicht auf dem höchstem Niveau liegen, das derzeit in dieser Sparte in Deutschland erhältlich ist.

Die Preisträger sind:

1. **InterRisk Versicherungs-AG**
(www.interrisk.de),
Tarif i-MAX
2. **Aspecta Versicherung AG**
(www.aspecta.com),
Tarif UP - Under Protection
3. **Baden-Badener Versicherung AG**
(www.baden-badener.de),
Tarif TOP

> Erstmals Deckungskonzepte ausgezeichnet

Neu ist die gesonderte Wertung der Dec-

Die Preisträger der Kategorie Deckungskonzepte sind:

1. **maxPool Servicegesellschaft für Finanzdienstler mbH**
(www.maxpool.de),
Tarif MAX 2000
2. **Domcura AG**
(www.domcura.de),
Tarif 2003
3. **Konzept und Marketing GmbH**
(www.k-m.info),
Tarif U4-Konzept Millennium

kungskonzepte mit ebenfalls drei Preisträgern. Damit werde dem Umstand Rechnung getragen, dass Makler, Pools und Servicegesellschaften für den Vertrieb durch ihre angeschlossenen Makler und/oder Mehrfachagenten teilweise erstklassige Lösungen mit Versicherern ausgehandelt hätten, so die Jury.

> Schwächen nicht tolerierbar

Von der Jury wurden nicht einzelne Highlights, sondern jeweils die gesamten Versicherungsbedingungen untersucht. Eine Chance für einen Platz auf dem Treppchen hatten nur Angebote, die sich in keinem Leistungsbereich wesentliche Schwächen leisten.

Von den für den Award gemeldeten Tarifen blieben schon nach Überprüfung einiger K.O.-Kriterien nur wenige für die engere Wahl übrig. Zu den K.O.-Kriterien gehörten insbesondere verbraucherfreundliche Definitionen des Unfallbegriffs, die über die Qualität der vom Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V. (GDV) empfohlenen Musterbedingungen hinausgehen.

Bei den übrig gebliebenen Tarifen wur-

Qualitätsbewusstsein bei Maklern am größten

Ob das Haftungsrisiko ausschlaggebend ist, wollten die Juroren nicht beurteilen. Fest stehe allerdings, dass Versicherungsmakler und Mehrfachagenten die leistungsstärksten Tarife vermittelten. Das sähe man daran, dass alle drei ersten Plätze des Versicherungs-Awards an Versicherungsgesellschaften gingen, die ihre Produkte überwiegend über diesen Vertriebsweg absetzen. Nur in diesem Teil des Marktes finde ein ernstzunehmender Bedingungs Wettbewerb statt.

Für den Versicherungs-Award haben sich insbesondere kleine und mittlere Versicherer, die meisten mit Makler-Vertrieb, beworben. "Die ganz Großen der Branche entwickeln wenig Ehrgeiz, sich auf diese Qualitätskonkurrenz einzulassen. Die wenigsten haben ihre Unfalltarife zur Prüfung vorgelegt", sagte die Jury bei der Preisverleihung.

Bereits vor zwei Jahren haben FINANZWELT-Redaktion und Jury die Hoffnung geäußert, der Award möge das Qualitätsbewusstsein in der Branche fördern. Das war mit der Hoffnung verbunden worden, dass die Produktentwickler in Zukunft mehr den Verbrauchernutzen in den Vordergrund stellen und auf Mogelpackungen verzichten und insbesondere jene Leistungsausschlüsse verschwinden, die jetzt noch bei schweren Invaliditätsfällen die Versicherten "im Regen stehen" lassen.

Dietmar Willwert, Vorstand Vertrieb und Marketing InterRisk Versicherungen, bei der Preisverleihung.



den zahlreiche weitere wichtige Leistungsaussagen untersucht und schließlich das Gesamtbild beurteilt.

> Qualität ist entscheidend

Die Qualität von Unfallversicherungen sei deshalb so ernst, weil sie über finanzielle Existenzen entscheide. Ein einziges aus Verbrauchersicht ungünstiges Wort in den Versicherungsbedingungen könne den erhofften Anspruch auf die Versicherungsleistung zunichte machen, so die Jury.

Besonders bitter sei es für "verunfallte" Kunden im Nachhinein zu erfahren, dass ein anderer Versicherer nach seinen Bedingungen die volle Entschädigung geleistet hätte, während sich der eigene Vertragspartner mit Hinweis auf seine Klauseln aus der Affäre ziehen kann. Immerhin könne es dabei um einige hunderttausend Euro gehen, was den Erhalt der finanziellen Unabhängigkeit oder Sozialhilfe bedeuten könne.

> Weg mit den "Light"-Tarifen!

Sehr kritisch sieht die Jury des Awards weiterhin, wie die Branche den Versicherungsschutz in verschiedenen Leistungsstufen anbietet. Bezeichnungen wie "Basis, Komfort und Luxus" täuschten die Verbraucher, denn häufig fehlten in der "Basis"-Tarifstufe elementar wichtige Klauseln, die nur zusammen mit überflüssigem Schnickschnack in der "Luxus"-Variante gekauft werden könnten. Die Juroren appellierten an die Produktmanager der Assekuranz, Tarife zu streichen, die gefährliche Leistungslücken enthalten. Bei Angeboten für preissensible Kunden sollte statt dessen lieber bei nicht existenzwichtigen Leis-

Herzlichen Glückwunsch! Die InterRisk hat den FINANZWELT-Versicherungs-AWARD 2004 erneut gewonnen. Wie haben Sie das geschafft?

Das ist das Ergebnis unseres Anspruches, in den wichtigsten der von uns angebotenen Privatsparten marktführende Bedingungen anzubieten und der sich daraus ergebenden Notwendigkeit, beständig umfassende Marktbeobachtungen anzustellen. Der von uns erstellte Leistungsvergleich für die Unfallversicherung beleuchtet die derzeit 14 besten Bedingungswerke nach 198 Kriterien auf Basis der aktuellen Musterbedingungen des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft (AUB 99 des GDV). Alle Bedingungen wurden dabei auf 182 mögliche Leistungsverbesserungen und 16 Leistungseinschränkungen gegenüber den Musterbedingungen untersucht.

Gibt es denn tatsächlich Einschränkungen bei den von Ihnen untersuchten Bedingungen?

Ja, erstaunlicherweise befand sich unter den untersuchten besten Bedingungswerken unserer Mitbewerber kein einziges Produkt, das nicht mindestens in einem Punkt negativ von den Musterbedingungen abweicht. In einem Fall fanden wir sogar 13 Einschränkungen! Als einziger Versicherer können wir daher in unseren Bedingungen eine Leistungsgarantie gegenüber den GDV-Musterbedingungen abgeben, was ein wichtiges Alleinstellungsmerkmal bedeutet. Unsere Makler wissen es schon aus Haftungsgründen sehr zu schätzen, dass sich damit im Ernstfall keine Lücken gegenüber den Standardbedingungen auftun können.

Wie schneiden nun aber die Bedingungen der InterRisk im Detail ab und wie können sich Ihre Vertriebspartner davon überzeugen?

Den vollständigen Mitbewerbervergleich stellen wir unseren Vertriebspartnern im Internet zum Download zur Verfügung. In übersichtlicher Form kann man sich leicht davon überzeugen, dass unser Sieger-Produkt "i-MAX" zu 146 Detailpunkten die beste Lösung bietet, während das nächstbeste Mitbewerberprodukt gerade einmal auf 52 Bestleistungen kommt. Selbst unser zweitstärkstes Bedingungswerk "XXL" weist dagegen 110 Bestleistungen auf.

Können Sie zum Abschluss noch ein paar Highlights nennen?

Da ist z.B. die Fristverlängerung für den Invaliditätseintritt von einem auf zwei Jahre sowie zur Invaliditätsfeststellung und -anmeldung von 15 Monaten auf 3 Jahre. Auch die beitragsfreien Leistungen sind außergewöhnlich umfangreich. So sind bei i-MAX unter anderem € 50.000 für Bergungskosten und kosmetische Operationen sowie € 20.000 für Kur- und Reha-Maßnahmen sowie für behinderungsbedingte Kosten versichert. Weitere Besonderheiten des i-MAX-Konzeptes sind die beitragsfreie Mitversicherung ungeborener Kinder bei Unfall der werdenden Mutter oder die zeitliche Ausdehnung des Begriffes der Plötzlichkeit des Unfallereignisses auf bis zu 7 Tage.



Interview mit Dieter Fröhlich, Vorstandsvorsitzender InterRisk Versicherungen

tungen wie dem Krankenhaustagegeld gespart werden.

Soweit mehrere Tarife parallel angeboten werden, bestehe außerdem die Gefahr, dass mit den Leistungen der besten Variante geworben wird, der Vertrieb aber eine leistungsschwächere Tarifstufe verkauft, warnt die Jury. Versicherungsmakler müssten in solchen Fällen aller-

dings mit Schadenersatz-Forderungen ihrer Kunden rechnen.

> Die Botschaft ist nicht angekommen

"Bei denen, die eigentlich angesprochen waren, ist diese Botschaft noch nicht angekommen", hieß es dazu bei der Preisverleihung. Bewegt hätten sich dagegen jene Versicherer, die in der Vergangenheit bereits durch leistungsstarke Tarife aufgefallen seien. Einige von denen haben in den letzten Monaten ihre Angebote weiter verbessert. Dazu gehören auch die Preisträger Aspecta, Baden-Badener und InterRisk, die alle in diesem Jahr das bisher schon hohe Niveau ihrer Spitzentarife weiter erhöht haben.

Die FINANZWELT sieht das als Beweis dafür an, dass ihr Award als Herausforderung ernst genommen wird und dem Qualitätswettbewerb tatsächlich dienlich ist. ■

Claus-Peter Meyer

Unabhängige Jury

Diese Urteile hat eine unabhängige Jury gefällt. Ihr gehörten an:

- André Salau, Versicherungsberater und Vorstand der Verbraucherberatungsstelle für Versicherungen e.V. (www.vbfv.de)
- Hans-Ludger Sandkühler, Versicherungsmakler und Vorsitzender des ivm - Institut der Versicherungsmakler e.V. (www.ivm-web.de)
- Dorothee Schöneich, Herausgeberin der FINANZWELT (www.finanzwelt.de)
- Claus-Peter Meyer, freier Journalist und Chefredakteur des VersicherungsJournals (www.versicherungsjournal.de)

Die Entscheidungen der Jury fielen einstimmig. Bei den Deckungskonzepten hat sich Hans-Ludger Sandkühler aus grundsätzlichen Erwägungen enthalten. Es sei aus Maklersicht nicht zu begrüßen, dass das Geschäft zunehmend von den Direktanbindungen an die Versicherer hin zu den Pools verlagert werde, denn manche dieser Unternehmen seien für Makler keine seriösen Partner, wie die bereits erlebten zahlreichen Pleiten gezeigt hätten, so Sandkühler.



Heute ist
® **Dynamex** Tag.



Die Dynamex Unfall-Rente ist auch mit dem **preisgekröntem** i-MAX-Unfall-Konzept abschließbar.
(i-MAX Unfallversicherung „Gewinner des FINANZWELT-Awards 2004“)

Dynamex ist die weltweit erste und einzige voll-dynamisierte Unfall-Rente, eine neue Dimension der klassischen Unfall-Rente.

Und wenn Sie gerade so schön schweben, sollten Sie gleich oben bleiben. **Dynamex³⁺** ist auch noch ganz einfach zu verstehen und genau so einfach zu erklären.

Macht Sie das nicht auch dynamisch?

+++ Eine jährliche automatische Erhöhung des monatlichen Rentenanspruchs vor und nach dem Unfall
+++ eine gleichbleibende Beitragshöhe bei stetigem Anstieg des Leistungsanspruchs
+++ ein jährlich 3%-iger Inflationsausgleich
+++ eine Grundrente bereits ab 25 % Invaliditätsgrad, eine zusätzliche Toprente ab 75 % Invaliditätsgrad, jeweils bis zum Alter von 65 Jahren
+++ der volle Anspruch auf die Hauptrente schon ab einem Invaliditätsgrad von 50 % – lebenslang ansteigend **+++**

NEU +++ Hauptrente bei unfallbedingter Pflegebedürftigkeit ab Pflegestufe I (bei XXL und i-MAX Konzept) **+++** Top-Rente bei unfallbedingter Pflegebedürftigkeit ab Pflegestufe II (bei i-MAX Konzept).

Weiterführende Informationen zur Dynamex-Unfall-Rente:

Im Internet:

www.dynamex.de

Per Telefon:

06 11 - 27 87 - 381 oder -382