

INTERVIEW

Joachim Rahn im Interview: „Der klassische Unfalltarif, der nur zahlt, ist passé“



Melanie Freund-Reupert, Geschäftsführerin ASCORE Analyse im Gespräch mit Joachim Rahn, Leiter Maklervertrieb der Münchener Verein Allgemeine Versicherungs-AG zu dem Thema warum zeitgemäßer Unfallschutz heute deutlich mehr leisten muss als nur zu zahlen

Die Anzahl der Produkthanbieter ist in der privaten Unfallversicherung enorm. Was unterscheidet Ihr Produkt, aber auch die Marke Münchener Verein von denen Ihrer Mitbewerber?

JOACHIM RAHN: Wir sind im privaten KV-Zusatzgeschäft sehr erfolgreich. Die Erfolgskriterien dafür haben wir auf unseren neuen Unfallschutz übertragen: Es geht einerseits um ein Produktkonzept, welches für jeden Bedarf und Geldbeutel eine passgenaue Lösung bietet. Andererseits kann der Vermittler durch schnelle und schlanke Antragsprozesse ohne Unterschrift und ohne Gesundheitsprüfung unkompliziert die „Vertriebs-PS auf die Straße bringen“. Bis 100.000 Euro Invaliditätssumme und 1.000 Euro Monatsrente haben wir im Unfall-Standardgeschäft somit ein unschlagbares Gesamtangebot.

Welche Entwicklungen prägen aus Ihrer Sicht derzeit die Produktlandschaft in der Unfallversicherung?

JOACHIM RAHN: Der klassische Unfallversicherungstarif, der bei einem Unfall einfach nur zahlt, ist passé. Ein modernes Unfallprodukt muss ganz praktische Hilfestellungen im Fall der Fälle bieten.

Was war der zentrale Gedanke bei der Entwicklung der neuen Unfallversicherung und welche Kundenbedürfnisse standen dabei im Vordergrund? Worauf können sich die Kunden besonders freuen?

JOACHIM RAHN: Wir wollen eine Unfallversicherung bieten, die mehr als eine Unfallversicherung ist. Durch vielfältige Reha- und Assistenzleistungen erlebt unser Kunde, dass sein Unfallversicherungsschutz ganz konkret für ihn da ist. Zudem haben wir gerade für unsere Kernzielgruppe Handwerk, die ganz besonders einen guten Unfallschutz benötigt, die Absicherung mit passgenauen Zusatzbausteinen erweitert und damit noch attraktiver gemacht.

Wenn Sie auf die nächsten fünf Jahre blicken – welche Markt- oder Produktrends erwarten Sie für die Unfallversicherung generell?

JOACHIM RAHN: Ich gehe davon aus, dass es insbesondere zwei Entwicklungen gibt: Erstens werden verstärkt Unfallversicherungsprodukte für spezielle Zielgruppen auf den Markt kommen und zweitens wird der Trend weitergehen, dass eine Unfallversicherung mehr als reine Geldleistungen bietet. ●



Melanie Freund-Reupert
Geschäftsführerin
ASCORE Analyse