

Pressemitteilung

InterRisk: Transformation, Produktinnovationen, Ausbau des Vertriebes

Dortmund, 28. Oktober 2025. Die InterRisk Versicherungen, Tochter der Vienna Insurance Group, haben einen tiefgreifenden Transformationsprozess angestoßen. Für das Unternehmen und seine 10.000 Vertriebspartner stehen Customer Experience, Workflow und Performance permanent im Fokus. Das Ziel ist ein beschleunigter Workflow unter Nutzung ausgereifter Branchenstandards und Normen. Digitalisierung und künstliche Intelligenz sind die Hebel, um die Prozesse schneller und zugleich robuster zu gestalten. Mit der Integration von vers.diagnose und der Einführung der digitalen Unterschrift unternimmt die InterRisk weitere Schritte, um die Zusammenarbeit mit den Vermittlern zu vereinfachen und zu beschleunigen. **Vorstandsvorsitzender Dr. Florian Sallmann** stellt hierzu fest: *„Mit unserem Transformationsprojekt setzen wir neue Maßstäbe. Es wird uns mit erfolgreichem Abschluss helfen, moderner, schneller und effizienter in allen Abläufen zu werden – zum Nutzen unserer Kunden und Vertriebspartner, aber auch zu unserem eigenen Vorteil.“*

Marktstrategie, Entwicklung neuer Produkte, Ausbau bewährter Lösungen

Die InterRisk ist ein Vollsortimenter im Komposit- und Lebensbereich. Sie bekennt sich zu den besten Lösungen für Kunden und Vermittler und damit zu hochwertigen Produkten mit Top-Leistungen für die Makler. Auf diese Weise sichert sie sich ein profitables Wachstum. Dies bedeutet zugleich eine laufende Optimierung der Produkte. Die vom Unternehmen angebotene attraktive Fondsrente wurde einer grundlegenden Überarbeitung unterzogen und steht jetzt in optimierter Form den Kunden zur Gestaltung ihres Vermögensaufbaus und ihrer Altersvorsorge zur Verfügung. Während für Makler das Produkt Iris weiter angeboten wird, wurde das für Honorarberater entwickelte Produkt myIndex neu gestaltet. Als echte Neuentwicklung trägt es den Namen myIndex next. Die Kosten wurden zu einem Top-Niveau verbessert, so dass das neue Produkt zu einem Preis-/Leistungssieger wird.

Mit neuen Features ausgestattet und neu kalkuliert wurde die Risikolebensversicherung, die in optimierter Form in Kürze an den Start gehen wird. Die Untersuchungsgrenzen wurden erweitert, der Immobilienerwerb wurde auf 12 Monate ausgeweitet, die Immosumme auf 600.000 Euro erhöht, das Höchsteintrittsalter für einen Immoantrag auf 50 Jahre erhöht, der Motorradfahrer-Zuschlag entfällt zukünftig. In der Sterbegeldversicherung wurde die Höchstversicherungssumme auf 20.000 Euro erhöht, die Wartezeit auf zwölf Monate verlängert.

In der Berufsunfähigkeitsversicherung hat die InterRisk bereits vor einiger Zeit eine Schüler-BU auf den Markt gebracht, die auf großes Interesse stößt. Der Versicherungseintritt vor dem Abitur sichert den Betreffenden den ausgesprochen günstigen Schüler-Tarif für das ganze Berufsleben. In Österreich hat die InterRisk aktuell einen neuen BU-Tarif eingeführt, der mit seinen kundenfreundlichen Bedingungen an der Spitze des Marktangebots liegt.

Die InterRisk erhält immer wieder Top-Auszeichnungen für das Unternehmen und seine Produkte. Ganz aktuell hat ihr die Rating-Agentur Morgen & Morgen fünf Sterne im Lebensversicherung-Unternehmensrating verliehen. Stets aufs Neue ausgezeichnet wird die Unfallversicherung, nicht zuletzt wegen ihrer über 50 Assistance-Leistungen. In der jüngsten AssCompact-Untersuchung erringt die Unfallversicherung der InterRisk erneut den Spitzenplatz in der Maklergunst.

Die InterRisk wird auch in Zukunft nicht stehen bleiben. Im kommenden Jahr werden die Sachversicherungen Hausrat, Haftpflicht und Wohngebäude einem Tarif-Update unterzogen. Um auf die vielfältigen Anforderungen und Wünsche im Markt adäquat reagieren zu können, werden die Produkte zukünftig stärker modularisiert. So stehen sie in unterschiedlichen Varianten und für verschiedenste Kanäle zur Verfügung.

Aufgabe des Marketings wird es sein, die anerkannte Marke InterRisk im Maklermarkt weiter zu stärken. Künftig soll die Bekanntheit auch bei Endverbraucher erhöht werden, was dem Makler in seiner Arbeit helfen wird. Dazu werden Direkt-Kampagnen für bestimmte Zielgruppen, besonders in den Online-Medien, gelauncht.

Vertrieb als Motor des Geschäftserfolgs: Ausbau, Partnersegmentierung, Service

Die InterRisk verbindet technologische Stärke und innovative Lösungen mit persönlicher Nähe in der Pflege der Beziehungen. Diese Kombination aus Effizienz und Empathie stellt die Basis des Vertriebs Erfolges dar. Aus diesem Grunde ist in der Vergangenheit die Entscheidung getroffen worden, den Außendienst nicht nur virtuell, sondern direkt vor Ort in Gestalt von Maklerbetreuern einzusetzen.

Die InterRisk hat es sich zur Daueraufgabe gestellt, ihren Maklervertrieb laufend zu optimieren. Neben diversen Einzelmaßnahmen ist aktuell ein entscheidender Schritt vollzogen worden: Der Außendienst wurde in der Personalkapazität verdoppelt und neu strukturiert. In den vier Vertriebsgebieten Nordwest, Nordost, Südwest und Südost (einschließlich Österreich) steht den Vertriebspartnern nun ein zentraler Ansprechpartner direkt zur Verfügung. Ein neuer Teamleiter wurde bestimmt, um die Organisation permanent zu begleiten, ihre Effizienz sicherzustellen und einen weiteren Ausbau vorzubereiten.

Um ihre Partner noch besser kennenzulernen sowie individuell und optimal zu servizieren, hat die InterRisk zusammen mit einer erfahrenen Strategieberatung eine umfassende Maklersegmentierung erarbeitet. Vertriebspartner, zu denen das Unternehmen ein vertrauensvolles Verhältnis aufgebaut hat und die für das Geschäft maßgeblich sind, sollen zukünftig deutlich stärker und persönlich begleitet werden. In dieser langfristig angelegten strategischen Zusammenarbeit steht die Profitabilität für beide Seiten im Fokus. 13.000 Maklerverbindungen wurden analysiert und nachfolgend kategorisiert. Die InterRisk konzentriert sich in der Zusammenarbeit zukünftig verstärkt auf die strategisch wichtigen Partner. Die erfolgreichen Maklerbetreuer des Versicherers verhelfen ihren Partnern zu mehr Kundenzugängen, mehr Geschäft, liefern Vertriebsimpulse und unterstützen sie in der Optimierung ihres Betriebs.

Die telefonische Erreichbarkeit hat für die InterRisk einen sehr hohen Stellenwert. Spätestens nach dem dritten Klingelzeichen haben die Vermittler einen kompetenten Ansprechpartner am Telefon. Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind in allen angebotenen Sparten fachlich geschult und können verbindliche Auskünfte erteilen. So können die meisten Fragen fallabschließend geklärt werden. Der Telefonservice der InterRisk hat USP-Qualität, das Feedback ist sehr positiv.

Über die Vienna Insurance Group und die InterRisk

Die InterRisk gehört zur Vienna Insurance Group (VIG). Die VIG mit Sitz in Wien ist die führende Versicherungsgruppe in der Gesamtregion Zentral- und Osteuropa (CEE). Mehr als 50 Versicherungsgesellschaften und Pensionskassen in 30 Ländern bilden eine Gruppe mit lange Tradition, starken Marken und hoher Kundennähe. Rund 30.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter kümmern sich um die Bedürfnisse von rund 33 Millionen Kunden. Die VIG-Gruppe weist ein „A+“-Rating mit positivem Ausblick der internationalen Ratingagentur Standard & Poor's aus.

Die Angebotspalette der InterRisk umfasst Lebens-, Unfall-, Sach- und Haftpflichtversicherungen für Privatkunden. Rund 150 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter betreuen ein Beitragsvolumen von über 250 Mio. Euro. Als reiner Maklerversicherer arbeitet die InterRisk mit über 10.000 Vertriebspartnern erfolgreich zusammen.



InterRisk Versicherungen
Carl-Bosch-Straße 5 D-65203 Wiesbaden
Presse- und Öffentlichkeitsarbeit
Dr. Hans-Jürgen Danzmann
Tel. +497761/2710 Mobil +49172/7664882
hj.danzmann@outlook.de www.interrisk.de