

Zum 01.02.2025 hat Dr. Florian Sallmann den Vorstandsvorsitz bei der InterRisk übernommen. Zur Jahreswende war er zu Gast in der finanzwelt-Redaktion. Dreh- und Angelpunkt war die Frage, wohin sich die Gesellschaft künftig entwickeln wird. Insofern spielte die Motivlage Sallmanns eine entscheidende Rolle. Wie möchte er die InterRisk aufstellen, welche Teilbereiche gilt es zu stärken? Darüber hinaus ging er auch auf jene Produkte ein, die aktuell verstärkt im Fokus der Gesellschaft stehen.

finanzwelt: Herr Dr. Sallmann, Sie übernehmen den Vorstandsvorsitz bei der InterRisk. Welche Gründe haben letztlich den Ausschlag gegeben?

Dr. Florian Sallmann: Es gibt nicht den einen Grund, vielmehr ist es ein Bündel an Argumenten, die mich überzeugt haben.

Dr. Sallmann: Die InterRisk ist wie eine Perle, leicht verstaubt, die man etwas polieren muss und deren Wert von vielen erkannt wird. Fälschlicherweise, denn wir verfügen über alles, was eine Versicherungsgesellschaft auszeichnet. Die Menschen und das Miteinander stimmen, die InterRisk hat eine attraktive Produktpalette und das Unternehmen ist bei vielen Maklern seit jeher bekannt. Gleichwohl sollten wir an unserer Außenwirkung arbeiten – wir müssen unser Licht wahrlich nicht unter den Scheffel stellen. Hier gilt es anzusetzen, um den Aktionsradius zu erweitern und den Bekanntheitsgrad im Gesamtmarkt zu erhöhen.

finanzwelt: Bleiben wir einen Augenblick noch bei Ihrem Unternehmensslogan „Einfach herausragend – herausragend einfach“. Was darf man darunter verstehen?

Ziel ist, die Bekanntheit der Marke zu steigern

Nach beruflich erfolgreichen Stationen bei anderen Gesellschaften bietet sich mir nun die Möglichkeit, die InterRisk Versicherungen als Vorstandsvorsitzender in eine neue Ära zu führen. Ich kann und werde mein Know-how, mein über Jahre gewachsenes Netzwerk und alle meine Erfahrungen nutzen, um die Gesellschaft voranzubringen. Potenziale heben, Synergien erzeugen, um die Zukunft aktiv und erfolgreich zu gestalten. Natürlich baue ich dabei auf einem grundsoliden Fundament auf.

finanzwelt: Das führt wahrscheinlich zu den weiteren Aspekten, die Sie bei der InterRisk nachhaltig überzeugt haben.

Dr. Sallmann: In der Tat. Die InterRisk Versicherungs-AG und InterRisk Lebensversicherungs-AG gehören zur börsennotierten Vienna Insurance Group, eine der führenden Versicherungsgruppen in CEE. Die Wurzeln der Vienna Insurance Group reichen weit bis in die Anfänge des 19. Jahrhunderts zurück. Das Unternehmen verfügt über eine große finanzielle Stärke und exzellente Bonität. Speziell die letztgenannten Aspekte sind für Versicherungsgesellschaften, aber auch für die Versicherer, in einem durchaus ambitionierten Marktumfeld von höchster Bedeutung. Insofern sind wir als InterRisk bei unserer Muttergesellschaft gut aufgehoben. Doch auch die InterRisk selbst ist bekanntlich kein Newcomer, sondern blickt hierzulande auf eine langjährige Erfahrung als reiner Maklerversicherer zurück.

finanzwelt: Ein interessanter Punkt. Wie verorten Sie Ihr Haus im deutschen Markt? Man hat sie vielleicht nicht immer auf den ersten Blick im Fokus.

Dr. Sallmann: Das Unternehmensverständnis der InterRisk leitet sich daraus ab, ausgezeichnete Produkte und herausragenden Service im Sinne der Kunden zu verbinden und das auf einfache Art und Weise. Das ist schnell gesagt, es muss gelebt werden. Dafür steht das Unternehmen seit jeher. Und natürlich ist die Umsetzung des Slogans in die Praxis ein fortlaufender Prozess. Produktfeatures müssen ständig angepasst und verbessert werden. Ein Grund dafür, dass wir in vielen Ratings auf den vorderen Plätzen zu finden sind. Und auch im Service geht es um stetige Optimierungen.

finanzwelt: Das ist eine schöne Überleitung. Das Produktspektrum der InterRisk ist eher zentriert oder breit aufgestellt?

Dr. Sallmann: Seit Bestehen ist die InterRisk produktseitig sehr breit aufgestellt. Ich nenne exemplarisch die Sparten Leben, BU oder Haftpflicht. Ich bin davon überzeugt, dass wir in allen Produktkategorien ein zuverlässiges, für unsere Kunden wichtiges Leistungsversprechen abgeben. Das gilt es, verstärkt nach außen zu transportieren. Natürlich gibt es Bereiche, die wir nicht bedienen, beispielsweise Kfz-Versicherung.

finanzwelt: Im vergangenen Jahr erhielten Sie u. a. eine Auszeichnung in der Kategorie Unfallversicherung. Was zeichnet hier Ihr Produkt im Besonderen aus?

Dr. Sallmann: Diese Auszeichnung hat uns riesig gefreut und spiegelt das Selbstverständnis der InterRisk als idealer

Lösungslieferant wider. Wir sehen uns darin bestärkt, den eingeschlagenen Weg weiterzugehen, Produkte mit hervorstechenden Leistungsmerkmalen anzubieten und diese mit den Aspekten kompetenter Serviceleistung und hoher Transparenz zu verknüpfen. Übrigens ist die jüngste Auszeichnung sozusagen nur das i-Tüpfelchen gewesen auf die Erfolge der vergangenen Jahre.

finanzwelt: Gibt es Produkte, die Sie besonders hervorheben möchten?

Dr. Sallmann» Neben unserer Unfallversicherung, die bei vielen Partnern und Maklern gesetzt ist, möchte ich gerne den Fokus auf die fondsgebundene Rentenversicherung legen. Speziell in der heutigen Zeit ist es für viele Menschen wichtig, langfristig zu denken und vor allem dementsprechend zu handeln. Die private Altersvorsorge wird angesichts der bekannten Rahmenbedingungen immer wichtiger. Die Produkte müssen natürlich vergleichsweise einfach, verständlich und transparent sein. Unsere FondsRente ist eine fondsgebundene Rentenversicherung, bei welcher in unterschiedliche Fondskategorien investiert werden kann.

finanzwelt: Wie flexibel ist die FondsRente? Was zeichnet sie aus?

Dr. Sallmann» Bei der Fondsauswahl sind die Kunden sehr flexibel und können ihr individuelles Portfolio gemäß des eigenen Chance-Risiko-Profiles aus ETFs und/oder aktiv gemanagten Fonds selbst zusammenstellen. Je nach Anlage-schwerpunkt ergibt sich die Auswahl aus mehr als 100 Fonds der Kapitalanlagegesellschaften. Alternativ zur individuellen Auswahl haben wir für unsere Kunden drei Fondspakete zusammengestellt. Mit unserer FondsRente bieten wir eine moderne und attraktive Form des Vermögensaufbaus und der Altersvorsorge.

finanzwelt: Kein Gespräch, ohne das vielschichtige Thema der Digitalisierung zu streifen...

Dr. Sallmann» Digitale Prozesse halten Einzug in die Beratung. Die digitale Welle ist gekommen, um zu bleiben. Das sehen wir auch und versuchen, dem Vermittler die Arbeit zu erleichtern. Ich erwähne nur die Möglichkeiten der KI. Dennoch lebt unser tägliches Tun in erster Linie vom persönlichen Kontakt mit den Menschen. Dieser ist letztlich durch nichts zu ersetzen.

finanzwelt: Zum Abschluss bitte ein kurzes Statement zu Ihrer „Vision der künftigen InterRisk“.

Dr. Sallmann» Gerne. Wir sprachen eben über das Bildnis der etwas verstaubten Perle. Gemeinsam mit meinen Mitstreitern und einer hoch kompetenten Mannschaft habe ich mir das primäre Ziel gesetzt, die Bekanntheit der Marke zu steigern. Die InterRisk bietet eine breite Produktpalette und exzellenten Service. Das gilt es, künftig besser zu kommunizieren. Wir müssen uns nicht verstecken. Daraus ergibt sich dann zusätzliches Wachstum mit neuen Partnern. (ah)

