



Deutschland  
EUR 6,00

NR. 4 · APRIL 2022  
40. JAHRGANG  
ÖSTERREICH EUR 6,70  
[www.cash-online.de](http://www.cash-online.de)

# Cash.

VERSICHERUNGEN, FONDS, SACHWERTE

**„Mix aus  
Produkt,  
Service und  
Betreuung  
punktet“**

**HanseMercur  
Vorstand Eric Bussert  
über den neuen Unfalltarif  
„Unfall Best Gold“**



**KFZ-VERSICHERUNG** Neodigital geht neue Wege · **MULTI-ASSET-FONDS**

ESG als neuer Wettbewerbsfaktor · **INTERVIEW AMUNDI** Neuer globaler

Nachhaltigkeitsfonds am Start · **KUNDENGEWINNUNG** Die neue Leads-

Strategie · **FINANZVERTRIEB** Die Dos und Don'ts in der Videoberatung ·

**ZWEITMARKT** So läuft der Handel mit Secondhand-Fonds

**Special Digitalisierung**  
Online-Highlights für  
Vermittler und  
Kunden





HanseMerkur-  
Vertriebsvorstand  
Eric Bussert (li.)  
im Gespräch mit  
Cash.-Redakteur  
Jörg Droste

## „Wir wollen unter die Top Drei der beliebtesten Unfallversicherer“

Der Markt der privaten Unfallversicherungen gilt eigentlich als gesättigt. HanseMerkur Vertriebsvorstand Eric Bussert sieht das nicht so. Der hanseatische Versicherer hat mit dem Tarif „Unfall Best Gold“ ein neues Produkt auf den Markt gebracht, das in einem preissensitiven Markt nicht mit Kampfpreisen punkten will. Damit zielt der Versicherer bewusst auf die Gruppe der unabhängigen Vermittler, die mit ganzheitlicher Beratung bei anspruchsvollen Kunden erfolgreich sein möchten. Ein Gespräch über Entwicklungen und Erwartungen.

Interview: JÖRG DROSTE, CASH.

Herr Bussert, wie stehen Sie zu der Aussage, dass eine Unfallversicherung seltener als sinnvoll erachtet wird. Insbesondere vor dem Hintergrund, dass in 90 Prozent aller Fälle eine Erkrankung Grund für eine Invalidität ist?

**Bussert:** Kennen Sie zufällig noch die PAUKE? Falls nicht, der Begriff bezeichnet die Faktoren, die zusammenkommen müssen, damit die Unfallversicherung greift: Der Unfall muss durch etwas

ausgelöst werden, was plötzlich von Außen unfreiwillig auf den Körper einwirkt. Früher war das der Dreh- und Angelpunkt einer Unfallversicherung. Heutzutage ist eine Absicherung gegen einen Unfall gleichzeitig aber noch so viel mehr. Assistanceleistungen, Hilfe- und Pflegeleistungen, Infektionen, Impfschäden, kosmetische Operationen aufgrund einer Krebserkrankung. Wenn ich noch länger überlege, fällt mir bestimmt noch mehr ein. Eine Unfallversicherung

auf dem Niveau unseres neuen Tarifs „Unfall Best Gold“ leistet heutzutage viel früher und häufiger als noch vor zehn oder 15 Jahren. Wir haben im neuen Unfallprodukt das E in PAUKE, also das versicherte Ereignis, stark erweitert, um die Relevanz der Absicherung, besonders für junge Familien, zu erhöhen. Wir sehen in Unfall einen klaren Wachstumsmarkt. Allein die Umstellung der Alt-Bestände auf die aktuellen Bedingungswerke bietet so viele spürbare Mehrwerte, für Kunden und auch für Vermittler.

*Die HanseMerkur ist ja besonders als Krankenversicherer bekannt. Die Unfallversicherung ist nach der Tier-OP nun das zweite, neu entwickelte Produkt aus dem Geschäftsfeld SHU. Planen Sie noch mehr?*

**Bussert:** Durchaus. Wichtig ist für uns allerdings immer eins: Was wir machen, machen wir richtig. Als Krankenversicherer sind wir im Maklermarkt mit führend. Unsere Kapitalanlage performt seit über zehn Jahren außerordentlich gut, was dazu führt, dass auch weitere Geschäftsfelder gepusht werden. Unser Kompositversicherer, die HanseMerkur Allgemeine, bekommt ausgezeichnete Unternehmensbewertungen, das unterstützt natürlich den Vertrieb. Unsere Ziele sind dementsprechend hoch: Wir wollen bester Tierversicherer werden und unter die Top Drei der beliebtesten Unfallversicherer für Makler kommen.

*Worauf haben Sie bei der Entwicklung des neuen Produktes besonderen Wert gelegt? Was gestalten Sie hier innovativer als entsprechende Pakete anderer Versicherer?*

**Bussert:** Unsere Einstiegs-These war: Wir messen uns mit den leistungsstärksten Anbietern am deutschen Markt. Als etablierter Maklerversicherer wollen wir auch gar nicht mit weniger anfangen. Also haben wir ein sehr umfassendes Leistungsangebot zusammengestellt, das aber absolut leicht verständlich ist. In vielen wichtigen Zielgruppen gehört der neue Tarif auch im Preis/Leistungsverhältnis zu den marktführenden Angeboten. Wenn Sie nach Alleinstellungsmerkmalen fragen, habe ich sicherlich einen kleinen Aha-Moment für Sie: Die Haustierbetreuung. Die gibt es nur bei der HanseMerkur. Was hat das mit einer Unfallversicherung zu tun?

**Bussert:** Viel! Für eine riesige Zielgruppe ist das Wohlergehen ihrer Haustiere ein sehr wichtiges Entscheidungskriterium. Wer geht Gassi mit dem Hund, wenn ich ein Gipsbein habe? Die Haustierbetreuung der HanseMerkur wird hier den Ausschlag geben im Beratungsgespräch, davon bin ich überzeugt. Zudem haben wir wichtige Zusatzleistungen für Familien aufgenommen wie Elternunterstützungsgeld und den Helmbonus, und für Frauen sicherlich auch sehr wichtig: Wir leisten auch für kosmetische Operationen nach einer Brustkrebsoperation. Bei der Unfallrente, die besonders für Kinder wichtig ist, gibt es zwei Besonderheiten: Die Rente kommt schon bei Einstufung in Pflegegrad Zwei, es muss keine Invalidität anerkannt sein. Die Leistung kommt also auch hier wieder früher als bisher; außerdem sprechen wir eine zehnjährige Rentengarantie aus.

*Die Coronapandemie hat in den vergangenen zwei Jahren vieles verändert. Gibt es Erkenntnisse oder vielmehr Erfahrungen, die letztlich in die Produktentwicklung mit eingeflossen sind?*

**Bussert:** Vor allem die Mobilität hat sich in der Pandemie verändert, Fahrräder waren teilweise ausverkauft. Das bedeutet natürlich auch, dass immer mehr Fahrradunfälle passieren. Als Konsequenz haben wir mit dem so genannten Helmbonus reagiert. Und die schon beschriebene Versorgung des Haustieres im Schadensfall ist sicherlich auch quasi ein Pandemie-Trend-Thema. Das gilt auch für Impfschäden, die aus einer Covid19-Impfung resultieren. Diese sind natürlich mitversichert. Die Impfung kann bei uns übrigens auch schon vor Beginn der Unfallversicherung stattgefunden haben, ausschlagge-

bend ist der Eintritt des Schadenereignisses, also des Impfschadens. *Bei einigen großen Versicherern sind die Unfall-Bestände rückläufig, insgesamt stagniert die Branche im Absatz. Welche Erwartungen haben Sie an das Unfall-Geschäft?*

**Bussert:** Zuerst einmal: Wir sind ja in der glücklichen Lage, dass das Geschäft nicht besser laufen soll, sondern es ja de facto schon besser läuft als am Gesamtmarkt. Unsere Unfall-Bestände wachsen kontinuierlich und sehr erfreulich, vor allem im Maklermarkt. Mit dem neuen Unfallprodukt werden wir diese gute Entwicklung weiter forcieren. Viele Vermittler kennen unsere Stärken aus der Krankenversicherung: Bei uns stimmt der Mix aus Produkt, Service und Betreuung. Das lässt sich auch auf andere Geschäftsfelder übertragen: wir richten uns überall konsequent am Vertrieb aus. Unsere Maklerbetreuung wurde für diese Ausrichtung gerade als beste dezentrale Vertriebsunterstützung Deutschlands ausgezeichnet. In meinen Augen ist das eine hervorragende Ausgangslage, um mit noch mehr Vermittlern auch in der Sparte Unfall ins Gespräch zu kommen.

*Ist die Unfallversicherung ein Produkt für jeden Vermittler?*

**Bussert:** Der Maklermarkt ist divers und kennt die unterschiedlichsten Vermittlerklienten. Das ist das Schöne am ungebundenen Vertrieb – und andererseits in meinen Augen auch die große Herausforderung. Nicht alles ist für alle. Aber: Im Privatkundengeschäft ist die Unfallversicherung sicherlich eine existenzielle Absicherungsform und muss aus meiner Sicht mindestens jedes Beratungsgespräch zur Arbeitskraftsicherung ergänzen. Es kommt darauf an, den Kunden ganzheitlich zu betrachten und den Versicherungsschutz aufeinander abgestimmt aufzustellen. Und dazu gehört auch, die Unfallversicherung einzubeziehen. Das ist auch ein wichtiger Wettbewerbsvorteil für Makler im Vergleich zu anderen Vertriebswegen. *Stichwort Beratung: Wie erklärungsbedürftig ist der neue Tarif? Und wie steht es mit den Gesundheitsfragen? Die können sich ja als Hürde erweisen.*

**Bussert:** Es müssen absolut keine Gesundheitsfragen beantwortet werden. Punkt. Stattdessen gelten nur zehn Krankheiten wie Multiple Sklerose, Alkohol- und Drogensucht, aber auch Epilepsie und Diabetes als Ausschlusskriterium. Der neue Unfalltarif ist genau für den Makler konzipiert, der sich mit seiner starken Beratungsleistung, zum Beispiel bei der Auswahl der Gliedertaxe oder der Optimierung der Progression, vom Online-Vertrieb absetzen möchte. Wir gehen mit dem Produkt „Unfall Best Gold“ hier sehenden Auges einen anderen Weg als die Neo Insurer. *Also wollen Sie nicht vordergründig mit Kampfpreisen punkten?*

**Bussert:** Das ist nicht meine Art. Ich denke da mehr als hanseatischer Unternehmer. Wir müssen unsere Zielmärkte kennen und diese bedienen. Für das Produkt „Unfall Best Gold“ ist der Zielmarkt klar: Wir möchten die unabhängigen Vermittler ansprechen, die mit einer ganzheitlichen Beratung beim anspruchsvollen Kunden punkten. Wenn wir es in dieser Klientel schaffen, die HanseMerkur unter die Top Drei der beliebtesten Unfall-Anbieter zu bringen, dann haben wir unser Ziel erreicht. Ein hohes Ziel, aber ein machbares. **C.**