

## Die Assekuranz AG profiliert sich als Spezialmakler im Medizinbereich

Individuelle Konzepte und konkrete Problemlösungen: Das sind die wichtigsten Säulen, auf denen die Assekuranz AG ihre Unternehmensphilosophie stützt. Vertrauen und Zufriedenheit untermauern diese persönliche Kundenbindung. Um gute Leistungen zu fairen Preisen auch an die Ärztinnen und Ärzte in Rheinland-Pfalz weitergeben zu können, hat die Landesärztekammer deshalb bereits seit vielen Jahren ein Kooperationsabkommen mit diesem Spezialmakler im Medizinbereich abgeschlossen. Mit Rainer Grundheber, dem Gründungsvater der Assekuranz AG, sprach Ines Engelmohr über die Entwicklung und über die Arbeit des Unternehmens

**Ärzteblatt:** Die Assekuranz AG hat sich während der vergangenen Jahrzehnte immer stärker als Konzeptmakler im Medizin- und Gesundheitsbereich profiliert. Warum gerade dieser Schwerpunkt?

**Grundheber:** Ja, das stimmt. Wir lieben Herausforderungen und machen uns sehr gerne stark für unsere Partner im Medizinbereich. Als Makler im Gesundheitsbereich fingen wir 1980 an und widmeten uns damals vorzugsweise den Krankenhäusern. Viele dieser Häuser betreuen wir auch heute noch. Unsere Konzepte kamen gut an und wir erweiterten unsere Angebote für Ärztinnen und Ärzte. Als Spezialmakler konzentrierten wir uns damals mit unserem Modell des Gynäkologen-Pools auf die Frauenärzte. Denn gerade in der Gynäkologie und Geburtshilfe herrschte Anfang der 90er Jahre sozusagen große Versicherungsnot. Die Haftpflichtprämien insbesondere für die Geburtshelfer stiegen dramatisch. Kein Risikoträger war mehr bereit, das schadensbelastete Geburtsrisiko zu tragen. Die Folge: Immer weniger Geburtshelfer konnten sich die Prämien noch leisten und mussten deshalb auf Geburtshilfe-Leistungen verzichten. Die flächendeckende Versorgung schien gefährdet. Es drohten auch



Rainer Grundheber: Individuelle Sonderkonzepte können auch schwere Risiken abdecken.  
Foto: privat

in Deutschland amerikanische Verhältnisse. Für dieses akute und bedrohliche Problem erarbeitete die Assekuranz AG rasch eine individuelle Lösung.

**Ärzteblatt:** Wie sah diese Lösung aus?

**Grundheber:** Wir konnten mit einem Rahmenvertrag eine starke Versicherungsgemeinschaft bilden. Dieses neue Konzept, das es bislang so nicht gab, löste die Haftpflichtproblematik der Gynäkologen mit einem Schlag – und das sogar zu Prämien, die deutlich unter den Marktpreisen lagen.

**Ärzteblatt:** Haftpflicht für Geburtshilfe wurde so für Frauenärzte also wieder bezahlbar?

**Grundheber:** Ja, so war das. Und unser Konzept überzeugt und trägt noch immer. Mittlerweile ist die Hälfte aller niedergelassenen Frauenärzte hier in dieser Gemeinschaft versichert.

**Ärzteblatt:** Für das Konzept des Gynäkologen-Pools sind Sie sogar kürzlich vom Berufsverband der Frauenärzte

mit dem diesjährigen Innovationspreis ausgezeichnet worden.

**Grundheber:** Ja. Über diese Auszeichnung habe ich mich auch sehr gefreut. Zeigt sie doch, wie zufrieden die Ärzte mit unseren individuellen Versicherungslösungen sind.

**Ärzteblatt:** Mit den maßgeschneiderten Versicherungskonzepten für Frauenärzte starteten Sie durch. Welche Berufsgruppen vertrauen inzwischen auch auf Ihren Schutz?

**Grundheber:** Wir haben natürlich zwischenzeitlich auch spezielle Konzepte für alle Facharzttrichtungen ausgearbeitet. Wir bieten Versicherungen, die genau auf die Anforderungen des heutigen Ärztealltags passen – von Speziallösungen für verschiedene Arztgruppen bis hin zur Berufsunfähigkeitsversicherung. In unseren individuellen Sonderkonzepten liegt unsere Stärke. Wir können mit ihnen besonders schwere Risiken wie beispielsweise in der Chirurgie und in der Orthopädie absichern. Auch Rehabilitationszentren und Altenheime profitieren von unseren Analysen und individuellen Angeboten.

Die Basis für optimale Angebote bilden unsere langjährige Erfahrung und die intensive Kooperation mit ärztlichen Verbänden und Organisationen.

**Ärzteblatt:** Wie entwickeln Sie Ihre Sonderkonzepte?

**Grundheber:** Nun, wir analysieren sehr genau und umfassend den Markt und die kundenindividuellen Parameter wie etwa Bedarf, Schadenquote und Riskmanagement. Aus all diesen Informationen ermitteln wir Quotierungen und können so Vereinbarungen treffen, die auch auf Dauer angelegt sind. Unsere Versicherungskonzepte entwickeln wir zudem gemeinsam mit leistungstarken internationalen Versicherern. Somit können wir unser Angebot stets flexibel auf die Marktnachfrage

abstimmen. Ein gutes Beispiel hierfür ist etwa unsere Rechtsschutzprämie für 299 Euro netto im Jahr. Sie ist als spezielles Komplettpaket für niedergelassene Gynäkologen entwickelt worden. In diesem Paket sind sowohl der Praxis- als auch der Privatbereich geschützt.

**Ärzteblatt:** Riskmanagement wird für Ärzte und Kliniken immer wichtiger. Gibt es hierfür bei Ihnen auch Lösungen?

**Grundheber:** Natürlich. Das Thema Risikomanagement ist schließlich nicht nur wertvoll für die Qualitätssicherung, sondern wirkt sich auch senkend auf die Versicherungsprämien aus. Wir bieten über ein Tochterunternehmen – der AssekuRisk AG – hierfür umfassende Trainingseinheiten an.

**Ärzteblatt:** Die Assekuranz AG hat seit 1995 ihren Sitz in Luxembourg. Ist das ein Problem für Ihre Partner in Deutschland?

**Grundheber:** Nein, überhaupt nicht. Ganz im Gegenteil: der Standort Luxembourg ist eine ganz wichtige Schnittstelle. Wo könnte man besser internationale Versicherungslösungen entwickeln als im Herzen Europas? An unserem Luxembourger Unternehmensstandort haben wir die nationalen und internationalen Märkte im Blick. Wir sind jederzeit erreichbar, und unsere Tarife sind unter anderem auch per Fax und im Internet abrufbar. Wir setzen auf ein unkompliziertes Verfahren mit simplen Berechnungen. Unser Sitz im Zentrum Europas bietet zudem ideale Voraussetzungen, um internationale Versicherungsprodukte zu entwickeln. Unsere institutionellen und privaten Kunden aus ganz Europa schenken uns ihr Vertrauen, indem sie uns unsere Leistungsfähigkeit immer wieder aufs Neue bestätigen.

**Ärzteblatt:** Wie groß ist mittlerweile Ihr Team?

**Grundheber:** Inzwischen engagieren sich 50 Mitarbeiter in unserem Team. Gemeinsam mit weiteren zehn Maklerpartnern investieren wir unsere Kenntnisse und Fähigkeiten in unsere individuelle Kundenberatung, die Marktanalyse und die Neuentwicklung von Versicherungskonzepten.

*Ärztinnen und Ärzte, die sich darüber informieren wollen, welche Möglichkeiten sich aus der Kooperationsvereinbarung auch für ihren Versicherungsschutz ergeben können, bekommen weitere Informationen über die eigens bei der Kammer eingerichtete Hotline 06131/2882299 oder direkt bei:*

Assekuranz AG  
Tel.: (0 33 52) 297 101 -555  
Fax: (0 33 52) 297 101 -32  
<http://www.assekuranz-ag.lu/>

