

# Reiseversicherung aus dem Baukasten

Kleiner Markt, harter Wettbewerb: Die drei Versicherungsmakler



te im Bunde aus. Die Kaera Versicherungsmakler unter der Führung von Gerhard Lorkowski – ebenfalls ein früherer TAS-Mitarbeiter – macht das touristische Maklertrio komplett, hat seinen Schwerpunkt aber stärker auf IT-Leistungen ausgerichtet.

Im Rennen um die Veranstalter-Kunden hat also in diesem Jahr MdT die Nase vorn. Aber was machen Deininger und sein Team anders? Aus den Reihen der Veranstalter hört man dazu wenig Überraschendes: „Der Mix aus Leistung und Preis war entscheidend“, sagt beispielsweise Inke Rasmussen, die bei der TUI für den Versicherungsverkauf zuständig ist, über den Wechsel von der ERV zu MdT. Und Schauinsland-Chef Gerald Kassner spricht von Yield-Vorteilen.

**Verwunderlich ist das nicht.** Denn da sich die Produkte aus Endkundensicht ähneln, dürften die Unterschiede für den Veranstalter in erster Linie in günstigen Prämien und Vergütungsmodellen liegen. Und die sind bekanntlich ein gut gehütetes Geheimnis. Nur so viel: Im Gegensatz zu den klassischen Reiseversicherern arbeiten Makler teilweise mit einem Nettopreismodell, oder auch Gruppenversicherungsvertrag genannt, bei dem der Veranstalter eine Marge aufschlägt, anstatt eine Provision zu erhalten. Der Vorteil für den Veranstalter hierbei: Er kann seine Preise flexibel gestalten. Dass trotzdem nicht gern über das Modell geredet wird, liegt an der Rechtslage. Über die Versteuerung der Marge herrscht nämlich bei den Finanzämtern seit Jahren Uneinigkeit.

Bleibt die Frage, wie sich die Maklerszene in den kommenden Jahren entwickeln wird. Denn günstige Prämien sind nur eine Seite der Medaille. Wenn die Schadensquoten überhandnehmen, dann kann es eng werden. Gerade für einen Newcomer. **fvw**

## Touristik Assekuranz Service (TAS)

Geschäftsführer:  
Alexander Piwonski,  
Peter Hamburger

Betreutes Prämienvolumen: 20 Mill. Euro

Anzahl Versicherer: 25

Mitarbeiter: 37

Beteiligung: Tochterunternehmen der ERV

■ Seit 37 Jahren auf dem Markt, seit 1990 Beteiligung der ERV. Vermittelt Spezialversicherungsleistungen aller Art für Reiseveranstalter und -mittler sowie für Endkunden. Schwerpunkt: mittelständische Unternehmen.

■ Neue Kooperation mit Dittmeier Versicherungsmakler für Omnibusunternehmen. Spezialprodukte für Reisebüros: „1 Facil Assist“ und „2 Tag Assist“.

## Makler der Touristik (MdT)

Geschäftsführer:  
Helmut Deininger,  
Thomas Lüttgens

Betreutes Prämienvolumen: 24 Mill. Euro

Anzahl Versicherer: 21

Mitarbeiter: 19

Beteiligung: 67 % bei R+V (über R+V Service Holding)

■ Start am 1. April 2008 mit rasanter Geschäftsentwicklung. Nach eigenen Angaben hat MdT bereits 120 Veranstalter als Kunden gewonnen. Ziel für 2009: umsatzstärkster Spezialmakler für Touristikunternehmen.

■ Seit Juli 2008 neues Deckungskonzept für Reisebüros mit individuellen Bausteinen, die von Haftpflicht-, Gebäude- bis Insolvenzrisiken reichen.

## Kaera Versicherungsmakler

Geschäftsführer:  
Gerhard Lorkowski,  
Marita Lavid

Betreutes Prämienvolumen: 8,5 Mill. Euro

Anzahl Versicherer: 35

Mitarbeiter: 6

Beteiligung: Tochterunternehmen der Kaera AG

■ 2005 gegründet, bietet Maklerleistungen in den Bereichen Haftpflicht-, Kredit- und Reiseversicherung, Vermögensschaden, Sach- und Transportversicherung. Mutter Kaera bietet IT- und Kommunikationsunterstützung.

■ Neues Produkt für OFT Reisen: Im Reisepreis inkludierte Basisversicherung mit 50 Prozent Erstattung bei Reiserücktritt plus zubuchbares Zusatzpaket.