

„Geschäftsfeld mit Zukunft“

Kundengeldabsicherung: Die Versicherungslösung bleibt auch nach dem Start des DRSF ein Thema

Von Susanne Layh

Zum 1. November des vergangenen Jahres hatten Pauschalreiseveranstalter mit einem Jahresumsatz von drei bis zehn Millionen Euro die Wahl, ob sie ihre Kundengelder wie bisher über eine Versicherung beziehungsweise eine Bankbürgschaft oder aber über den neu gestarteten Deutschen Reisesicherungsfonds (DRSF) absichern lassen wollten (siehe auch Interview Seite 44).

Auf Versicherungsseite bleiben nach dem Rückzug der Swiss Re und der HDI vor rund einem Jahr nur noch die R+V Versicherung, die Hanse Merkur mit ihrem Abschlussagenten Tourvers und die Zurich Versicherung übrig. Letztere hatte die Pleite von Thomas Cook zu stemmen.

Keine Abwanderungswelle

Die große Abwanderung in den Fonds scheint bisher allerdings noch nicht eingesetzt zu haben. Die Geschäftsführer des DRSF sprechen von 40 bis 50 Unternehmen, die freiwillig in den Fonds gegangen seien. Dies deckt sich mit den Aussagen der Versicherer.

„Von unseren circa 1.200 Kunden ist bisher lediglich eine niedrige zweistellige Zahl in den Fonds gewechselt. Mit einigen von ihnen arbeiten wir weiterhin als Sicherheitengeber zugunsten des Fonds zusammen“, sagt Tourvers-Geschäftsführer Michael Wäldle. Ganz ähnlich lautet das Statement von Christoph Lürer, Vorstandsmitglied der Zurich Gruppe Deutschland: „Nach unserer Erfahrung besteht im Segment der mittelgroßen Veranstalter wenig Interesse an einem freiwilligen Wechsel in den DRSF. Dementsprechend ist uns der weit überwiegende Teil dieser Kunden im Zuge des Übergangs treu geblieben.“

Bei der R+V ist man überzeugt, den Unternehmen Vorteile gegenüber dem DRSF bieten zu können. „Wir sind auf kleine und mittlere Unternehmen

spezialisiert und verfolgen einen genossenschaftlichen Ansatz. Dadurch ermöglichen wir unseren Kunden ein auf ihre Prozesse abgestimmtes Versicherungskonzept“, so Thomas Marloh, Abteilungsleiter Kautionsversicherung bei der R+V. Der Deutsche Reisesicherungsfonds hingegen sei eher auf die Absicherung großer und größter Veranstalter zugeschnitten. „Deshalb hat das Geschäftsfeld auch nach dem Start des DRSF eine Zukunft.“

Erfahrung als Pluspunkt

Tourvers-Geschäftsführer Wäldle betont, dass man aufgrund der jahrelangen Erfahrungen die Besonderheiten der Tourismusbranche sehr gut kenne. Zudem sei die Versicherungslösung „für Veranstalter mit guter bis durchschnittlicher Bonität weiterhin günstiger“ als eine Absicherung über den Fonds.

Zurich-Vorstand Lürer weist ebenfalls darauf hin, dass man mit den Kunden eine sehr gute Vertrauensbasis aufgebaut habe und „differenzierte, risikogerechte Prämien anbieten“ könne. Und er nennt einen weiteren Vorteil: Veranstalter, die bei ihrer bisherigen Versicherung bleiben, sparen sich Lürer zufolge die doppelten Meldeprozesse, die die Aufteilung des Risikos zwischen dem DRSF und dem Bürgschaftsgeber mit sich bringt.

Was den Haftungsschnitt beim Übergang von der Versicherung in den Fonds angeht, zeigen sich sowohl die Vertreter des DRSF als auch die der Versicherungsunternehmen zufrieden. Kurz vor dem Start des DRSF konnten die Risiken der vor dem 1. November gebuchten, aber noch nicht angetretenen Reisen mit Genehmigung des zuständigen Bundesministeriums der Justiz und für Verbraucherschutz auf den Fonds übertragen werden.

Offen seien Lürer zufolge nur noch wenige Punkte – darunter die Frage der Haftungsübernahme für Veranstalter, die erst nach dem 31. Dezember 2022 eine Absicherung durch den Fonds erhalten.