

Der Verkauf wird immer schwieriger, klagen viele Mehrfachagenten und Versicherungsmakler. Die Konkurrenz ist hart. Im Brot- und Buttergeschäft fällt es manchem schwer, ausreichend zu verdienen. Viele reagieren darauf mit verstärkten Akquisebemühungen, um das Volumen über alle Sparten zu steigern. Doch es gibt auch eine andere Konzeption: die konsequente Spezialisierung. Einige Makler haben

sich mit Fachwissen und eigenen Produkten in einer Nische recht bequem gemacht. Sie gelten als Experten auf ihrem Feld, das sie nur mit wenigen Konkurrenten teilen müssen. Portfolio International stellt in loser Folge solche Spezialisten und deren Konzept vor. Als Anregung für Kollegen und als Angebot zur Kooperation. Heute: Makler Claus Wunderlich und Die SPORT ASSEKURANZ.

Unternehmensstrategie:

Policen gegen den Abstieg

Makler SPORT ASSEKURANZ verfolgt eine konsequente Spezialisierung / Entwicklung eigener Policen / deutscher Markt besitzt noch viel Potential



Viele Berufssportler sichern sich gegen eine Sportunfähigkeit ab

Wenn demnächst die neue Bundesliga-Saison beginnt, dann wird die Vereinsführung des VfB Stuttgart vielleicht ein paar ausgiebige Telefonate mit verschiedenen Versicherern und Maklern führen. Die Erfahrungen aus der letzten Spielzeit sind nämlich noch frisch. Als von Spieltag zu Spieltag der Abstieg immer gefährlicher drohte, suchte der Verein schnell noch ein Assekuranzunternehmen, bei dem er sich gegen den finanziellen Ausfall, der mit einem Abstieg in die zweite Liga verbunden gewesen wäre, versichern könnte. Das Risiko war aber allen Anbietern solcher Policen zu hoch. Energie Cottbus dagegen hatte gleich zu Beginn der Saison angefragt. Aber der Verein galt als gesetzter Abstiegs kandidat, daher fand sich ebenfalls kein Versicherer.

Für beide Klubs erübrigte sich das Problem dann dank kämpferischer Leistungen auf dem Rasen. Eintracht Frankfurt hingegen hätte eine Abstiegsversicherung gut gebrauchen können. Der Abgang in die zweite Liga brachte eine finanzielle Einbuße von etwa 30 Millionen Mark mit sich, da Sponsoren- und Fernsehgelde geringer ausfallen. Aber Frankfurt hatte keine Versicherung gegen den Abstieg abgeschlossen.

Während in Spanien, England oder Italien Abstiegs-Policen verbreitet sind, scheuen deutsche Profi-Klubs die Ausgaben für die Versicherung häufig. Einige Experten halten dieses Nischengeschäft sogar für problematisch, weil sich die europäische Assekuranz noch nicht von dem Schock erholt habe, als Atletico Madrid sich im vergangenen Jahr überr-

schend aus der ersten spanischen Liga verabschiedete. Zwischen 50 und 70 Millionen Mark soll das die beteiligten Versicherer gekostet haben. Pech für sie: Die Prämie für die Absicherung wegen des äußerst gering scheinenden Risikos „lächerlich“ niedrig angesetzt worden.

Doch diese Probleme bereiten Versicherungsmakler Claus Wunderlich dennoch keine riesigen Kopfschmerzen. Er hat sich mit seiner Firma „Die SPORT ASSEKURANZ“ (www.sportasse.com) auf Versicherungen rund um den Freizeit- und Leistungssport konzentriert. Den Antrieb für diese nicht alltägliche Spezialisierung beschreibt er etwas salopp: „Ich hatte einfach keine Lust, für eine Haftpflichtversicherung von 80 Mark durch ganz Deutschland zu touren.“

Vor allem die Lücke im Versicherungsangebot und ein in Aussicht stehender Monopolstatus reizten ihn. „Es war in der jüngeren Vergangenheit gar nicht so einfach für einen Berufssportler, sich gegen eine mögliche Sportunfähigkeit abzusichern“, schildert Wunderlich den Zustand, der an seinem Verständnis als Versicherungsmakler kratzte. Ausschlüsse, undurchsichtige Vertragswerke und aufwendige Antragsverfahren machten es nicht selten schwierig für die Sportler, sich gegen eine Sportunfähigkeit, die in ihrem Fall ja der Berufsunfähigkeit entspricht, ausreichend zu versichern.

Das war auch der wesentliche Grund, warum Wunderlich mit seinem Team von „Die SPORT ASSEKURANZ“ eine eigene Sportunfähigkeitsversicherung kreierte. Die SUB 2000 ist nach seiner Ein-

schätzung in vielen Punkten für den Versicherten günstiger als vergleichbare Angebote. So wird zum Beispiel immer ein Gesundheitscheck von einem Arzt durchgeführt. Bei den Konkurrenten ist die Regel ein Fragebogen, den der Versicherungsnehmer ausfüllen muß. Ein Anbieter händigt diesen Fragebogen gar erst auf Nachfrage aus und hält sich so im Leistungsfalle immer ein Hintertürchen offen.

„Bei uns zählt das Wort des Arztes, so kommen im Falle der Leistungspflicht erst gar keine Diskussionen auf“, erklärt Wunderlich. Der Vertrag kann ohne Neuankmeldung und Gesundheitsprüfung von Jahr zu Jahr weitergeführt werden. Er gilt so lange, bis er gekündigt wird. Bei der Konkurrenz hingegen sind Jahresverträge üblich, bei denen dann natürlich auf die im Vorjahr aufgetretenen Erkrankungen mit Ausschlüssen oder Leistungseinschränkungen reagiert wird.

Die SPORT ASSEKURANZ vermittelt allerdings nicht nur Sportunfähigkeitsversicherungen, sondern die ganze Palette von Policen, die derzeit in der Sportwelt in Frage kommen: Sponsorengelder-Ausfallversicherungen, Absicherung von Antritts- und Aufstiegsprämien und vieles mehr. Selbst an solch komplizierte Sparten wie den Rennsport traut sich der Makler. Das kleine Team von SPORT ASSEKURANZ, zu dem alles in allem vier Mitarbeiter gehören, hat dafür günstige Voraussetzungen. Zwei der Mitarbeiter stammen nämlich aus dem Rennsport.

„Es kommt darauf an, den Versicherer zu finden, der das einzudeckende Risiko wirklich versteht“, faßt Claus Wunder-

lich die eigentliche Arbeit zusammen. Auch im Rennsport, der gemeinhin als äußerst gefährlich gelte, seien die Risiken abschätzbar. Wenn man sich mit der Materie gründlich auseinandersetze, erscheine das Risiko des Rennsports in einem ganz anderen Licht. Als eines der wichtigsten Arbeitsmittel bezeichnet Wunderlich eine gute Kartei mit 40 bis 50 Adressen, um jenen Ansprechpartner bei einem Versicherer zu finden, mit dem man ohne Voreingenommenheit und mit viel Fachkenntnis die Anforderungen an den gewünschten Versicherungsschutz besprechen könne. In Deutschland gebe es nur etwa sechs vernünftige Makler, die sich in dem Metier der Sportversicherungen auskennen. Und auch die Zahl der Versicherer, die solche Spezialpolicen bieten, sei begrenzt. Die SPORT ASSEKURANZ arbeitet mit verschiedenen Erst- und Rückversicherungen in Deutschland zusammen.

Für die ganz schwierigen Fälle greift Wunderlich auf Lloyd's in London zurück. Die SPORT ASSEKURANZ ist als Lloyd's Correspondent registriert und kann damit über die britische Versicherungsbörse Deckungen besorgen.

Mit sechs Klubs der ersten Bundesliga und mit vier aus der zweiten steht SPORT ASSEKURANZ in geschäftlichen Beziehungen. 267 Sportler haben sich bislang über den Makler versichern lassen. Die Bandbreite ist groß. Sie reicht von Fußballern über Basketballspieler bis hin zu Eishockey und Tennis. Da SPORT ASSEKURANZ zugleich als Assekurateur fungiert, kann das Team von Wunder-

lich mit großer Flexibilität und Schnelligkeit handeln.

„Tempo ist überhaupt eine der wesentlichen Eigenschaften, die man als Makler in diesem speziellen Segment vorweisen muß. Morgens die telefonische Anfrage, abends das Angebot“, schildert er eine Anforderung, die oftmals noch nicht einmal im standardisierten Versicherungsgeschäft erreicht wird.

Die Arbeit der Sportmakler ist sehr saisonal geprägt. Im Frühjahr und Sommer läuft vor allem das Geschäft mit den Fußballklubs, im Herbst ist dann der Wintersport an der Reihe. Mit 250 Maklern aus der ganzen Welt steht Wunderlich derzeit in Kontakt. Ausländische Kollegen sind vor allem über die Informationen im Internet auf die SPORT ASSEKURANZ aufmerksam geworden. In Deutschland fragen etwa 80 Makler mehr oder weniger häufig nach Deckungen bei dem Unternehmen nach. Zu 30 besteht inzwischen eine regelmäßige Geschäftsbeziehung. Das jährliche Neugeschäft macht ein Prämienvolumen von rund 50 Millionen DM aus.

Damit gibt sich Claus Wunderlich allerdings noch nicht zufrieden und versucht vehement, das Thema Sportversicherungen bei Maklern, Vereinen, Sportlern und in der allgemeinen Öffentlichkeit im Gespräch zu halten.

Die wachsende Kommerzialisierung der Profivereine im Fußball führt zum Beispiel dazu, daß sich auch in Deutschland zunehmend Klubs nach Abstiegsversicherungen erkundigen. Den Grund für die häufigen Absagen auf ihre Anfragen sieht

Wunderlich vor allem in ihrer Zögerlichkeit. „Die Vereine klopfen doch meist erst dann beim Makler an, wenn der Abstieg mit Händen zu greifen ist.“ Doch je näher das Ende der Saison und je deutlicher sich die Abstiegs kandidaten abzeichnen, desto höher fallen die Prämien aus. „Das ist der falsche Weg. Wer sich rechtzeitig versichert, muß zwar auf jeden Fall die Prämie aufbringen, auch wenn später gar kein Ausfall droht. Aber dieser Aufwand ist kalkulierbar“, gibt Claus Wunderlich seinen potentiellen Kunden einen Rat mit auf den Weg.

Günstiger dagegen sieht die Lage bei der Sportunfähigkeitsversicherung aus. „Die läuft immer“, meint Wunderlich. Obgleich er einräumt, daß Deutschland gerade im Fußball hier noch in einer anderen Liga spielt. Von Summen, wie sie zum Beispiel in Spanien üblich sind, träumen die Makler der SPORT ASSEKURANZ noch. Wenn Luis Figo wegen einer Verletzung nicht mehr spielen könnte, erhält Real Madrid die Versicherungssumme in Höhe von 120 Millionen Mark.

Alle Klubs der ersten Bundesliga sind nach Beobachtung von Claus Wunderlich summa summarum mit eineinhalb bis zwei Milliarden DM gegen den Ausfall ihrer Kicker versichert. Die Prämien betragen nach Expertenmeinung derzeit zwischen 0,6 und 0,7 Prozent der Versicherungssumme. Dieser Preis ist den Klubs oftmals zu hoch, daher werden nicht selten nur die Top-Stars gegen einen Ausfall von den Klubs versichert.

„Bei den Vereinen zählt nur der Preis, Leistung überhaut nicht“, moniert Wunderlich. Bei der Sportunfähigkeitsversicherung, die die Sportler selbst abschließen, sei es eher umgekehrt. Dort werde großer Wert auf ein umfassendes Leistungsspektrum gelegt. Das ist auch ein Grund, warum Claus Wunderlich selbst Hand an Policen anlegt und sich mit seinen Partnern Gedanken über faire und transparente Versicherungslösungen macht. Bei den SUB 2000-Bedingungen zum Beispiel gibt es keinerlei Rückzahlungsverpflichtung bei einer Wiederaufnahme der sportlichen Tätigkeit nach einem Leistungsausfall.

Gegenwärtig diskutiert Die SPORT ASSEKURANZ mit dem Deutschen Alpenverein über eine Unfall- und Berufsunfähigkeitsversicherung für dessen Mitglieder. Wer die Ausschlüsse in üblichen Unfall- und BU-Versicherungen kennt, kann den Wert einer solchen Police einschätzen.



Versicherungen selbst für den Rennsport