

Unwichtig? Von wegen!

Carsten Möller ist Generalbevollmächtigter der Deutsche Assekuradeur GmbH. Im Interview mit finanzwelt verrät er, warum das Unternehmen in Haustieren einen Megatrend sieht, bei dem sich Makler aktuell mehr als 450 Mio. Euro Beitragssumme durch die Bücher gehen lassen.

finanzwelt: Hund, Katze, Maus: 46 Versicherungen beschäftigen sich mit dem Thema Tiere. Die Deutsche Assekuradeur springt jetzt auf diesen Zug auf. Warum?

Carsten Möller» Gute Eingangsfrage! Es gibt auch 300 Versicherer, die sich mit dem Thema Haftpflichtversicherungen beschäftigen und dennoch ist für jeden ein gewisser Platz am Markt. Wir wollen nicht der 47. sein, sondern der, mit dem Makler sich gerne beschäftigen. Der Markt gibt das absolut her und wir denken, dass wir Themen abdecken und grundlegend bedacht haben, die es am Markt so oder in dieser Art nicht gibt.

finanzwelt: Apropos Markt, ist denn der Heimtiermarkt groß genug für so viel Angebot?

Möller» Absolut! Ich möchte das mit ein paar Zahlen untermauern: In Deutschland leben 16 Millionen Katzen, 11 Millionen Hunde und 1 Million Pferde. Im Vergleich bedeuten diese Zahlen, dass es mehr als doppelt so viele Hunde, Katzen und Pferde gibt, wie vollversicherte in der PKV. Der potenzielle Markt ist enorm groß, dennoch machen Makler und Vermittler oft einen Bogen darum.

finanzwelt: Warum meiden Makler den Heimtiermarkt?

Möller» Sie halten ihn für unwichtig, uninteressant und kennen die Highlights nicht. Warum sollten sie sich auch damit beschäftigen? Doch Makler sollten ihre Meinung dazu hinterfragen: Die bundesdeutschen Haushalte geben für Versicherungen der Haustiere heute schon 450 Mio. Euro jährlich aus. Das sind 450 Mio. Euro, die zum Großteil nicht über die Bücher der Makler und Vermittler laufen,

sondern in der Regel Direktversicherungsgeschäft sind. Ich glaube, die Makler und Vermittler würden gut daran tun, diese 450 Mio. Euro in ihre eigenen Bücher zu schreiben.

finanzwelt: Aber ist der Markt damit nicht schon ausgereizt?

Möller» Nein, das Vertriebspotenzial ist bei weitem nicht ausgereizt. Es gibt allein 9.500 Tierarztpraxen und Kliniken mit 38.500 Mitarbeitern und einem Umsatz von 2,6 Mrd. Euro. Dabei machen Kleintiere allein 2 Mrd. Euro aus. Das wäre auch meine erste Idee für einen Vertriebsansatz: Sprechen Sie Kliniken und Praxen an und fragen Sie, ob Sie ihre Produkte dort ausstellen können. Diese Institutionen haben ein großes Interesse daran, dass die Tiere vernünftig versichert sind, denn das vereinfacht die Abrechnung und stellt sicher, dass die Tiere, die Behandlung bedürfen, diese auch bekommen können. Die Ausgaben für Kleintiere betragen 2020 über 9 Mrd. Euro. Der Markt ist also bombastisch groß.

finanzwelt: Hat die Deutsche Assekuradeur denn eine besondere Nische gefunden?

Möller» Viele Tierversicherungen sind nicht ganz günstig. Nicht jeder kann sich das bis jetzt leisten. Deswegen werden wir mit einer Tier-Operations-Versicherung einsteigen. So können Tierhalter das teuerste Risiko absichern, das ein großes Loch in die Haushaltskasse reißen kann und müssen weniger Beitrag zahlen als beim All-inclusive-Produkt. Darüber hinaus wird es aber selbstverständlich auch eine klassische Tier-KV geben, mit unglaublich guten Deckungsinhalten, wie ambulante Kosten oder Bestattungskosten und vernünftigen Zusatzbausteinen, wie Zahnkosten. Auch Vorsorge-Untersuchungen und Tierrettung haben wir mit eingepreist. Es gibt unterschiedliche Prämien, je nach Rasse und Alter des Hundes. Das Ganze wird es in der gewohnten High-End-Qualität des Deutschen Assekuradeurs im Laufe des 4. Quartal 2021 geben.

» In Deutschland leben 16 Millionen Katzen, 11 Millionen Hunde und 1 Million Pferde. Im Vergleich bedeuten diese Zahlen, dass es mehr als doppelt so viele Hunde, Katzen und Pferde gibt, wie vollversicherte in der PKV. «

finanzwelt: Und wie schaut es bei den Haftpflichtversicherungen aus? Ist das ein Thema?

Möller» Es liegt keine Pflicht vor, so eine Versicherung zu haben. Meiner Meinung nach ist das ein gesetzlicher Frevel, denn jeder sollte verpflichtend einen Schutz haben, dass Dritten kein Schaden entsteht. Ich kenne aus meinem persönlichen Umfeld einen Fall, wo ein Hund ausbüxte, auf die Straße lief. Ein LKW wich aus und kippte um. Leider war es ein Schweröltransporter, was Schadenskosten in Millionenhöhe nach sich zog ...

finanzwelt: ...aber wenn es keine Pflicht ist, was kann der Makler da tun?

Möller» Ich denke, dass Makler in der Pflicht sind, ihre Kunden darauf aufmerksam zu machen und über diesen Sachverhalt aufzuklären. Jeder Makler in Deutschland sollte den § 823 BGB kennen, in dem steht, dass ich einen Schaden, den ich direkt oder indirekt verursacht habe, so stellen muss, als sei er nicht entstanden. Dieser Paragraph ist nicht trivial und sorgt insgesamt für viele Schadensersatzansprüche in allen Bereichen der Haftpflichtversicherungen.

finanzwelt: Warum sollten Makler überhaupt mit der Deutschen Assekuradeur GmbH zusammenarbeiten und nicht mit einem anderen Versicherer?

Möller» Mit dem Deutschen Assekuradeur hat der Makler einen Partner an der Seite, der kein Versicherer ist. Das ist immer dann lohnenswert, wenn beispielsweise ein Schaden von einem Versicherer nicht optimal reguliert wurde, dann mischen wir uns als Assekuradeur ein und das ist für den Makler manchmal Gold wert. Im Vergleich dazu setzt sich der Makler in der direkten Beziehung zu einem Versicherer mit seinem Maklerbetreuer auseinander, der aber die Interessenlage des Versicherten vertritt.

finanzwelt: Wie genau läuft die Zusammenarbeit?

Möller» Aktuell müssen Makler an Apella angebunden zu sein, um Produkte der Deutschen Assekuradeur vermitteln zu können. Als Apella-Makler hat man u. a. Zugang zu allen Produkten der DA. Für das Jahr 2022 planen wir jedoch, auch Maklern, die nicht bei der Apella angebunden sind, unsere tollen Produkte zugänglich zu machen.

finanzwelt: Vielen Dank für das sehr interessante Gespräch. (lvs)

