fvw_23_08_054.ps 04.11.2008 18:05 Uhr Seite 54

Hauptsache, gut versichert: Auch wer den Nervenkitzel an der Kletterwand meidet, ist auf einer Kreuzfahrt mit einer Reiseversicherung gut beraten.

Sicher auf hoher See

Warum Reisebüros keine Kreuzfahrt ohne die entsprechenden Reiseversicherungen verkaufen sollten. Ein Überblick über die Produkte der drei großen Anbieter.

BIRGIT QUANDT

Hilde und Otto Jäger genießen ihre Karibik-Kreuzfahrt. Doch plötzlich bekommt Hilde Jäger starke Bauchschmerzen. Der Bordarzt stellt eine Gastroenteritis und sogar Darmblutungen fest, die er an Bord nicht behandeln kann. In St. Maarten wird Hilde Jäger am nächsten Morgen ausgeschifft und ins Krankenhaus gebracht. In der Klinik wird die Diagnose bestätigt und die Behandlung eingeleitet.

Wenn Urlauber während einer Kreuzfahrt krank werden, kann das teuer werden. Wird sogar ein Rücktransport nach Deutschland erforderlich, steigen die Kosten in astronomische Höhen. Bei Destinationen wie Australien, der Karibik und USA/Kanada kommen schnell mehr als 100.000 Euro zusammen. Ein finanzielles Desaster für denjenigen, der keine Reiseversicherung abgeschlossen hat.

Dennoch schließt nur etwa ein Drittel aller Reisebüro-Kunden eine Reiseversicherung ab. Dabei sind Reiseverkäufer eigentlich schon durch die Informationspflicht gezwungen, ihren Kunden einen optimalen Reiseschutz anzubieten. Und gerade bei Kreuzfahrten gibt es genug Argumente, den Urlaubern auch gleich ein entsprechendes Versicherungspaket zu verkaufen.

FOTOS: PR (3)

Denn zum einen sind die Reisepreise für Kreuzfahrten in der Regel immer noch höher als bei vielen Pauschalreisen, so dass alle Argumente für eine Reiserücktrittskosten-Versicherung erfüllt sind. Zum anderen gibt es viele ältere Kreuzfahrtgäste. Gerade für sie ist es wichtig, sich während der Reise gegen Krankheit abzusichern.

Und auch für die Agenturen lohnt sich der oftmals als lästig empfundene Reiseversicherungsverkauf: Bei vergleichsweise hohen Reisepreisen winkt eine satte Provision – insbesondere für Versicherungspakete. Dabei konzentrieren sie sich meistens auf das Angebot der großen drei Player: Europäische, Elvia und Hanse Merkur.

Die Produkte der Europäischen Reiseversicherung

Bei der Europäischen Reiseversicherung (ERV) gibt es seit November 2007 keinen separaten Reiseschutz für Kreuzfahrer mehr.

fvw_23_08_055.ps 04.11.2008 18:06 Uhr Seite 55

Mit der Begründung, dass Schiffreisen vielfältiger und erschwinglicher geworden sind, verzichtet der Marktführer auf spezielle Schiffstarife. „Wir haben das Rundum-Sorglos-Paket um die Absicherung für Schiffsreisen erweitert, ohne die Preise zu erhöhen“, erläutert ERV-Vertriebsleiter Hans Stadler. Für Reisebüros wird's damit einfacher – sie können einfach auf das bewährte Rundum-Sorglos-Paket (mit und ohne Selbstbehalt) zurückgreifen. Der Vorteil für die Kunden: Durch die Integration in das Paket sind die Tarife für Kreuzfahrtkunden deutlich gesunken.

Wie ihre Wettbewerber setzt auch die ERV verstärkt auf Jahresversicherungen. Das Rundum-Sorglos-Jahrespaket gilt seit November 2007 auch für Schiffsreisen (ebenfalls mit und ohne Selbstbehalt). Vorteil gegenüber einigen Wettbewerbern: Bei der ERV ist bei Einzelreisenden bis 64 Jahre ein maximaler Preis pro Reise von 5000 Euro und von Familien von 10.000 Euro abgesichert. Bei Elvia und Hanse Merkur sind es maximal 2000 beziehungsweise 4000 (Hanse Merkur) oder 5000 Euro (Elvia). Bei beiden Anbietern kann man aber einen höheren Reisepreis nachversichern.

Schutz bei Reiseabbruch

Michael Vivell, Inhaber Reisebüros Vivell in Landsberg

„Neben der Reiserücktritts- und Reisekranken-Versicherung ist vor allem die Reiseabbruch-Versicherung ein elementarer Bestandteil des Rundum-Sorglos-Jahrespakets der Europäischen. Denn gerade die oft ältere Kreuzfahrtklientel hat ein höheres gesundheitliches Risiko. Außerdem ist der Reisepreis einer Kreuzfahrt in der Regel immer noch höher als der einer Pauschalreise – im Schadensfall fallen damit automatisch höhere Kosten an.“

Die Produkte der Elvia Reiseversicherungen

Bei der Elvia sind die Rücktritts- und Vollschutzpakete für Kreuzfahrten, Segeltörns und Flusskreuzfahrten in der Produktübersicht Kurz & Bündig integriert. Schiffsreisen haben dabei eigene Tarife; die Prämien sind ein fester Prozentsatz vom Reisepreis. Beim Europa-Vollschutz-Paket beträgt die Prämie sechs Prozent des Reisepreises (bei einer maximalen Reisedauer von 31 Tagen und einer Mindestprämie von 52 Euro). Die Prämie des Pakets Fern Flug Vollschutz liegt bei Schiffsreisen bei sieben Prozent des gesamten Reisepreises (bei einer maximalen Reisedauer von 31 Tagen und einer Mindestprämie von 69 Euro).

Beim Reiserücktrittskosten-Vollschutz und Reiserücktrittskosten-Basisschutz gilt das ▶

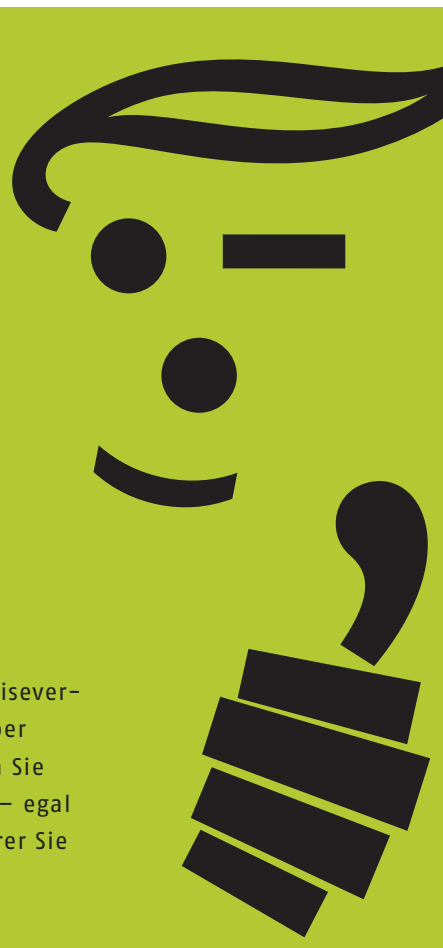
Nur bei TUI:

VERS[4U]

Das Vergleichssystem
für Reiseversicherungen

Neue Produkte ab 1. November

- Reiserücktritt-Vollschutz der ELVIA jetzt ohne Selbstbehalt buchbar
- Buchungsfrist des Reiserücktritt-Schutzes der ELVIA bis 30 Tage vor Reiseantritt möglich
- Gruppentarife der UNION jetzt auch ohne Selbstbehalt
- Reise-Rücktrittskosten-Versicherung der UNION auch mit Feriengarantie buchbar
- Pro gebuchtem Reiseversicherungstarif über VERS[4U] erhalten Sie 150 Profi Bonitos – egal welchen Versicherer Sie buchen!



Alle Informationen, Unterlagen zum Download sowie aktuelle Mitteilungen finden Sie im @ tui newsnet, Rubrik Marken & Produkte, VERS[4U].

fvw_23_08_056.ps 04.11.2008 18:06 Uhr Seite 56

gleiche Prinzip: Die Prämie beim Reiserücktrittskosten-Vollschutz beträgt fünf Prozent des Reisepreises (mindestens 36 Euro), und beim Reiserücktrittskosten-Basisschutz liegt sie bei vier Prozent (mindestens 28 Euro).

Bei Schiffsreisen, bei denen bereits eine Reiserücktrittsversicherung enthalten ist, empfiehlt die Elvia ihre Spezialtarif Service Plus Individuell. Er umfasst Auslandskranken-, Reisenotruf-, Reisegepäck-, Reiseunfall- und Reisehaftpflicht-Versicherung. Die Prämie berechnet sich pro Tag (drei Euro für Einzelpersonen, sechs Euro für Familien), so dass die exakte Reisedauer abgesichert werden kann. Der Abschluss dieses Pakets ist bis zum Reisetag möglich, alle Leistungen sind ohne Selbstbehalt.

Auch bei der Elvia hat der Verkauf von Jahresversicherungen Vorrang. Bei allen Jahresversicherungen der Elvia sind Schiffsreisen in die Tarife integriert – es gibt keine gesonderten Kreuzfahrttarife.

Die Produkte der Hanse Merkur Reiseversicherung

Die Hanse Merkur Reiseversicherung bietet eigene Tarife für Kreuzfahrten an. Die Details zum Reiseschutz Schiffsreisen Europa und weltweit finden sich im entsprechenden Produktbereich des Versicherers. Dort können die Kunden zwischen Fünf-Sterne-Premium-Schutz und Vier-Sterne-Komfort-Schutz wählen. Beide Produkte gelten sowohl für Kreuzfahrten in Europa als auch weltweit. Als Schiffreisen definiert die Hanse Merkur grundsätzlich alle Reisen auf dem Wasser (Kreuzfahrten, Flussschiffreisen, Segeltörns, Yachtcharter). Ausgenommen sind aber so genannte „Blaue Reisen“ in der Türkei und Nilschiffsreisen in den Veranstalterkatalogen, Fährpassagen und Hausboote. In diesen Fällen gelten die Prämien für Flugreisen. Kombinierte Reisen müssen als Schiffsreisen versichert werden, wenn der Anteil der Schiffsreise mehr als ein Drittel der gesamten Reisedauer ausmacht (zum Beispiel eine Woche Flusskreuzfahrt und eine Woche Hotel).

Für Hilde Jäger ging alles gut aus. Nach zwei Tagen stationärer Versorgung konnte sie auf das Kreuzfahrtschiff zurückkehren. Die gesamten Behandlungskosten von 2780 Euro übernahm ihre Reisekrankenversicherung, die Europäische. **fvw**

Fünf goldene Regeln

Expertentipp von Kathrin Mauer, Trainerin der Europäischen Reiseversicherung

1. Bieten Sie jedem Kunden Reiseschutz an.
2. Sprechen Sie von Reiseschutz statt Reiseversicherung.
3. Empfehlen Sie Reiseschutz aktiv – das schafft Vertrauen.
4. Empfehlen Sie erst das Paket, dann die Einzel-Reiserücktrittskosten-Versicherung.
5. Erklären Sie Ihrem Kunden die Vorteile.

Mehr zum Verkauf von Reiseversicherungen bei Kreuzfahrten finden Sie in unserer Online-Schulung Fit for Cruises unter **www.fit-for-cruises.de.**

Der Makler der neuen Generation

Makler der Touristik

MDT
Makler der Touristik

… Wir gehen neue Wege, weil wir mehr wollen!

Unser Ziel?
Mehr Leistungen und mehr Ertrag für unsere Mandanten in der Touristik!

Was uns erfolgreich macht?
Neues Denken, neue Spielräume und neue, dynamische Lösungsphilosophien!

Testen Sie uns unter:
www.mdt24.de/ich-will-es-wissen

Sie setzen die Maßstäbe.
Wir entwickeln die Lösungen.

MDT
Makler der Touristik GmbH
Assekuranzmakler
Daimlerstr. 1k
63303 Dreieich

Telefon 06103 70649-0
Fax 06103 70649-200
E-Mail info@mdt24.de