

Top-News des Tages

RIU Hotels & Resorts eröffnen in diesem Jahr neun neue Hotels – in Spanien, Mexiko, auf Jamaika und den Kapverden. Dafür gibt die spanische Hotelkette mehr als 650 Millionen Euro aus. Zwei weitere Projekte – in Madrid und New York – sind in Planung +++

Anzeige

- Startseite
- Thema der Woche
- Das große Gespräch
- Das aktuelle Urteil
- Wir über uns
- Mediadaten
- Probeabonnement
- Referenzen
- Impressum

WENN STERNE
LÜGEN



Buchhandel · amazon
www.ideemediashop.de

(http://www.ideemediashop.de/product_info.php?info=p193_Sterne-1-gen--8211--Geld-zur-ck-bei-Urlaubs-rger--Die-222.html)

Besuchen Sie auch

tdt

(<http://www.tdt-news.de>)

Gespräch der Woche

"Beitragsvolumen relativ überschaubar"



Hamburg – Die Revision der Pauschalreise-Richtlinie beschäftigte die Branche lange wie kaum ein anderes Thema. Was die ab Juli 2018 greifende Neufassung für Reiseanbieter bedeutet, weiß Michael Wäldle, Geschäftsführer des Insolvenzversicherers von Tourvers.

Verbundene Reisen: Hat der Vertrieb das Thema verinnerlicht?

Wäldle: Ich denke schon. Das läuft ja hauptsächlich über die Kooperationen, die versuchen, für ihre Mitglieder eine Versicherungslösung zu finden. Soweit mir das bekannt ist, sind deren Reiserechtsspezialisten seit Wochen fast ausschließlich damit beschäftigt, Seminare für die Vertriebsmitarbeiter abzuhalten. Auch wir sind mit denen in Gesprächen. Ich behaupte also mal, dass die Mitarbeiter am Counter bis zum Stichtag 30. Juni ausreichend geschult sein werden.

Und wenn nicht, welche Konsequenzen drohen dann?

Im Zweifelsfall rutscht die Agentur in die Veranstalterhaftung. Wenn ein Reisebüro zwei Leistungen innerhalb von 24 Stunden vermittelt und das Geld selbst vereinnahmt, dann besteht die Verpflichtung zur Insolvenzversicherung einer solchen verbundenen Reise. Der Kunde muss anhand des Versicherungsscheins klar erkennen können, dass das Reisebüro weiterhin nur als Vermittler auftritt – weil es als Veranstalter andere Haftungsverpflichtungen gegenüber dem Reisenden hätte.

Sie bieten jetzt einen neuen Versicherungsschein für verbundene Reisen an. Was hat es damit auf sich?

Wir haben das bestehende Versicherungsmodell um die verbundenen Reiseleistungen erweitert. Unsere Kunden haben dann neben dem bisher bekannten Versicherungsschein für Pauschalreisen damit auch Anspruch auf den Versicherungsschein für die Vermittlung verbundener Reiseleistungen. Der Vorteil dieser Lösung liegt darin, dass nur ein einziger Vertrag notwendig ist. Je nachdem, welcher Versicherungsschein benötigt wird, können wir schnell und unkompliziert die entsprechenden Dokumente ausstellen.

Und was kostet das?

Mit der Einstiegerpolice kann schon für eine Jahresprämie in Höhe von 200 Euro ein versicherungsrelevanter Umsatz von bis zu 100 000 Euro im Jahr abgesichert werden.

Das heißt: Ihr Unternehmen profitiert von der neuen Regelung?

Es ist natürlich schon so, dass mit der neuen Regelung tendenziell mehr touristische Unternehmen verpflichtet sind, eine Insolvenzversicherung abzuschließen. Das bringt uns neue Kunden. Auf der anderen Seite wird der eine oder andere Bestandskunde von uns in Zukunft auch die verbundene Reiseleistung absichern müssen – das erhöht dann das Versicherungsvolumen. Insofern profitieren wir von dieser Lösung.

2017 gab es eine Reihe spektakulärer Pleiten im Tourismus und in der Airline-Industrie. Wie sehr haben diese Sie überrascht?

Relativ wenig. Es ist ja bekannt, wie gering die Margen in der Branche sind. Wenn da mal etwas Außerordentliches passiert, kann es schnell eng werden.

Teilen Sie die Forderungen nach einer Airline-Insolvenz-Versicherung – und wie müsste die idealerweise aussehen?

Wenn touristische Unternehmen die Verpflichtung haben, ihre Kundengelder abzusichern, sollten das auch die Airlines machen müssen. Auch wenn die Flugpreise dann vielleicht etwas ansteigen würden, wenn im Ticket automatisch ein Insolvenzschutz inkludiert ist. Wichtig wäre es, zu gewährleisten, dass die Deckung ausreichend hoch ist.

Wie kann es sein, dass JT Touristik auf Teufel-komm-raus verkaufte – ohne eine Versicherung zu haben.

Das müssen Sie Frau Taylor fragen. Ich kann nur sagen, dass es eine gesetzliche Verpflichtung gibt, die Kundengelder abzusichern. Wenn das nicht der Fall war, muss sich JT Touristik dafür verantworten.

Gibt es auch noch andere Anbieter, die Reisen ohne Insolvenzschutz verkaufen? Was schätzen Sie: Wie viele Urlauber sind pro Jahr ohne Versicherungsschein unterwegs?

Das kann ich nicht beurteilen. Aber die Kunden sind schon sensibilisiert für das Thema. Jeder dritte Anruf, den wir bekommen, dreht sich um die Frage, ob die Reise abgesichert oder der ausgehändigte Versicherungsschein überhaupt gültig ist.

Mitunter sind sie es ja nicht. Müssen die Gewerbeaufsichtsämter da nicht mehr hinterher sein?

Eine Reise ohne gültigen Versicherungsschein zu verkaufen, stellt eine Ordnungswidrigkeit dar. Wird die aufgedeckt, dann

wird das von der Behörde natürlich auch entsprechend verfolgt und sanktioniert. Natürlich wäre es wünschenswert, wenn die Gewerbeaufsichtsämter hier proaktiver wären. Ich habe aber oft den Eindruck, dass die Mitarbeiter dort sich oft selbst nicht so genau mit der Materie auskennen.

Wie sieht es mit der sogenannten Schwarz-Touristik – etwa der Kirchen – aus? Kommen die ihren Verpflichtungen nach?

Ich will denen da gar nichts unterstellen. Sicher ist es auch hier so, dass es in vielen Vereinen und Organisationen Unkenntnis über die Rechtslage gibt – und aus dieser Unkenntnis heraus Reisen ohne vorgeschriebene Absicherung organisiert werden.

Wie viele Urlauber nutzen pro Jahr eigentlich Ihren „Traveller Check“, bei dem herauskommt, ob der Veranstalter über eine Insolvenzversicherung bei Ihnen verfügt? Und stieg nach den Pleiten da die Nachfrage?

Darüber führen wir leider keine Statistik.

Wie haben sich eigentlich Ihre Geschäftszahlen entwickelt?

2017 war ja ein besonders Jahr, weil Generali – mit rund 1300 Veranstaltern einer der größeren Anbieter – vom Markt gegangen ist. Das hat uns einen Zuwachs von etwa 20 Prozent gebracht. Was das konkret an Beitragseinnahmen bedeutet hat, möchten wir nicht kommunizieren – und bitten um Verständnis.

Und was erwarten Sie für 2018?

Wir sind mit unseren Prognosen immer recht moderat. Ich schätze, dass wir 2018 noch einmal zwischen fünf und zehn Prozent wachsen werden. Sie dürfen nicht vergessen, dass wir uns in einem besonderen Geschäftszweig bewegen: Dadurch, dass die Veranstalter ja gesetzlich zur Absicherung verpflichtet sind, haben die meisten bereits einen Versicherer. Der wird in aller Regel auch nicht gewechselt, wenn die Betreuung ordentlich ist. Und was die jetzt neu hinzugekommene Kategorie der verbundenen Reisen anbelangt, so ist das Beitragsvolumen, das hieraus entstehen kann, doch relativ überschaubar.