

„Das Feedback der Makler ist toll und liegt über den Erwartungen“

Interview mit Bastian Widdermann, Underwriter der Special Risk Consortium GmbH

Ob Formel 1, Kart oder Rallye – Motorsport fasziniert Millionen Menschen. Die Faszination ist aber immer auch mit Risiken für Veranstalter, Teilnehmer, Helfer und Zuschauer der Rennen verbunden. Diese können seit Kurzem mit der Motorsport Police der Special Risk Consortium GmbH (SRC) abgesichert werden – der einzigen deutschen Motorsport Police, die von Maklern direkt gezeichnet werden kann.

Herr Widdermann, was genau deckt die Motorsport Police ab?

Die Motorsportpolice beinhaltet zwei unabhängige Bausteine: Haftpflicht und Unfallversicherung. Der Unterschied zur normalen Veranstalterhaftpflicht ist, dass auch Schäden der Teilnehmer untereinander, gegenüber dem Veranstalter und gegenüber Dritten versichert werden können. Wenn also ein Teilnehmer auf der Rennstrecke eine Leitplanke oder auch Personen beschädigt, ist dieser Schaden mitversichert. Das ist wichtig, da solche Rennschäden in der normalen Kfz-Haftpflicht in der Regel ausgeschlossen sind.

Die Police richtet sich also vor allem an Veranstalter?

Das ist jedenfalls der deutlich größere Bereich. In der Regel kommen die Veranstalter auf unsere Makler zu. Sie sagen uns vorher, welche Veranstaltung sie versichern möchten, wie etwa ein Enduro- oder Kart-Rennen. Wir kalkulieren das entsprechende Motorsportrisiko und bieten mit voraussichtlicher Teilnehmerzahl je angefragter Sparte an. Eine nachträgliche Abrechnung nach Veranstaltung mit tatsächlicher Nennliste ist möglich und üblich.

Wie viel Vorlaufzeit wird allgemein benötigt?

Es ist oft ein sehr kurzfristiges Geschäft. Wenn die Teilnehmerliste am Freitag eintrifft, kann das Wochenendrennen noch versichert werden. Selbst wenn nach unserer Deckungsbestätigung die Liste erst am Samstag oder im Laufe des Sonntags eintrifft, gilt dieser Personenkreis oft noch als versichert.

Was sind die besonderen Herausforderungen?

Eine Besonderheit ist eben das angesprochene Handling, allen voran die Kurzfristigkeit. Dabei hilft SRC die langjährige Erfahrung als Agency im Film- und Eventbereich, wo kurzfristige Anmeldungen von Sonderrisiken ebenfalls üblich sind.

Von der Angebots-erstellung über die Policierung bis zur Schadensabwicklung ist zudem alles in einer Hand und dadurch sehr

maklerfreundlich. Wir sind ohnehin die einzige Zeichnungsstelle, die eine solche Police dem gesamten Maklermarkt ohne Umwege zur Verfügung stellt.

Ist ausreichend Potenzial vorhanden?

Wie viele andere Ideen, die wir selbst haben oder die an uns herangetragen werden, haben wir auch den Motorsportbereich seit vielen Jahren beobachtet. Wir haben aber mit dem Markteintritt lange gezögert, denn wir erweitern unser Angebot nur, wenn wir fest davon überzeugt sind, dass ein solcher Markteintritt nachhaltig erfolgreich sein wird. Ein Scheitern würde schließlich auch auf andere Geschäftsbereiche negativ ausstrahlen.

Nachdem sich Ende 2011 der einzige freie Marktanbieter aus diesem Segment zurückgezogen und dadurch Kapazität und Marktvolumen freigegeben hat, war die Zeit reif für einen Markteintritt. Seit Anfang 2012 gab es dadurch für deutsche Makler bis auf den Umweg über einen Exklusivmakler für eine ausländische Gesellschaft mit Niederlassung in Deutschland oder einen Ausschließlichkeitsanbieter im Grunde keine Möglichkeit eine entsprechende Police direkt zu vermitteln. Das war für uns der Anlass, die Chance zu ergreifen. Wir haben daraufhin angefangen, die Motorsport Police zu entwickeln und nach passenden Versicherungspartnern zu suchen.

Welche Versicherungspartner haben Sie gefunden?

Wir arbeiten mit zwei erfahrenen Versicherern zusammen: Inter Hannover

„Es ist oft ein sehr kurzfristiges Geschäft. Wenn die Teilnehmerliste am Freitag eintrifft, kann das Wochenendrennen noch versichert werden.“

und Great Lakes, den hundertprozentigen Töchtern von Hannover Rück beziehungsweise Münchner Rück. Damit stehen im Hintergrund etablierte Partner und ausreichend Kapazitäten zur Verfügung. Mit beiden arbeitet SRC in anderen Bereich zudem bereits seit 14 Jahren zusammen. Das dadurch entstandene Vertrauensverhältnis ermöglicht es, in verschiedenen Sparten über Kapazitäten von bis zu 10 Mio. Euro frei verfügen zu können, ohne bei den Versicherern nachfragen zu müssen. Dadurch ist ein schneller Vertragsabschluss möglich. Erst ab Summen von mehr als 10 Mio. Euro besteht eine Anfragepflicht bei den Risikoträgern.

Wie fällt das bisherige Feedback der Makler aus?

Das Feedback ist toll und liegt über den Erwartungen, die wir Anfang des Jahres hatten. Und angesichts eines Volumens im ersten Jahr der Geschäftstätigkeit im sechsstelligen Bereich und rund 250 gezeichneter Deckungen – obwohl wir bisher keine Werbung dafür gemacht haben – ist offenbar genug Potenzial vorhanden.

In Deutschland werden viele Rallyes und Rennen vom ADAC veranstaltet. Besteht auch hier die Möglichkeit eine SRC Motorsport Police abzuschließen?

Der ADAC und seine Landesstellen arbeiten seit eben 2012 in diesem Bereich mit der Zurich Versicherung zusammen. Der Verkehrsclub bietet seinen Mitgliedern an, sich dieses Rahmenvertrages zu bedienen. Es besteht meines Wissens aber keine Einbringungspflicht für Veranstaltungen von ADAC-Mitgliedern, sodass sich auch diese Veranstalter an einen freien Vermittler oder direkt an SRC wenden können.

Was sind die typischen Veranstaltungen, die abgedeckt werden?

Das ist eine äußerst breite Range – von der Motocross-Veranstaltung auf dem Stoppelfeld bis zur Kapazitätsanforderung für die Formel 1 in Hockenheim oder am Nürburgring. Wir sind zum Beispiel auch an Deckungen der F1 und DTM beteiligt.

Gibt es auch Rennsportarten, bei denen ein Schutz schwieriger ist?

Ja, wir haben in Österreich zum Beispiel auch eine Jetski-Meisterschaft versichert. In den Bedingungen gibt es zwar einen Passus, dass der Wassersport mitversichert werden kann. Dennoch ist es sinnvoll, in diesem Fall in Rücksprache mit den Versicherern zu gehen, zumal auch die Teilnehmer erhöhten Unfallversicherungsschutz benötigten. Grundsätzlich ist es auch wichtig bei Veranstaltungen wie Monstertruck- und Driftshows oder bei Autocross- und Rallyeshowveranstaltungen im Vorfeld genauer hin zuschauen.



Bastian Widdermann

Wie wichtig ist die Zusammenarbeit mit Maklern bei der Einschätzung der Risiken?

Bei der Risikoeinschätzung sind wir natürlich auch auf Makler angewiesen. Das sind in der Regel nicht die Großmakler, sondern kleine Betriebe, die sich ihre Nische gesucht haben und sich an der Rennstrecke auskennen. Meist sind es sogar aktive Motorsportler. Wir versuchen Vorversicherer-Informationen so gut wie möglich zu erhalten und sprechen daher mit vielen Maklern und Menschen, die sich in diesem Bereich auskennen und eignen uns dadurch natürlich auch selbst Marktwissen an.

„Bei der Risikoeinschätzung sind wir natürlich auch auf Makler angewiesen. Das sind in der Regel kleine Betriebe, die sich ihre Nische gesucht haben und sich an der Rennstrecke auskennen.“

Warum machen die Versicherer das Geschäft nicht selbst?

Es ist zum einen ähnlich wie im Filmversicherungsbereich. Kaum ein Versicherer will solche Sonderrisiken allein tragen. Sie bedienen sich daher lieber einer Agency wie SRC, die die Risiken auf mehrere Versicherer aufteilt. Wobei im Motorsportbereich der Großteil der Risiken mit einem Versicherer allein gezeichnet wird. Die Versicherer sehen den Aufbau einer eigenen Infrastruktur für ein Nischengeschäft mit speziellen Risiken meist nicht als lohnenswert an. In der Regel ist bei ihnen kein Platz für solche Experimente vorhanden. Bei einer Agency wie SRC ist die Infrastruktur dagegen vorhanden und muss nur auf einen neuen Bereich wie etwa den Motorsport übertragen werden. Die Versicherer greifen dann auf diese Expertise und Vertriebsnetzwerke zurück, statt sie selber aufzubauen. ■