

Schutz vor Provisionsausfall

23.09.2015, 14:57 Uhr

So funktioniert die Versicherung

von Georg Kern

Eine neue Police bietet Reisebüros Provisionsschutz im Fall von Veranstalter-Insolvenzen. Erste Anfragen liegen vor. Einen Rundumschutz gibt es aber nicht.



Reisebüros können sich jetzt gegen Provisionsausfall versichern.

Foto: Philipp Reiss

Seit der vergangenen Woche ist sie erhältlich: Eine neue Versicherung, die auf Initiative der Reisebüro-Kooperation RTK entstanden ist und von TAS Assekuranzmakler und Service in Zusammenarbeit mit der R + V Versicherung angeboten wird. Mit der Police können sich Reisebüros vor Provisionsausfällen bei Veranstalter-Insolvenzen schützen. Dabei weckt das neue Produkt offenbar die Neugier des stationären Vertriebs.

Innerhalb weniger Tage habe man 35 Anfragen erhalten, sagt TAS-Geschäftsführerin Claudia Beckord und spricht von einem „sehr guten Start“. Sie sei überzeugt, dass die neue Police

einen langgehegten Wunsch bei Reisebüros nach mehr Versicherungsschutz im Fall von Veranstalter-Insolvenzen erfülle. Anlässlich der Police war es allerdings auch zu kritischen Diskussionen unter Reisebüros gekommen: So warnte die Reisebüro-Inhaberin und ASR-Präsidentschaftskandidatin Marija Linnhoff, es sei kurzichtig, „das leidige Thema und die Risiken des Vertriebs durch eine Versicherung als gelöst anzusehen“. ASR-Präsident Norbert Pfefferlein hatte Marija Linnhoff daraufhin „Wahlkampfgetöse“ vorgeworfen (fvw.de berichtete).

Große Veranstalter ausgenommen

Der Preis für die Police variiert, ausschlaggebend dafür ist die Provisionssumme, die versichert wird. Der Mindestbetrag sind 5000 Euro. Der Preis dafür beträgt 165 Euro pro Jahr (einschließlich Versicherungssteuer). Danach steigen die Provisionssummen, die versichert werden können, in 5000er-Schritten an – der Preis für 10.000 Euro beträgt beispielsweise 239 Euro einschließlich Steuer pro Jahr. In der Spitze ist zunächst eine Provisionssumme von 25.000 Euro vorgesehen. „Es können aber auch höhere Beträge abgesichert werden“, sagt Claudia Beckord. In diesen Fällen müssten die Konditionen individuell ausgehandelt werden. Auch für eine Zusammenarbeit mit Ketten und Kooperationen sei man offen.

Die Veranstalter TUI, Thomas Cook und DER Touristik sind von der Police allerdings ausgenommen. Der Grund dafür: R + V sei das Risiko bei diesen Veranstaltern auf Grund ihrer schieren Größe zu hoch, erläutert Beckord. Am Erfolg der neuen Police habe sie dennoch keinen Zweifel. Das zeige sich auch am Interesse für das Produkt in den ersten Tagen.

Quelle: <http://www.fvw.de/schutz-vor-provisionsausfall-so-funktioniert-die-versicherung/393/147947/12338>

© 2015 FVW Medien GmbH, Alle Rechte vorbehalten