



Tierärzte: „ein unglaublich angenehmes Klientel“

TVD-Finanz bietet einen umfassenden Service für Tierärzte, der weit über das „normale“ Geschäft eines Versicherungsmaklers hinausgeht. experten-Report sprach mit Oliver Rust über die umfangreiche Aufgaben und die besonderen Herausforderungen im Kundensegment „Tierärzte“.

Oliver Rust, Kundenberater bei TVD Finanz

Unsere Ursprungsfirma wurde von einem Veterinär gegründet, denn vor 60 Jahren gab es keine Angebote für Tierärzte. Die Dr. Tindler KG als Mehrfachagent griff das Thema auf. Dann kam die Brinkmann & Gudd GmbH dazu - die drei Geschäftsführer suchten nach einer Zielgruppe und kamen auf Tierärzte. Vor 10 Jahren haben sich die beiden Firmen zusammengetan und sind nun die einzigen, die sich ausschließlich um Veterinäre kümmern.

Wie erleben Sie diese Zielgruppe?

Tiermediziner sind wirklich aus Liebe zum Tier und nicht aus Prestigegründen tätig. Der klassische Tiermediziner hat viele Kinder, ist bodenständig, gerade heraus und pragmatisch. Ein unglaublich angenehmes Klientel. Aber er hat auch wenig Lust auf Betriebswirtschaft, Versicherungen und Finanzen und ist deswegen dankbar für einen umfassenden Service. Daraus ergab sich unter anderem auch die Idee, sich um Praxisübergaben mit zu kümmern.

Sie sprechen es an: Sie bieten umfassende Services, die weit über Versicherungsvermittlung hinausgehen. Können Sie das genauer erklären?

Wir haben ein umfangreiches Netzwerk gegründet, mit Steuerberatern und Rechtsanwälten, die sich auf Fragen rund um das Veterinärwesen spezialisiert haben. Und seit Anfang Juli ist eine Unternehmensberatung mit dabei - auch hier ist der Unternehmensgründer ehemaliger Tierarzt, der nun andere Tierärzte bei der Praxisgründung und der Erstellung von Businessplänen unterstützt und rundherum ein umfassendes Coaching anbietet. Denn manchmal sind Praxen unwirtschaftlich und benötigen Hilfe.

Tierarzt ist nicht gleich Tierarzt. Welche Besonderheiten gibt es in der Zielgruppe?

Da gibt es die klassische Kleintierpraxis, mit all den Risiken, die ein stationärer Betrieb mit sich bringt. Dann gibt es den Gemischttierarzt, der sich um Klein- und Großtiere kümmert. Viele von diesen sind nur zwei Tage in der Praxis und den Rest der Zeit von Hof zu Hof unterwegs. Außerdem gibt es den reinen Großtierarzt, der als Fahrpraktiker, seine gesamte medizinische Elektronik im Auto hat - da kommt schon schnell ein Wert von 100.000 Euro an Geräten zusammen. Wer als Tierarzt mit dem Auto unterwegs ist, hat auch Medikamente dabei. Wie sieht es aus, wenn er dann einen Unfall hat? Wie ist der Inhalt versichert? Dann gibt es die Pferdepraktiker, die

vom Reitstall bis zur Rennpferdezucht alles betreuen - da geht es um sehr unterschiedliche Haftungssummen.

Bild: (1) © Budimir-Jevtic/fotolia.com (2) © TVD

Insgesamt kann man - wie überall - eine zunehmende Spezialisierung beobachten, der man natürlich auch immer mit den passenden Versicherungslösungen begegnen muss. Viele von uns versicherte Tierärzten wenden ausschließlich um alternative Behandlungsmethoden an oder ein anderer Tierarzt behandelt ausschließlich Pferde Zähne – teilweise als Dienstleister für die Kollegen -, und der dritte spezialisiert sich auf Koi-Karpfen. Ich erlebe immer wieder Überraschungen. In einem Fall betreute ein Tierarzt die Falken eines arabischen Scheichs - er musste also auch für Risiken im Ausland und für hohe Summen versichert werden.

Man merkt, Ihnen gefällt Ihr Beruf!

Ich mache das jetzt seit 12 Jahren. Tierärzte sind ein so wunderbares Klientel. Da will ich auch die richtigen, die besten Produkte mitentwickeln und anbieten. Man darf nicht vergessen, Tierärzte kennen sich, treffen sich auf Fortbildungen und erzählen sich alles.

Eine echte Herausforderung sind die Altbestände, da lauert oftmals Haftungspotenzial. Hier ist es wichtig, auf die Kunden zuzugehen und sie über die neuen und besseren Produkte zu informieren, auch wenn diese teurer sind. Aufgrund des Vertrauens, dass die Firma und ich aufgebaut haben, konnte ich auch bei einer großen Umdeckungsaktion Prämienanhebungen von über 60 Prozent ohne größeres Murren durchsetzen. Das neue Produkt war notwendig und einfach besser. Und auch die nächste Erhöhung um 25 Prozent, nur ein Jahr später, wurde bereitwillig akzeptiert. Auch wir haben manchmal mit Schadenquoten zu kämpfen.

Wir als TVD sind ganz nah am Tierarzt dran. Mittlerweile kennen uns die Berufsverbände und -kammern und kommen von sich aus auf uns zu. Und wenn mich ein Tierarzt am Donnerstag anruft, er wolle am Montag seine neue Praxis eröffnen, nur das mit den Versicherungen stehe noch nicht, stelle ich ihm die entscheidenden Fragen, die er nur mit „Ja“ oder „Nein“ beantworten muss. Und während wir noch telefonieren, ist das passende Angebot zu ihm schon per Mail unterwegs. Nicht umsonst sind bereits 4.500 Tierärzte bei uns versichert. Ich mache das aus Passion und das merken die Kunden und die Versicherer.

Lesen Sie hier Teil 2 des Interviews über die fruchtbare Zusammenarbeit mit einem kompetenten Versicherer.

<https://www.experten.de/2016/07/22/tieraerzte-versichern-hilfreiche-zusammenarbeit-mit-versicherer/>

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4943232/tieraerzte-versichern-ein-unglaublich-angenehmes-klientel/>