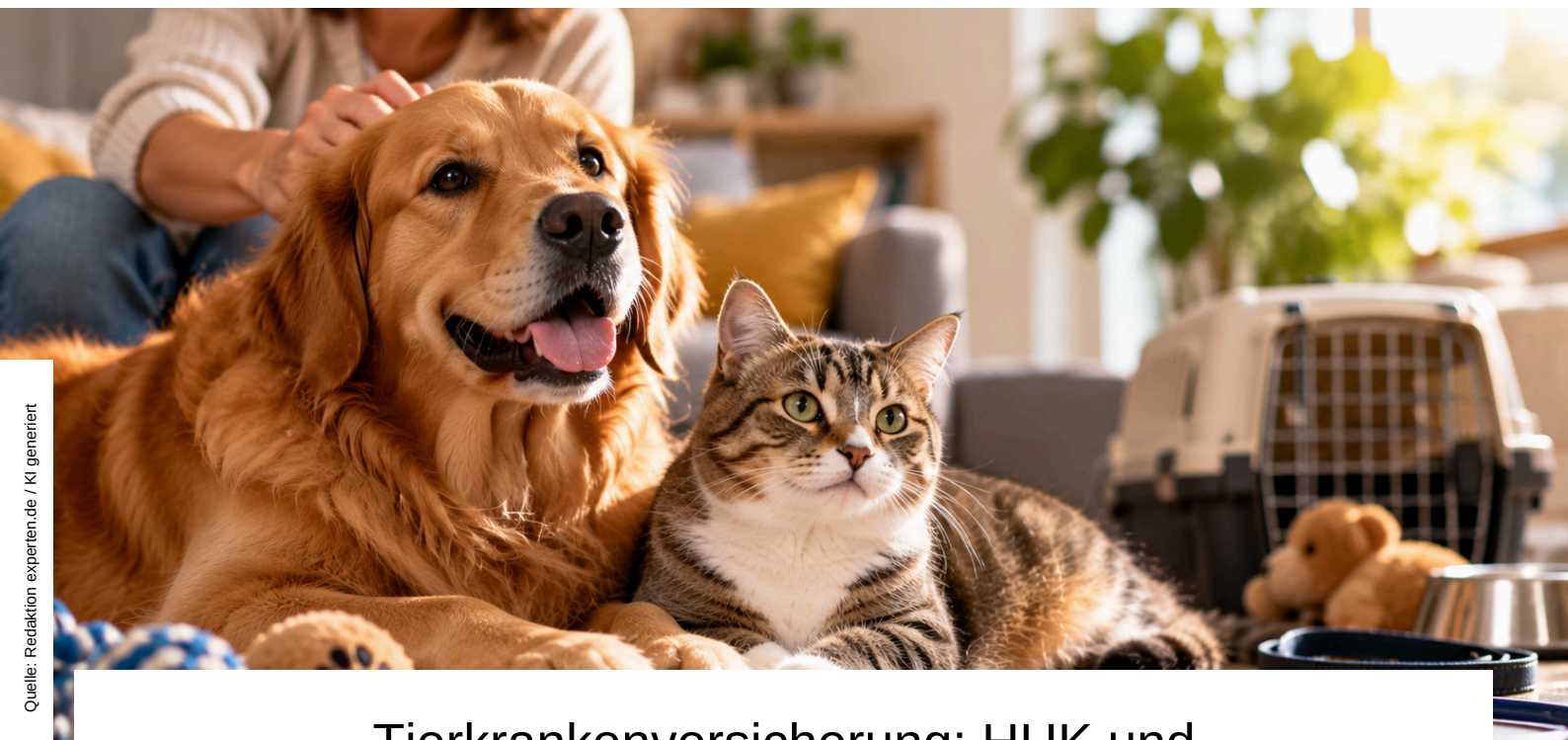




Tierkrankenversicherung: HUK und Debeka drängen in den Wachstumsmarkt

Michael Fiedler

Zwei große Versicherer bauen gleichzeitig ihr Geschäft mit Haustierhaltern aus: HUK-COBURG startet eine eigene Tierkrankenversicherung, Debeka setzt dagegen auf eine Kooperation mit dem Spezialversicherer Uelzener. Beide Angebote starten zum 1. Oktober – und zeigen zwei unterschiedliche Wege in einen Markt, den HUK selbst als stark wachsend bezeichnet.

HUK entwickelt eigenes Angebot

Die HUK begründet ihren Einstieg auch mit konkreter Kundennachfrage. Versicherte hätten mehrfach nach einer Tierkrankenversicherung gefragt. Künftig stehen unterschiedliche Leistungsstufen zur Wahl – vom Operationsschutz bis zu einem umfassenderen Krankenversicherungsschutz. Versichert werden können Hunde und Katzen. Die Tarife übernehmen nach Unternehmensangaben Tierarztkosten bis zum vierfachen Satz der Gebührenordnung für Tierärztinnen und Tierärzte. Auch die Notdienstpauschale ist eingeschlossen. Abschluss und Rechnungseinreichung sind digital möglich. Angeboten wird die Tierkrankenversicherung Kunden der HUK-COBURG, HUK24 und der zum Konzern gehörenden VRK. Einen Preis nennt der Versicherer beispielhaft für einen Golden Retriever: Ein Vollversicherungsschutz soll für weniger als 100 Euro monatlich erhältlich sein. Wie hoch der individuelle Beitrag ausfällt, hängt allerdings von der gewählten Absicherung und den jeweiligen Tarifmerkmalen

ab. „Mit unserer neuen Tierkrankenversicherung erweitern wir daher unser Angebot um einen Schutz, der für viele Kundinnen und Kunden aus ihrer Liebe zum Tier eine große Bedeutung hat“, sagt Gerhard Meyer, zuständig für die Produktentwicklung bei der HUK-COBURG. Bemerkenswert ist seine anschließende Begründung für den Einstieg: Die HUK öffne sich damit einem „stark wachsenden Markt der Haustierbesitzer“.

Debeka setzt auf Uelzener statt Eigenentwicklung

Einen anderen Weg wählt die Debeka. Sie entwickelt für den Einstieg kein eigenes Tierversicherungsportfolio, sondern kooperiert mit den Uelzener Versicherungen. Ab dem 1. Oktober können die rund 8.000 Mitarbeitenden im Debeka-Außendienst Tierversicherungen der Uelzener vermitteln. Das Angebot geht dabei über Hunde und Katzen hinaus und umfasst auch Pferde und Kleintiere. Für die Debeka bedeutet die Kooperation eine

Erweiterung ihres Produktangebots ohne den Aufbau eigener Tierversicherungsexpertise. Uelzener erhält im Gegenzug Zugang zur bundesweiten Vertriebsorganisation der Debeka und damit zu deren Kundenbestand. „Ab sofort bieten wir damit Krankenversicherungen für die ganze Familie – auch für die tierischen Wegbegleiter unserer Versicherten“, sagt Dr. Normann Pankratz, Vorstandsmitglied der Debeka.

Uelzener gewinnt einen großen Vertriebskanal

Für Uelzener ist die Partnerschaft deshalb zugleich eine Vertriebsentscheidung. Der Spezialversicherer beschäftigt nach eigenen Angaben rund 350 Mitarbeitende und entwickelte bereits 1984 eine Tierkrankenversicherung. Mit der Debeka kommt nun ein erheblich größerer Vertriebskanal hinzu. „Über den angestellten Außendienst erreichen wir künftig mehr Tierhalterinnen und Tierhalter in ganz Deutschland“, sagt Imke Brammer-Rahls, Vorstandsvorsitzende der Uelzener Versicherungen. Die Debeka betreut nach eigenen Angaben 7,6 Millionen Mitglieder und Kunden. Uelzener kann seine Tierprodukte damit künftig einer Zielgruppe anbieten, zu der der Spezialversicherer allein in dieser Größenordnung keinen eigenen Vertriebszugang hätte.

Ein Markt mit stark steigenden Beitragseinnahmen

Der Einstieg kommt nicht zufällig. Der Markt für Tierkrankenversicherungen ist in den vergangenen Jahren stark gewachsen. Wie [experten.de](#) bereits berichtete, haben sich die [Beitragseinnahmen innerhalb von fünf Jahren vervierfacht](#). Gleichzeitig sind inzwischen rund zwei Millionen Tiere versichert – [aus Sicht der Branche ist das Potenzial damit jedoch noch längst nicht ausgeschöpft](#). Vor diesem Hintergrund bekommen die nahezu zeitgleichen Schritte von HUK und Debeka zusätzliches Gewicht. Sie zeigen, dass das Wachstum inzwischen auch große Versicherer anzieht, die das Segment bislang nicht beziehungsweise nicht in dieser Form besetzt haben.

Zwei Wege in denselben Markt

Die zeitgleichen Schritte zeigen exemplarisch, wie etablierte Versicherer das Geschäft mit Tierhaltern erschließen können. Die HUK erweitert ihre eigene Produktwelt und übernimmt damit auch Produktentwicklung und Tarifierung. Debeka integriert dagegen die Lösungen eines Spezialanbieters in den eigenen Vertrieb. Uelzener steuert Produkte und

Fachwissen bei, Debeka die Reichweite. Dass Tierarztkosten für Halter zu einem größeren finanziellen Risiko geworden sind, dürfte die Entwicklung begünstigen. Die HUK verweist dabei auf die Neufassung der Gebührenordnung für Tierärzte im Jahr 2022. Als Beispiel nennt der Versicherer eine Kreuzbandoperation beim Hund, die bis zu 3.000 Euro kosten könne. Mit HUK und Debeka rücken nun zwei weitere große Versicherungsmarken näher an dieses Geschäft heran. Der 1. Oktober wird damit fast nebenbei zu einem kleinen Stichtag für den Wettbewerb im deutschen Tierversicherungsmarkt.

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4952191/Tierkrankenversicherung-HUK-und-Debeka-draengen-in-den-Wachstumsmarkt/>