

BDAE

„Wir müssen uns nicht hinter der Konkurrenz verstecken“

Der BDAE wird 20 Jahre alt. Wir nahmen dies zum Anlass, die Gründer und Geschäftsführer Silvia und Andreas Opitz zur Entstehungsgeschichte, zum Geschäftsmodell und zum Umgang mit dem Wettbewerb zu befragen.

Der BDAE feiert 20-jähriges Jubiläum. Mit welchem Ziel wurde er im Dezember 1995 gegründet?

ANDREAS OPITZ: Die Idee, den BDAE zu gründen, hatte ich Anfang der 90er Jahre, weil ich selbst beruflich viel im Ausland war und als Einzelperson keine Auslandskrankenversicherung abschließen konnte, die auch den (längerfristigen) beruflichen Aufenthalt im Ausland abdeckte. Weil mir damals kein Versicherer eine Auslandskrankenversicherung als Einzelpolice anbieten konnte und es lediglich Gruppenversicherungstarife für Mitarbeiter international tätiger Firmen gab, schufen meine Geschäftspartnerin und ich mit dem Bund der Auslands-Erwerbstätigen (BDAE) e.V. eine Vereinigung, die aus Versicherersicht eine ernstzunehmende Gruppe darstellte.

Mittlerweile ist aus dem BDAE e.V. eine Unternehmensgruppe geworden, die eigene Versicherungslösungen – von der Auslands-PKV über einen Auslandsrechtsschutz bis hin zur Arbeitslosenversicherung – für Deutsche im Ausland und Ausländer in Deutschland entwickelt und vermarktet. Zudem haben wir mit der BDAE Consult ein eigenes Beratungsunternehmen, das für Unternehmen wie für Versicherungsberater alle rechtlich relevanten Aspekte einer Auslandsentsendung klärt.



SILVIA OPITZ

Geschäftsführerin und
Gründerin des BDAE



ANDREAS OPITZ

Geschäftsführer und
Gründer des BDAE

Der BDAE ist kein typisches Versicherungsunternehmen. Wie kann man das Geschäftsmodell konkret beschreiben?

ANDREAS OPITZ: Wir fungieren als so genannter Assekurateur, das heißt, wir entwickeln in Kooperation mit Partnern aus der Assekuranz eigene Produkte für einen Auslandsaufenthalt. Diese Produkte gibt es ausschließlich bei uns und mit unserem Label, also unter der Marke BDAE. Unsere Versicherungspartner, sind beispielsweise die SwissLife France, Würzburger Versicherung, ARAG und Allianz Global Assistance. Die Beratung zu unseren Versicherungen und die Kundenbetreuung übernehmen unsere Mitarbeiter, auch die Abwicklung von Schäden, also die Erstattung von Gesundheitsleitungen unserer Mitglieder und Kunden im Ausland, erfolgt bei uns im Haus. Zudem kooperieren wir mit Maklern und Beratern, die unsere Produkte an die Frau oder den Mann bringen. Diesen Partnern liefern wir nicht nur die Versicherungen und die zugehörige Courtage, sondern auch das Beratungs-Know-how.

Welche Versicherungen bieten Sie für das Ausland an?

SILVIA OPITZ: Wir haben zahlreiche Lösungen sowohl für Privatpersonen als auch für Expatriates – also ent-

sandte Mitarbeiter von international tätigen Unternehmen – entwickelt. Unser Schwerpunkt liegt dabei auf Auslandskrankenversicherungen für alle denkbaren Gruppen: Expats, Weltreisende, Auswanderer, Rentner oder Studierende. Zusätzlich offerieren wir eine Auslandsrechtsschutzversicherung, eine Unfall- und Haftpflichtpolice und für Entsandte eine Arbeitslosen – sowie Krankentagegeldversicherung.

Inwiefern gibt es auf diesem Gebiet für Makler und Unternehmen Beratungsbedarf?

SILVIA OPITZ: Die wenigsten Berater wissen, dass sich bestehende Sozialversicherungsabkommen häufig nur auf bestimmte Zweige der Sozialversicherung beziehen. Kürzlich ist beispielsweise wieder ein neues Abkommen mit Indien unterzeichnet worden, da geht es nur um die Rentenversicherung. Man will unter anderem vermeiden, dass jemand doppelt in die Rentenversicherung einbezahlt. Aber alles andere, etwa die Kranken- und Pflegeversicherung, ist davon nicht betroffen. So etwas muss ich als Makler, der einen angehenden Expatriate berät, wissen.

Welche sind die häufigsten?

ANDREAS OPITZ: Eines der bekanntesten, aber eben auch abstraktesten Risiken ist die Verletzung der Fürsorgepflicht des Arbeitgebers. Und dies kann sich in allen möglichen Varianten äußern. Ein Mitarbeiter, der nicht über das Entführungsrisiko in einer bestimmten Region Südamerikas aufgeklärt und durch entsprechende Maßnahmen geschützt wurde und deshalb zu Tode kommt, ist ein riesiges Worst-Case-Szenario. Bei Fragen des Aufenthaltsrechtes drohen oft Haftstrafen und Einreiseverbot, wenn das



▲ SILVIA UND ANDREAS OPITZ

Unternehmen nicht für das richtige Visum gesorgt hat. In einigen Ländern haftet der Geschäftsführer persönlich für die Missachtung der aufenthaltsrechtlichen Anforderungen.

Haben Sie auch Angebote für Ausländer, die längere Zeit in Deutschland arbeiten wollen?

SILVIA OPITZ: Ja, viele unserer Tarife sind auch für Ausländer, die in Deutschland leben und arbeiten, geeignet. Aktuell hat gut jeder fünfte Versicherte bei uns eine andere Staatsbürgerschaft als die deutsche. Zudem haben immer mehr Unternehmen einen Beratungsbedarf in punkto Steuern und Sozialversicherung, weil sie zunehmend Fachkräfte aus dem Ausland rekrutieren. Seit knapp zwei Jahren geben wir zu genau diesem Thema ein Seminar bei uns im Hause.

Konkurrenz belebt bekanntlich das Geschäft. Wie beurteilen Sie die Lösungen, die die deutsche Versicherungswirtschaft inzwischen für Expatriates und Auswanderer bietet?

SILVIA OPITZ: Da hat sich insbesondere in den letzten Jahren viel getan.

Die deutsche Versicherungswirtschaft hat das Thema Auslandskrankenversicherung sehr stark für sich entdeckt und die Lösungen werden immer besser. Wir müssen uns allerdings nicht hinter der Konkurrenz verstecken und pflegen zu vielen Marktteilnehmern einen respektvollen bis freundschaftlichen Umgang. Im Unterschied zu den meisten anderen Anbietern konzentrieren wir uns aber ausschließlich auf das Thema Ausland und im Verbund mit unserer Beratungsgesellschaft dürften wir im deutschen Markt ziemlich einzigartig aufgestellt sein.

ANDREAS OPITZ: Was immer noch auffällt, ist der Umstand, dass die Benennung der Produkte im Bereich der Krankenversicherung für Verwirrung sorgt. Die Branche verkauft Menschen, die ins Ausland gehen und gar nicht wissen, ob und wann sie wiederkommen, so genannte Reisekrankenversicherungen. Die sind natürlich falsch betitelt. Wer langfristig ins Ausland geht, macht ja keine Urlaubsreise. Reisekrankenversicherungen leisten im Schnitt nur sechs Wochen im Jahr und decken keine beruflichen Auslandsaufenthalte ab.

VIELEN DANK FÜR DAS GESPRÄCH.