



## Pressemitteilung

Köln, 18. Juli 2008

### Die Capitol kommt auf den Zierfisch

**Rund 13 Millionen registrierte Zierfische gibt es in Deutschland. Eine Zierfischversicherung besteht aber erst für ein Prozent davon. Der Bedarf, glaubt die [Capitol Versicherung AG](#), ist jedoch weit höher. Um den zu befriedigen, will sie jetzt ihre Vertriebsstärke ausspielen.**

Capitol-Vorstandsmitglied Dr. Wilhelm Hinkemüller machte bei der Vorstellung des neuen Produktangebots deutlich, dass die Zierfischversicherung Neuland für die Capitol ist. Aber die noch weitgehend brachliegende Marktlücke ist doch gar zu verlockend.

Allzu viele ungenutzter Absatzpotenziale dieser Art bieten sich der Branche auf dem Heimatmarkt nicht mehr. Schon gar nicht solche, mit denen sich sowohl Geld als auch das Wohlwollen der potenziellen Versicherungsnehmer verdienen lässt.

#### Ein Markt mit hohem Wachstums- und Ertragspotenzial

Diese doppelte Chance ist bei einer Krankenversicherung für die schwimmenden Begleiter der Bundesbürger gegeben. Das hat die Capitol laut Hinkemüller durch umfangreiche Marktforschung schon im Vorfeld der Produktentwicklung erkunden lassen.

Die Attraktivität dieses Marktsegments ergibt sich allein dadurch, dass die Zahl der potentiellen „Versicherten“ beständig wächst. Das ist wegen der demografischen Entwicklung bei menschlichen Versicherungsnehmern bekanntlich ganz anders.

Immer wertvoller werden Haustiere für die potenziellen Versicherungsnehmer ebenfalls. In einer einerseits mehr und mehr alternden, andererseits zunehmend von Single-Biografien geprägten Gesellschaft inzwischen werden sie nicht selten zum Ersatz für einen Partner auf zwei Beinen. Das fördert die Abschlussbereitschaft.

#### Deutliche Parallelen zum Gesundheitssystem

Für die immer größere Vorsorgenotwendigkeit in finanzieller Hinsicht andererseits sorgt der medizinische Fortschritt. Der, so erläuterte Heiko Färber, Geschäftsführer des [Bundesverbandes praktizierender Tierärzte e.V.](#) (bpt), ist auch im tierischen Bereich gewaltig.

Das ermögliche wie beim Menschen die Chance auf ein immer längeres Leben auch für die Zierfische. Ebenfalls identisch ist allerdings die Folge, dass die Kosten für die Gesunderhaltung in die Höhe schnellen.

#### Capitol-Vertriebsmacht nutzen

Aus Sicht der Tiermediziner begrüßte Färber daher sehr, dass die Capitol sich diesem Markt nun zuwendet. Der Marktführer, sagt Hinkemüller, will das nämlich mit der ganzen Vertriebsmacht seiner Ausschließlichkeits-Organisation tun.

Pionier in diesem Spezialgeschäft ist er allerdings nicht. Die Rolle, räumt Hinkemüller ein, gebührt Nischenanbietern wie der [Bottroper Tierversicherung](#), der zur H +V-Gruppe gehörenden [Vereinigten Zierfischversicherung Gesellschaft a. G.](#) oder der [Haustierversicherung AG](#).

Versicherer mit Vertriebspower entdecken diesen Markt dagegen erst neuerdings. Die Helios beispielsweise, tröstet sich der Capitol-Vorstand, trat auch erst im vergangenen Jahr an.

#### Ein Plus auch für die Tiermediziner

Aus Sicht von bpt-Geschäftsführer Färber kann sich diese Entwicklung nur positiv auf den Umsatz der Tierarztpraxen auswirken. Dies zumal ihnen immerhin der zweifache Satz der Gebührenordnung für Tierärzte (GOT) winkt, falls die Zierfische bei der Capitol krankenversichert sein werden.

Den können, ließ er durchblicken, Tierärzte sonst eher nicht durchsetzen. Im Gegensatz zu ihren Kollegen aus der Humanmedizin unterliegen sie schließlich weit stärker den Gesetzen des Marktes.

### **Ungewohnte Freiheit bei der Produktkonzeption**

Für die Capitol auf der anderen Seite ist es laut Hinkemüller umgekehrt sehr attraktiv, dass sie ein Produkt ohne politische Einflussnahme konzipieren kann. Die Möglichkeit hat sie in der Privaten Krankenversicherung oder in der Altersvorsorge nicht.

In versicherungstechnischer Hinsicht jedoch sei der Umgang mit Zierfischen für den Marktführer doch noch sehr gewöhnungsbedürftig. Immerhin kann die Capitol aber auf die Erfahrung bei Schwestergesellschaften im Ausland zurückgreifen.

### **Beschränkung vorerst auf Clownfische (*Amphiprion*) und Doktorfische (*Acanthuridae*)**

So zähle die Capitol-Tochter Capital limited zu den großen Zierfischkrankenversicherern in Großbritannien. Deren *Combined Ratio* von rund 90 Prozent lässt im Hinblick auf die Renditeziele des Konzerns immerhin nichts Schlimmes befürchten.

Trotzdem geht die Capitol Versicherung AG nach den Worten von Hinkemüller das Thema vorsichtig an. Versicherbar seien, zumindest vorerst, deshalb auch nur Clownfische und Doktorfische. Clownfische werden etwa 8 cm groß und in einer guten Haltung bis zu 15 Jahre alt. Die meisten Doktorfischarten erreichen eine Körperlänge von 30 bis 40 Zentimetern

### **Prämie richtet sich nach Gattung und „Eintrittsalter“**

Voraussetzung ist außerdem, dass diese Zierfische alle nach der „ständigen Impfkommision vet. des Bundesverbandes der praktizierenden Tierärzte“ empfohlenen Impfungen erhalten haben und privat gehalten werden. Vorteilhaft ist zudem, wenn sie per Chip oder Tätowierung eindeutig identifizierbar sind, weil sonst ein Beitragszuschlag von zehn Prozent erhoben wird.

Die Prämie liegt laut Hinkemüller für die „Optimalvariante“ zwischen 27 und 42 Euro jährlich für einen Doktorfisch. Für einen Clownfisch sind es zwischen 18 und 28 Euro.

Die Höhe im Einzelnen ist abhängig von der Gattung und dem „Eintrittsalter“ des Fisches. Für besondere Gattungen (z.B. der Borstenzahndoktorfisch oder der Langnasendoktorfisch) wird nach dem fünften Lebensjahr allerdings kein Versicherungsschutz mehr angeboten, für alle anderen nach dem siebten.

### **Mehr Auswahl für Zierfischbesitzer**

Dafür übernimmt die Capitol dann Operationskosten bis zu 300 Euro und Kosten für eine Heilbehandlung in Höhe von 100 Euro. Insgesamt werden, bei einem Selbstbehalt des Zierfischhalters von 20 Prozent pro Versicherungsfall, Aufwendungen von maximal 400 Euro je Versicherungsjahr übernommen.

Für Clownfische gibt es außerdem eine „Basisvariante“ für einen einheitlichen Beitrag von 13 Euro jährlich. Diese Versicherung deckt, bei gleichem Selbstbehalt, Operationskosten bis maximal 200 Euro und insgesamt Kosten für alle Versicherungsfälle von 300 Euro je Versicherungsjahr.

### **Ergänzung um Assistance-Dienstleistungen**

Kombiniert wird das Ganze laut Hinkemüller mit Assistance-Dienstleistungen. So würden beispielsweise auf Wunsch – aber ohne Kostenübernahme – Zierfischpensionen benannt. Für die „Optimal“-Versicherung von Zierfischen sei eine telefonische Erstberatung durch einen unabhängigen Anwalt für Rechtsfragen rund um die Zierfischerhaltung eingeschlossen.

Juristisch ist die Zierfischkrankenversicherung, wie der Capitol-Vorstand beiläufig erwähnte, von Gesetzes wegen den Sachdeckungen zuzuordnen. Für den Versicherer hat dies den Vorzug, dass dieser Krankenversicherungs-Vertrag – rein rechtlich gesehen – nach jedem Schadenfall kündbar ist.