AUSGABE 2 AUSGABE

HAMBURGER YACHTVERSICHERUNG SCHOMACKER

II 20 15

BEAUFORT

DAS MAGAZIN FUR UNSERE KUNDEN

DAS PHÄNOMEN WINTERLAGER.

DIE WICHTIGSTEN FRAGEN SCHNELL ERKLÄRT. 2

INTERVIEW

3 FRAGEN 1 MINUTE

Schon lange AN BORD.

Beaufort: Was ist Ihnen als Kundenberater richtig wichtig?

Tim Schulz: Mein fester Kundenstamm. Die Betreuung durch den Sachbearbeiter wechselt selten, daher kenne ich viele Kunden persönlich.

Beaufort: Was hat sich in 18 Jahren verändert?

T.S.: Wuchs man früher mit dem Wassersport auf, geht es heute schneller mit größeren Schiffen aufs Wasser. Das macht sich auch an den Schäden bemerkbar. **Beaufort:** Was verbinden Sie mit Wassersport? **T.S.:** Im Kreis der Kollegen bin ich als Mitsegler gern dabei!

Tim Schulz, seit 18 Jahren im Unternehmen , er legt Wert auf den persönlichen Kontakt zum Kunden.

Neu ANGEHEUERT.

Beaufort: Wie war der Einstieg in das Thema Yachtversicherung?

Merle Richter: Sehr spannend! Die Praxis durfte ich gleich am Anfang kennen lernen: bei einem Segeltörn auf der Kieler Förde.

Beaufort: Wie ist der Kontakt zu Kunden?

M.R.: Auf jeden Fall aufregend. Da jeder Mitarbeiter über einen eigenen Kundenstamm verfügt, ist der Kontakt sehr persönlich – und das finde ich großartig.

Merle Richter, seit Ende Juli im Unternehmen, sie findet die Branche spannend

Beaufort: Was verbinden Sie mit Wassersport?

M.R.: Wassersport bedeutet für mich eine ganze Menge Spaß und Abenteuer.

VERSICHERUNGSWISSEN –
DAS PHÄNOMEN WINTERLAGER.

Das Winterlager muss zum Schiff und zum Eigner passen. Sollen im Winter Arbeiten wetterunabhängig an der Yacht erfolgen? Dann macht eine Hallenlagerung Sinn. Ist das Gelände umzäunt und gesichert und die Yacht sicher aufgepallt? Dann spricht nichts gegen eine Freilagerung. Das Überwintern im Wasser ist mit entsprechenden vorbereitenden Maßnahmen problemlos möglich.

WIE BEREITE ICH MEINE YACHT IDEAL AUF DEN WINTER VOR?

Wichtig ist neben den üblichen Winterlagervorbereitungen ein sorgfältiger Frostschutz, denn Eis kann die stärksten Ventile sprengen, ein hinreichender Schutz gegen Einbruch sowie die richtige Befestigung von Persenningen und Abdeckplanen. An einem - soweit erkenntlich - sturmsicheren Steg muss die Yacht gut vertäut sein, eine doppelte Sicherung ist zu empfehlen, damit die Leinen auch einem Sturm standhalten und genügend lose geben, um wechselnde Wasserstände abzupuffern. Eine regelmäßige Überprüfung aller Leinen und Planen muss erfolgen, um eventuell losgerissene oder abgescheuerte Leinen ersetzen zu können.

Bei starken Schneefällen sollte die Persenning von der Schneelast befreit werden. „Stehendes Eis“ sollte im Normalfall einer im Wasser liegenden Yacht keine Probleme bereiten. An Land sollte der Mast gelegt werden, um keine zusätzliche Angriffsfläche für den Wind zu bieten, am besten man legt dem Schiff eine schwere Winterpersenning an. Auf jedenFall sollte die Yacht sorgfältig abgepallt und – ganz wichtig - auf einem passenden Winterlagerbock abgestellt werden.

Das lose Inventar sollte nicht an Bord bleiben, in einem verschlossenen Raum ist es vor Langfingern und Witterungseinflüssen besser geschützt. Auch im Winterlager sollten Niedergang, Backskisten etc. mit Schlössern gesichert sein.

© www.yiss.de

In jeder Form von Winterlager bestehen immer, wie auch auf dem Wasser, Risiken, die jeder Eigner sorgfältig abwägen muss. Gute Seemannschaft und gesunder Menschenverstand sorgen eigentlich immer für eine gute Einschätzung der Risiken. Ebenso, wie man ein Bügeleisen zu Hause beim Weggehen ausschalten würde, sollte kein Heizlüfter unbeaufsichtigt über längere Zeit an Bord einer Yacht laufen.

Leider zeigt sich auch im Winterlager schnell, wie wichtig eine gute Kaskoversicherung ist. Jede noch so gute Vorsichtsmaßnahme geht in Schall und Rauch auf, wenn die Halle brennt oder ein starker Sturm das Nachbarboot in Bewegung setzt! Die Yacht-Kasko-Versicherung sollte eine unanfechtbare feste Taxe enthalten, die genau festlegt, was im Totalschadenfall erstattet wird, die Yacht-Haftpflicht-Versicherung ist unumgänglich.

UND DER VERSICHERUNGSSCHUTZ?

Als unser Kunde sind sie natürlich mit allen Winterlager-Risiken versicherungstechnisch bestens ausgerüstet, denn Ihre Kasko-Versicherung mit Allgefahrendeckung schließt alle typischen Winterlagerschäden ein. Das heißt, alle Schäden und nicht nur die durch Feuer, Diebstahl, Sturm sind (bis auf die in den Bedingungen ausgeschlossenen) versichert. Darüber hinaus sind auch Bergungs- und Wrackbeseitigungskosten mitversichert. Mit einer umfassenden Allgefahrendeckung ist das Überwintern im Freien, sowohl an Land als auch im Wasser, und in Hallen, Scheunen, Bootshäusern etc. mit allen Risiken versichert - und auch die Transporte sowie das Slippen und Kranen sind eingeschlossen.

Gerade in großen Lagerflächen werden Transporte häufig durch eine Spedition oder den Betreiber des Winterlagers durchgeführt. In diesen Fällen greifen zahlreiche Gesetze, die der Winterlagerbetreiber oder Transporteur beachten muss, so z.B. das Güterkraftverkehrsgesetz. Da die Haftungsfrage bei einem möglichen Schadenfall häufig schwierig ist, ist die Yacht-Kasko-Versicherung, die auch Transporte von und zum Winterlager einschließt, unumgänglich.

Im Falle eines Transportschadens, beispielsweise weil die Yacht aus dem Kran fällt, haftet zwar in den meisten Fällen der Transporteur, allerdings zahlt zur schnellen Abwicklung zunächst die Yacht-Kasko-Versicherung, sofern das gewünscht wird. Deren Versicherung nimmt den Verursacher in Regress. Bei einem positiven Ausgang werden die Selbstbeteiligung (sofern diese überhaupt einbehalten wurde) und der Schadenfreiheitsrabatt zurückerstattet.

Die Yacht-Haftpflicht-Versicherung sollte eine ausreichende Deckungssumme haben. Ein genauer Blick aufs Winterlager zeigt auf, ob die Deckungssumme des Vertrags ausreicht, alle Schäden der „Hallennachbarn“ und ggf. die zerstörte Halle selbst zu begleichen. In vielen Fällen verlangen Winterlagerbetreiber einen Nachweis – falls zum Beispiel ein Feuer von der eigenen Yacht ausgeht und weitere Schiffe zerstört. Umweltschäden durch mögliche Boden- oder Wasserkontamination sollten ebenso eingeschlossen sein wie Schäden an angemieteten Elektro- und Wasseranlagen. ⚓

INTERVIEW

BEWERBUNGEN ZUR AUSBILDUNG ALS KAUFMANN/ KAUFFRAU FÜR VERSICHERUNGEN UND FINANZEN
ZUM AUGUST 2016 NEHMEN WIR GERN ENTGEGEN!

UNSER NACHWUCHS: JETZT REDEN WIR MAL ÜBERS VERSICHERUNGSGESCHÄFT

Die Ausbildung von jungen Menschen liegt uns am Herzen. Und nicht nur das: mit gut ausgebildeten Leuten legen wir den Grundstein für den Erfolg in den nächsten Jahren. Deshalb übernehmen wir unsere Azubis bei entsprechenden Leistungen auch gern. Im Gespräch: Alina Grafschafter, 3. Ausbildungsjahr, Alexandra Wolter und Edwin Camacho, 2. Ausbildungsjahr sowie Johanna Lüthje und Jakob Griebel, 1. Ausbildungsjahr mit ihrer Ausbildungsbeauftragten Daniela Schwarz

Beaufort: Was macht den Job hier so besonders für euch? Alina: Yachtversicherungen sind einfach spannend! Die Themen sind abwechslungsreicher und lebendiger als das, was viele meiner Mitschüler täglich machen müssen.
Alexandra: Die Versicherungen, mit denen wir zu tun haben, sind individuell. Es gibt so viel zu beachten und nicht einfach nur der Griff ins Regal zu einem Formular. Zustimmendes Nicken – und Lachen: Jakob: Ich wurde in der Schule gefragt, was so eine Versicherung denn kostet. Da habe ich dann erstmal erklärt, wie individuell kalkuliert wird und wie viele Faktoren eine Rolle spielen. Das hat manche schon überrascht. Irgendwie läuft man da wie von selbst schon die Angebotsanfrage durch.

Beaufort: Das hört sich ja an, als hättet ihr die Fragen schon verinnerlicht. Edwin: Ja, das stimmt schon. Die Angebotsanfrage ist die Grundlage für die Versicherung – und den Inhalt haben wir alle schon drauf.

Beaufort: Wie ist es im Gespräch mit Kunden?
Johanna: Am Telefon manchmal schwierig, weil wir ja vieles noch nicht wissen können. Aber alle sind sehr verständnisvoll, wenn ich sage, dass ich noch lerne. Jakob: Die Kunden sehen das positiv! Einige erklären mir dann am Telefon gleich Dinge rund ums Segeln. Alina: Die Fragen wiederholen sich ja auch im Laufe der Jahreszeiten. Da denke ich ‚Oh, das hatte ich schon mal‘ und kann Fragen jetzt sehr oft allein beantworten. Edwin: Manchmal sind die Fragen auch kurios. „Wie fülle ich den Überweisungsträger aus?“ zum Beispiel. Das ist schon lustig.

Daniela Schwarz: Die Erwartung der Kunden am Telefon ist hoch, schließlich geht es ja meistens nicht um einen Klönschnack, sondern darum, Fragen schnell zu klären. Da die Materie bei den Auszubildenden noch nicht sicher sitzen kann, erfolgt dann auch mal ein Rückruf, wenn Fragen nicht sofort beantwortet werden können.

Beaufort: Der Büroalltag der Azubis – wie sieht er aus?
Daniela Schwarz: Neben den normalen Tätigkeiten machen wir unter anderem viele interne Schulungen.
Alina: Wenn wir etwas bearbeiten, sprechen wir das hinterher mit Frau Schwarz ab. Dann kann sie uns gleich genau erläutern, was richtig und was eventuell falsch war. Alexandra: So lernt man schneller und es motiviert ungemein.

Beaufort: Was erwartet euch auf den Bootsmessen, die ja jetzt anstehen? Edwin: Der direkte Kundenkontakt ist toll. Man kommt schnell ins Gespräch und hat einfach mal völlig andere Inhalte als in der Schule. Alina: Da lernen wir ja auch nicht nur die Yachteigner, sondern auch Boote und Händler, die ganze Szene kennen. Das gefällt mir gut!
Johanna und Jakob: Ein bisschen nervös sind wir schon.
Daniela Schwarz: Für uns sind die Messen auch ein wenig Vorbereitung auf die mündliche Prüfung. Natürlich sind die Azubis immer in Begleitung eines erfahrenen Sachbearbeiters, aber kommen trotzdem schnell ins Gespräch. Und hier können wir dann auch mal Theoriewissen über Schiffstypen vermitteln.
Beaufort: Findet ein Teil der Ausbildung auch auf dem Wasser statt? Alexandra: Wir waren alle schon mit Andreas Medicus segeln. Es ist ihm wichtig, dass jeder an Bord hilft. Edwin: Schon super, wenn man so eine Yacht dann auch steuern darf! Jakob: Ich freue mich schon aufs Segeln im nächsten Jahr, der Job hat meine Lust auf Wassersport geweckt.

Daniela Schwarz: Es ist uns wichtig, dass auch die Azubis die Praxis kennen. Wer den Sportbootführerschein machen möchte, wird beispielsweise finanziell unterstützt.

Beaufort: Wie seht ihr eure Zukunftsaussichten?
Jakob: Die Spezialisierung ist klasse. Wir sind nicht trendabhängig. Alina: Viele unserer Mitschüler wissen schon seit Beginn ihrer Ausbildung, dass sie nicht übernommen werden. Das ist wenig motivierend. Wir hingegen wissen, dass wir bei guten Leistungen bleiben können.

Daniela Schwarz: Natürlich wollen wir auch für unseren eigenen Bedarf und unser Wachstum ausbilden. Spezialisten sind am Markt schließlich nicht so einfach zu finden! Ich achte dann auch darauf, dass der Ehrgeiz nicht abflaut, da eine Übernahme feststeht. Das ist nicht zwangsläufig so. Alle lachen: Stimmt, es geht immer noch besser, oder?

Als Ausbildungsbeauftragte hat Daniela Schwarz den Überblick und den engen Draht zu Chefs, Kollegen und den jungen Menschen im Büro. Und nicht nur dort, Treffen außerhalb sind für sie selbstverständlich. Auch das macht den Erfolg unserer Ausbildung aus. Das treibt sie an:

„Ich hatte das Glück, eine sehr gute Ausbildung machen zu können - und habe dadurch meinen Job lieben gelernt. Mein Ehrgeiz ist es, den Azubis nicht nur eine fundierte Ausbildung und viel Fachwissen, sondern auch echtes Herzblut zu vermitteln.“ ⚓

von links: **Alexandra Wolter, Alina Grafschafter, Edwin Camacho, Jakob Griebel, Johanna Lüthje,** Ausbildungsbeauftragte: **Daniela Schwarz**

DER SCHADENFALL

MANCHMAL MUSS ES SCHNELL GEHEN

Im Schadenfall ist die sofortige Meldung ganz wichtig, damit wir schnell reagieren können. Nichts ist ärgerlicher, als wenn es nach einem Schaden auch noch Unstimmigkeiten gibt, beispielsweise, weil Reparaturen ohne Absprache durchgeführt wurden. Muss ein Sachverständiger hinzugezogen werden, sollte das natürlich vor der Schadenbehebung passieren. Kommunikation miteinander ist das A&O unseres Geschäfts. Also lassen Sie uns reden – und wenn es nötig sein sollte, auch mal diskutieren. Auf einen Nenner kommen wir ganz bestimmt! Die Gespräche mit dem Versicherer übernehmen wir – natürlich in Ihrem Interesse. Im Normalfall ist ein Schadenfall leider auch mit Papierkram verbunden – das lässt sich nicht immer vermeiden. Werden alle Unterlagen zügig und vollständig eingereicht, im Idealfall mit Fotos und ausführlichen Beschreibungen, beschleunigt das die Schadenabwicklung.

LASSEN SIE UNS REDEN!

Unter **www.schomacker.de** finden Sie weitere Hinweise zum richtigen Verhalten im Schadenfall. Und Ihr Schiff ist dann auch schnell wieder flott.

Kaffee gefällig?

KOMMEN SIE VORBEI!

AUF DIESEN MESSEN KÖNNEN SIE UNS PERSÖNLICH TREFFEN:

Hanseboot
vom 31. 10. – 08. 11. 2015
Halle B2, EG Stand C. 162

Messe Berlin
vom 26.11. – 29. 11. 2015
Halle 2.1., Stand 480

Boot Düsseldorf
vom 23.01. – 31.01.2016
Halle 11, Stand H21

IMPRESSUM Herausgeber: Hamburger Yacht-Versicherung Schomacker Versicherungsmakler GmbH, Katharinenhof/Zippelhaus 2, 20457 Hamburg, Tel. +40(0) 36 98 49-0, **www.schomacker.de**. GF: Andreas Medicus, Volker Reichelt. Redaktion V.i.S.d.P.:Volker Reichelt. Realisation: zWieLicht-design.de