

Zahl der Klassiker steigt: Beratungskompetenz ist gefragt!

Rund 600.000 Oldtimer sind aktuell in Deutschland zugelassen. Die finanzielle Absicherung der Klassiker braucht spezielles Know-how, ebenso die Schadenregulierung. OCC ist seit über 30 Jahren ein Spezialist für diese Themen.

Von **Rüdiger Brandenburg**,
Geschäftsführer der OCC Assekuranzkontor GmbH

Die Geschichte von OCC beginnt im Jahr 1985. Damals in Lübeck gegründet, blickt der Spezialist auf jahrzehntelange Erfahrung, zigtausend Kunden und einen erfreulichen Geschäftsverlauf zurück. Mittlerweile ist OCC nicht nur in Deutschland aktiv, sondern auch mit einem festen Standort in Wien und Zürich vertreten. Tatsächlich jedoch kann OCC über ihr Maklernetz europa- und weltweit kontrahieren und besondere Fahrzeuge in Deckung nehmen.

Das Geschäftsmodell ist auch gleichzeitig Philosophie des Unternehmens: OCC ist der Spezialist für die Versicherung von historischen und modernen Klassikern sowie Premium Cars – und zwar ausschließlich. Durch die Spezialisierung gelingt es, das Versicherungsprodukt auf die Bedürfnisse und Eigenarten der Szene zu modellieren. Die knapp 40 Mitarbeiter können den Kunden sowohl bei Versicherungsabschluss die richtigen Hinweise geben, als auch jeden Schadenfall angemessen begleiten. Durch das Fachwissen können dabei beispielsweise kritische Ersatzteillagen und erhöhter Reparaturaufwand fachgerecht beurteilt und berücksichtigt werden. Service und Beratung, Erfahrung, Know-how, Vernetzung in der Szene, Schnelligkeit und Verlässlichkeit sind das, was OCC-Kunden und Vermittler schätzen.

So hat OCC aktuell einen Schaden zu bearbeiten, in dem bei der fachgerechten Reparatur der Fahrzeuge die Herstellerwerke in Italien und Deutschland mit einge-

zogen werden. Es handelt sich um einen Überschwemmungsschaden mit massiver Beschädigung einer erheblichen Anzahl von Autos und hier konnte dem Kunden durch die Beziehungen der direkte Zugang zur Quelle des Reparaturwissens geöffnet werden.

Nischenmarkt mit besonderen Ansprüchen

OCC bewegt sich in einem Nischenmarkt mit Wachstumspotenzial bei derzeit etwa rund amtlich registrierten 600.000 Fahrzeugen, die 30 Jahre und älter sind. Und jährlich wachsen weitere Fahrzeuge in das Veteranalter hinein, das für den Abschluss einer solchen speziellen Versicherung erst einmal maßgebend, aber längst noch nicht ausreichend ist. Insgesamt ist von einem Fahrzeugbestand von über zwei Millionen historischen und modernen Klassikern in Deutschland auszugehen, die in das OCC-Profil passen.

Ein guter Erhaltungszustand ist neben dem entsprechenden Alter die zweite Grundvoraussetzung für einen solchen Vertrag – durch Fotos, Fragebogen und abhängig vom Wert auch durch ein Gutachten belegt. Mindestens die Note „Befriedigend“ sollte es schon sein. „Darunter kann nicht versichert werden...“ Auf gar keinen Fall eine Zielgruppe seien diejenigen, „die zu einem alten Auto einen billigen Versicherungsschutz suchen“. Versichert ist nun mal nur die Liebhabernutzung – nicht die Alltagsnutzung! „Auch wer seinen Porsche morgens aus der Garage fährt, dann in die Tiefgarage seines Büros und abends wieder zurück“ fällt bei OCC durchs Raster.

Markt- und Wiederherstellungswert statt Restwert – so könnte man sagen – das macht einen weiteren markanten Unterschied zwischen OCC und klassischer Kfz-Versicherung: Bei der Alltagsversicherung à la Schwacke-Liste ist das Auto bekanntlich mit zunehmender Nutzungsdauer immer weniger wert. OCC berücksichtigt, was ein solches Liebhaberfahrzeug bei einem Verkauf auf dem freien Markt erzielen würde. Der Wiederherstellungswert deckt dann noch exakt die Summe ab, die in den Klassiker investiert wurde: bei richtigen Liebhabern oft viel mehr als der Marktwert hergibt. Vermittler haben so mit OCC ein qualitatives Plus, da er seinen Klienten ein ganzes Bündel von speziellen Produkten anbieten kann. ■



Ein Traum von einem Jaguar: Gehört wie über 2 Millionen andere Klassiker nicht in das Portfolio einer „normalen“ KFZ-Versicherung.