



20.10.2015
PRESSEINFORMATION

EUROPÄISCHE REISEVERSICHERUNG

REISE-SICHERHEITSGIPFEL DER EUROPÄISCHEN REISEVERSICHERUNG

DIE SPEZIELLEN BEDÜRFNISSE DER BEST-AGER

Wien – Am 19. Oktober war das Parkhotel Schönbrunn einmal mehr Schauplatz des Reise-Sicherheitsgipfels, zu dem traditionell die Europäische Reiseversicherung einmal pro Jahr lädt. Das Thema war in diesem Jahr dem Megatrend „Best Ager“ und Senioren gewidmet. Diese Zielgruppen, deren Individualität sich über eine ganze Generation und darüber hinaus erstrecken kann, weist ein erhöhtes Qualitäts- und Sicherheitsbedürfnis auf. Wie die unterschiedlichen Marktteilnehmer auf diese speziellen Anforderungen reagieren, wurde bei der Podiumsdiskussion mit hochrangigen Gästen erörtert.

Am Podium: Gastgeber Mag. Wolfgang Lackner (Vorstandsvorsitzender Europäische Reiseversicherung AG), Helga Freund (Mitglied im Vorstand der Österreichischen Verkehrsbüro AG), Univ. Prof. Dr. Herwig Kollaritsch (Zentrum für Reisemedizin), Dr. Josef Peterleithner (Präsident Österreichischer Reiseverband – ÖRV), Mag. Andreas Reiter (Zukunftsbüro).

Eingangs wies Mag. Wolfgang Lackner von der Europäischen Reiseversicherung darauf hin, dass die Zahl der über 50-Jährigen stetig steigt und sich bis 2030 auf vier Millionen Österreicher belaufen wird. Statistisch bewiesen ist, dass Menschen zwischen 50 und 60 über das höchste Vermögen verfügen und Reisen auf ihrem Interessenskatalog an prominenter Stelle stehen.

Die gute Nachricht vorweg: Beim heimischen Marktführer in Sachen Reiseversicherung gibt es beim Versicherungsabschluss weder einen Altersausschluss, noch ein Alterslimit in der Preisgestaltung. Zentrales Thema ist allerdings auch die Eigenverantwortung der Reisenden.

DER KUNDE UND SEINE EIGENVERANTWORTUNG

Dazu erklärte Mag. Lackner: „Abgesehen davon, dass von uns im Schadenfall finanzielle Kosten abgedeckt werden, ist die Soforthilfe vor Ort, und zwar weltweit, unsere große Stärke. Der Reisende trägt allerdings eine Verantwortung gegenüber sich selbst. Wir hatten zum Beispiel einen Kunden, der zehn Tage nach einer Bandscheibenoperation eine Busreise durch Madagaskar unternahm. So etwas ist eher suboptimal, um es wohlwollend auszudrücken. Vor allem im fortgeschrittenen Alter ist vor bestimmten Reisen eine gesundheitliche Abklärung dringend angeraten.“

In diese Kerbe schlug auch Univ. Prof. Dr. Herwig Kollaritsch, der meinte: „Ältere Menschen sollten ihre Reisewünsche mit ihren physischen Gegebenheiten in Einklang bringen. Manche wollen auf den Kilimandscharo raufkriechen, aber wenn das nicht mehr möglich ist, raten wir davon ab. Es soll ja die Freude im Vordergrund stehen. Zu bedenken ist, dass eine längere Vorbereitungszeit sinnvoll ist. Mit den Daten der WHO haben wir Reisemediziner die Möglichkeit, regionsspezifische Risikofaktoren auszuarbeiten. Es ist ein enormer Unterschied, ob zum Beispiel jemand in den Norden oder den Süden von Thailand reist. Impfungen gegenüber sind Senioren aber eher aufgeschlossen, weil sie Infektionskrankheiten aus ihrer Jugend kennen.“ Kunden der Europäischen Reiseversicherung ersparen sich aufgrund einer Kooperation bei Impfungen die Ordinationsgebühr, umfassende Beratungen müssen aber bezahlt werden.

Weil Ärzte oft unterschiedliche Meinungen vertreten, rät der Mediziner erst den Hausarzt, danach den Facharzt und zum Abschluss den Reisemediziner aufzusuchen. Auf kleine Wehwechen oder gar „Leichen im Keller“ wie leichter Zucker oder Blutdruckunregelmäßigkeiten sollte dabei nicht vergessen werden. „Wer aus Scham darüber nicht spricht und sich auf eine längere Fernreise begibt, kann sich in enorme

Kontakt
Charlotte Ludwig
PR Plus GmbH
T +43.664.160 77 89
E-Mail: ludwig@prplus.at

Europäische Reiseversicherung AG
Kratowwlestraße 4
1220 Wien
T +43.1.3172500
F +43.1.3199367

info@europaeische.at
www.europaeische.at



Schwierigkeiten bringen. Auch Destinationen sollten mit dem Reisemediziner abgesprochen werden, zumal es bereits hervorragende Zusammenarbeiten mit guten Spitälern in fernen Ländern gibt“, so Kollaritsch.

ARZTBEGLEITUNG UND BEZAHLUNG FÜR REISEBÜRO-BERATUNG

Dass die „Best Ager“, also die Generation 50+ nicht mit den Senioren gleichzusetzen sind, darauf verwies Helga Freund, die sagte: „Das ist der Grund, warum sich diese weit gedehnte Zielgruppe nicht leicht erfassen lässt. Es gibt da enorme Unterschiede. Während sich die einen Weltreisen maßschneidern lassen, fahren andere nur mehr mit dem Bus nach Italien. Grundsätzlich gilt: Je älter der Senior wird, desto kürzer ist die Reisedistanz.“

Ähnlich sieht das Dr. Josef Peterleithner: „Jeder fühlt sich jünger als er ist. Das führt dazu, dass die so genannten Senioren in allen Reisesegmenten zu finden sind. Es gibt einen großen Unterschied, ob jemand 50+ ist oder über 80. Darauf muss sich die Branche einstellen. Auf Menschen mit körperlichen Gebrechen gehen die Veranstalter immer mehr ein, vor allem bei exklusiven Kreuzfahrten.“ Helga Freund erklärte dazu, dass die Österreichische Verkehrsbüro AG bereits regelmäßig Seniorenreisen mit Arztbegleitung im Programm hat.

Darüber hinaus wies der Präsident des Österreichischen Reiseverbandes darauf hin, dass Service auch seinen Preis hat und meinte: „Noch ist die Beratung im Reisebüro gratis, aber das könnte sich künftig ändern. Die Arbeit hat ja auch einen Wert. Bei einer Buchung sollte das Geld dann retourniert werden.“

MEHR QUALITÄT UND SERVICE FÜR ALLE

Mit dem was sein wird, beschäftigt sich auch Mag. Andreas Reiter vom Zukunftsbüro. „Masse ist Macht, und gemäß der steigenden Zahl muss sich auch die Produktgestaltung anpassen“, so der Experte, der weiter meint: „Während die einen mit über 50 noch an Selbstfindung interessiert sind, geht es den anderen um Soft Activity. Dating ist aber in allen Altersklassen ein Thema, auch in den höheren. Man wird nicht mehr von der Zielgruppe sondern von der Stilgruppe sprechen, und die ist extrem individuell. Wir werden uns auch die Frage stellen müssen, was Familie überhaupt bedeutet? Es gibt die Mehr-Generationen-Reisen, wo die Oma mit dem Enkel unterwegs ist, oder auch Patchwork-Familien.“

Dass ältere Menschen den Service und die Qualität für alle verbessern, steht für Mag. Reiter außer Frage. „Die ältere Generation hebt die Servicekultur, weil ihre Ansprüche hoch sind. Das ist ein Vorteil für alle Reisenden“, so Reiter, der davor warnt, dass diese Klientel noch wohlhabend ist, was sich in den kommenden Jahrzehnten aber ändern könnte, wenn sich der Trend der Altersarmut fortsetzt. Grundsätzlich warnte Mag. Reiter davor, Ghetto-Produkte zu schaffen: „Man muss das Wording überdenken und nicht generell von 50+ sprechen. Wir müssen die Zielgruppe ausdifferenzieren und individueller behandeln. Die Tonalität des Marketings sollte sich dieser wachsenden Gruppe anpassen.“

SKALPELL-TOURISMUS

Einig waren sich alle Podiumsgäste, dass neben Gesundheitsreisen der so genannte „Skalpell-Tourismus“ immer mehr zunimmt. „Indien hat diesbezüglich stark zugelegt und viele tolle Hotels gebaut. Es gibt Menschen, die sich dort ihre Hüfte operieren lassen, weil sie darauf nicht so lange warten möchten“, so Univ. Prof. Dr. Herwig Kollaritsch. Auch Dr. Peterleithner weiß: „Da ist die Tendenz sowohl im Incoming als auch im Outgoing leicht steigend.“ Zu dieser Schiene zählen natürlich auch Beauty-Reisen. Einfach alles, wo medizinische Eingriffe im Mittelpunkt der Reise stehen.



ÜBERWINTERN IN WARMEN GEFILDEN

Nachdem Dr. Peterleithner anmerkte, dass die Langzeit-Buchungen bei den Reiseveranstaltern eher rückläufig sind, wurde darüber diskutiert, dass die Mallorca-Flüge über den Winter sehr gut gebucht sind, das Geschäft aber am Veranstalter vorbei läuft. Mag. Reiter erklärte das so, dass sich Lebensmuster ändern. Viele Menschen buchen die Wohnungen für die Überwinterung direkt oder sie haben überhaupt schon Häuser in den jeweiligen Destinationen.

Wer sich im betagten Alter für längere Zeit in die Ferne begibt, sollte sich aber auf jeden Fall bereits von hier aus ein Sicherheitsnetz vor Ort spannen und sich auch entsprechend versichern. Dazu rät Univ. Prof. Dr. Herwig Kollaritsch. „Auch wenn sich das biologische Alter verschiebt, sollte man gesundheitliche Gefahren nicht unterschätzen und Präventivmaßnahmen setzen. Dazu gehört auch eine gute Vernetzung für medizinische Notfälle, bei der die Außenministerien von Österreich und Deutschland eine große Hilfe sein können. Vorsorge ist allemal wichtig. Größere Mengen Medikamente sollte man sich zum Beispiel bestätigen lassen, damit niemand des illegalen Handels verdächtigt werden kann. Es sind oft die Kleinigkeiten an die man denken muss, vor allem für chronisch kranke Menschen“, so der Mediziner.

Für diese Zielgruppe hat die Europäische Reiseversicherung zwei Produktgenerationen, wobei eine davon leichte Einschränkungen hat und das Plus-Produkt gar keine. Mag. Lackner verwies aber auch darauf, dass Vorhersehbares (wie eine anstehende Operation oder dergleichen) nicht versicherbar ist. „Wenn der Reisemediziner für eine Reise sein OK gibt, geht die Reiseversicherung aber natürlich auch für uns in Ordnung“, so der Gastgeber. Wichtig sei auch, auf ausreichend hohe Versicherungssummen insbesondere bei Fernreisen oder bei Reisen in den USA zu achten. Weiters erinnerte er auch noch daran, dass eine Registrierung beim Außenministerium bei längeren oder weiteren Reisen für alle Altersgruppen Sinn macht. Vor allem dann, wenn es in Regionen geht, die anfällig für Krisen oder nicht ganz so stabil sind. Grundsätzlich lohnt sich Reisen mit Hausverstand und mit der richtigen Versicherung der Europäischen.

DIE EUROPÄISCHE REISEVERSICHERUNG AG

Die Europäische Reiseversicherung ist mit über 60 Prozent Marktanteil der größte österreichische Reiseversicherer. Über 2,15 Millionen Reisende vertrauen auf die Produktpalette der „Europäischen“, die sich von Versicherungen für Österreich-Urlaube und Auslandsreisen über Jahres-Reiseversicherungen bis hin zu Versicherungspaketen für Unternehmen und Geschäftsreisen erstreckt.

Die Europäische Reiseversicherung ist ein Unternehmen der Generali Group – eine der führenden globalen Versicherungsgruppen mit einem Prämienaufkommen von 70 Milliarden Euro im Jahr 2014. Mit 78.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern weltweit und 72 Millionen Kunden in mehr als 60 Ländern nimmt die Generali eine führende Position auf den westeuropäischen Märkten ein und gewinnt auch in Zentral- und Osteuropa sowie in Asien immer mehr an Bedeutung.

www.europaeische.at

www.generali.at

www.generali.com