

Mut zum Hole-in-One: Sonderpreise ohne Risiko

EMIRAT AG: Weltweite
Kompetenz zur
Absicherung von
Hole-in-One-Risiken.



FOTOS: PGA OF GERMANY / BMW

Wann immer es einen wertvollen Hole-in-One-Preis wie hier ein Auto zu gewinnen gibt, sichert sich der Veranstalter gegen das Risiko, dass tatsächlich jemand auf Anhieb ins Loch trifft, ab. Je kürzer das Golfloch, desto höher die Wahrscheinlichkeit eines Treffers. Insbesondere, wenn Tourspieler am Start sind.

Die EMIRAT AG aus München, Poolpartner der PGA of Germany, hat sich mit der Absicherung von Gewinnspielen, Marketing- und Verkaufsförderungsaktionen sowie Sportprämienzahlungen weltweit einen Namen gemacht. Die Konzeption und Absicherung von Golf-Promotions bildet einen wichtigen Geschäftszweig. So ermöglicht EMIRAT den Einsatz versicherter „Hole-in-Ones“, die mit einem hohen Geld- oder Sachpreis wie Autos, Bargeld oder Häusern dotiert sind, und übernimmt im Gewinnfall die Auszahlung. Ein gerade im Profigolf durch die hohe Präzision, mit der Tourspieler ihrem Beruf nachgehen, nicht zu unterschätzender Faktor.

„Golf ist heute längst mehr als ein Sport. Das Green ist Kontaktplattform und kann Unternehmen den Zugang zu ihren Ziel-

gruppen öffnen. Wir bringen Sport und Spiel zusammen“, erklärt Ralph Clemens Martin, Vorstand der EMIRAT AG. „Als PGA-Partner können wir unsere weltweite Kompetenz bei der Absicherung von Hole-in-One-Risiken unterstreichen.“

Seit Aufhebung der Wertgrenze durch den Deutschen Golf Verband (DGV) im Amateurstatut ergeben sich nicht nur für Golfer wertvolle Sonderspiele sondern auch für Unternehmen und Sponsoren neue Potenziale. Teilnehmer dürfen jetzt Preise im Wert von über 750 Euro annehmen, ohne wie vormals ihren Amateurstatus zu riskieren. Da mit hochwertigen Geld- oder Sachpreisen jedoch auch ein hohes Budget auf dem Spiel steht, sichert die EMIRAT AG das Risiko einer solchen HiO-Promotion ab und übernimmt im Gewinnfall die Auszahlung (www.emirat.de). *mat*