

Nachrichten

Wissen

Rechner & Daten

Marktplatz

[Schlagzeilen](#) | [Unternehmen](#) | [Management](#) | [Gründer](#) | **> Finanzen + Vorsorge** | [Recht + Steuern](#) | [Lifestyle](#)

 EMPFEHLEN [f](#) [t](#) [x](#) [in](#) [Share](#)
[✉](#) [🖨](#)

05.10.2012

Kfz-Versicherung

Bei zu hoher Schadenquote droht Kündigung

 Von: *Uwe Schmidt-Kasperek*


Zoom Autotransport: Die Policen für die Flottenversicherung werden teurer.

© DPA/Bildfunk/Oliver Berg

Meistens sind unachtsame Angestellte für die Schäden von Firmenflotten verantwortlich. Versicherungen wollen da nicht mehr mitspielen: Die Policen werden teurer. Unternehmen, die eine gleichbleibende Schadenquote aufweisen, droht jetzt sogar die Kündigung – oft ohne Vorwarnung. Wie man sich davor schützen kann.

Thomas Fruhwirth war in den vergangenen Monaten viel unterwegs. Der Manager des Versicherungskonzerns Allianz besuchte mittelständische Kunden in der Region Südost zwischen München und Nürnberg. Im Gepäck hatte er eine kleine Präsentation, die auf den ersten Blick völlig unverdächtig wirkte. Der harmlose Titel: "Riskmanagement Kraft-Flotten".

Spätestens auf Seite 16 aber dürfte seinen Gesprächspartnern gedämmert haben, dass Fruhwirth ihnen nicht nur den Umgang mit Geschäftsrisiken erklären, sondern sie zu besseren, zu sparsameren Kunden machen will. Dort zitierte der Risikomanager, beim Assekuranzriesen in der Abteilung "Firmen Kraft-Betrieb" tätig, eine Studie des Automobilkonzerns Daimler, derzufolge 94 Prozent aller Unfälle auf menschliches Fehlverhalten zurückzuführen sind. In nur sechs Prozent der Fälle seien technische Mängel die Unfallursache.

Die Botschaft des Experten war klar: Wenn die Allianz für Schäden bei Firmenflotten zahlen muss, sind fast immer die Angestellten des Unternehmens verantwortlich; zum Beispiel weil sie - Unfallursache Nummer eins - beim Rangieren mal wieder nicht richtig aufgepasst haben. Und weil die Schuldfrage damit eindeutig geklärt scheint, so das Signal, seien die Firmen in der Pflicht gegenzusteuern. So schnell wie möglich.

Zum Thema

Recht so?: Was bei der Überlassung des Dienstwagens zu beachten ist

Kfz-Kasko: Schadensreduzierung in der Dienstwagenflotte

Versicherungsemissäre wie Fruhwirth sind derzeit überall im Land unterwegs. Ihr Auftrag aus den Zentralen der Assekuranz ist es, den Unternehmen klarzumachen, dass sie ihre Unfallraten dringend und nachhaltig reduzieren müssen. Sonst, so die kaum verhohlene Drohung, riskierten sie die Kündigung ihres Flottenvertrags. Und zwar bereits in den nächsten Wochen. Denn am 30. November ist mal wieder Stichtag in der Branche: Bis zu diesem Datum können Kfz-Policen für das kommende Jahr gekündigt werden - vom Kunden, aber auch vom Versicherer.

Unternehmen mit besonders hohen Unfallraten, bei denen die Schäden den jährlichen Versicherungsbeitrag deutlich überschreiten, sind besonders gefährdet. Sie müssen schlimmstenfalls mit der sofortigen Kündigung, zumindest einzelner Fahrzeuge, rechnen.

Schock für einen Unternehmer

Das weiß auch ein Versicherungsmakler aus der Nähe von Fulda, der seinen Namen nicht nennen möchte, weil er Ärger mit der Assekuranz fürchtet. Bei einem seiner Kunden habe der Versicherer "ein Fahrzeug nach einem Schaden einfach aus dem laufenden Flotten-Rahmenvertrag herausgekündigt", erzählt er - und zwar ohne jede Vorwarnung.

Für den betroffenen Unternehmer sei das ein Schock gewesen. Er benötigte für den Wagen sofort eine neue Police, schließlich besteht Versicherungspflicht. Und das ist im aktuellen Marktumfeld, in dem die Assekuranzen Antragsteller kritisch beäugen, keine leichte Aufgabe. Nur mit Mühe fand der Makler eine neue Versicherung.

Doch auch ohne Kündigung droht Ungemach. Selbst kleine Schäden nehmen die Schutzanbieter in diesen Monaten zum Anlass, an der Prämienschraube zu drehen. Der Hintergrund: "Die Versicherer kalkulieren inzwischen oft mit einer Zielschadenquote von 60 bis 75 Prozent", sagt Rüdiger Barth, Experte für Flottenmanagement beim Hamburger Versicherungsmakler Aon. Das bedeutet, dass Unternehmen, die eine jährliche Prämie von 100.000 Euro zahlen, sich nur noch Schadenssummen von 60.000 bis 75.000 Euro pro Jahr leisten können. Wer darüberliegt, muss umgehend mit einer Gebührenerhöhung rechnen. Früher konnten Firmenkunden dagegen bei Schäden von bis zu 90.000 Euro getrost davon ausgehen, dass der Versicherer stillhält.

Ralph Feldbauer, Flottenexperte beim Beratungshaus Risk Guard aus der Nähe von Nürnberg, sagt, die Policenanbieter würden derzeit "mit allen Mitteln versuchen, ihre Schadenquoten zu senken". Dieser Wert lag im vergangenen Jahr bei 114 Prozent im Branchenschnitt. Jedem Prämien-Euro, den die Versicherer kassierten, standen also Reparaturausgaben von 1,14 Euro gegenüber. In der Vergangenheit war das kein Problem, konnten die Einnahmen doch sehr gewinnträchtig am Kapitalmarkt angelegt werden. Unterm Strich waren die Kfz-Policen dann trotz hoher Schadenquoten ein gutes Geschäft für die Versicherer. Zurzeit aber erzielen sie nur mickrige Renditen mit den Prämien-Milliarden. Ihre Lieblingsanlagen - sichere Staatsanleihen - werfen seit Ausbruch der Schuldenkrise kaum mehr als zwei Prozent Zins ab. Die Autoversicherung wurde zum Verlustgeschäft.

Die Konsequenz: Versicherer verschärfen die Vertragsbedingungen und erhöhen gleichzeitig die Preise kräftig. Doch niemand sollte sich dem Diktat der Assekuranzen kampflös beugen. Oft lassen sich die Versicherungen auf einen Kompromiss ein.

Vergleichen ist ein Muss

Wie groß sind die Preisunterschiede bei der Flottenversicherung? Ivana Höltring, Geschäftsführerin des auf Kfz-Versicherungen spezialisierten Beratungshauses Nafi, machte für impulse einen Test. In einer Ausschreibung für einen fiktiven Möbelhändler aus Niedersachsen holte sie Angebote großer Kfz-Versicherer für den Schutz des 25 Fahrzeuge starken Fuhrparks¹ ein. Die Ergebnisse der Ausschreibung zeigen: Der Preisvergleich ist ein Muss. Im Testfall beträgt die Differenz zwischen dem günstigsten und dem teuersten Tarif immerhin 24.613 Euro pro Jahr.

Versicherung	Tarif	Jahresprämie (2)
VGH	Flottentarif	51.226
LVM	Flottentarif	56.932
HDI-Gerling	Motor-Plus Branchentarif	59.171
Aachen-Münchener	Optimal	60.041
Mecklenburgische	Kfz-Versicherung	61.432
Generali	Komfortschutz	64.373
Basler	Flottentarif	66.505
Zurich	Flotte Gewerbe	75.839

1) Flotte: 9 Pkw/Oberklasse, 1 Pkw/Mittelklasse, 8 Lkw bis 3,5 t/Nahverkehr, 6 Lkw über 3,5 t/Fernverkehr, 1 Lkw über 3,5 t/Nahverkehr, 5 Anhänger, Zulassung in Hannover; 2) in Euro
 Versicherungsschutz: Autohaftpflicht, teils Vollkasko, teils Teilkasko; Selbstbeteiligung Vollkasko von 300 bis 1000 Euro, Teilkasko von 150 bis 500 Euro; Schäden in den drei vergangenen Jahren: acht Haftpflicht-, drei Vollkasko-, sechs Teilkaskoschäden;

Quelle: Nafi-Unternehmensberatung, Höxter

Etwas bei der Weinhandlung Bührmann aus Moers. Nachdem die Lkw-Flotte des Familienunternehmens durch einen Zukauf auf 25 Fahrzeuge angewachsen war, stieg die Zahl der Unfälle plötzlich überproportional. Der Grund: Die neu erworbene Flotte war miserabel organisiert; die Fahrer mussten hektisch von Liefertermin zu Liefertermin rasen. "Unser Markenzeichen ist die softwaregesteuerte Just-in-time-Lieferung", sagt Karin Kümper, die das Unternehmen gemeinsam mit ihrem Ehemann Erich führt. Es gehe also um punktgenaue Lieferungen direkt in den Keller oder an die Theke von Restaurants und Bars. Obwohl Kümper mit einer Fahrerschulung und einem Bonussystem für unfallfreies Fahren gegensteuerte und die Schadenquote wieder auf knapp über 100 Prozent senkte, wollte der Versicherer, die VHV, die Prämie um 23 Prozent erhöhen. Doch mit dieser Forderung kamen die Hannoveraner nicht durch: "Es ist uns gelungen, die Assekuranz auf 16 Prozent herunterzuhandeln", berichtet Klaus Blumensaatt von der Versicherungsberatung Adversi.

Zudem kann es sinnvoll sein, Alternativangebote zu prüfen. Bei den Preisen für die Flottenabsicherung gibt es gewaltige Unterschiede. Das zeigt eine Ausschreibung, die das Beratungshaus Nafi kürzlich für einen Möbelhändler gemacht hat. Die geforderten Jahresprämien der Versicherer rangieren für die Flotte mit 25 Fahrzeugen zwischen 51.226 und 75.839 Euro.

Die Sondierung des Marktes ist in diesem Herbst in jedem Fall ratsam. Selbst bei Flotten ohne größere Schäden wollen die Assekuranzen per Beitragsanpassungsklausel in den Policen um bis zu zwölf Prozent mehr abgreifen als bisher. Gerüchte, denen zufolge die Allianz die Prämien im Schnitt sogar um 15 Prozent erhöhen will, dementiert der Marktführer allerdings. Die Verträge in der Flottenversicherung seien verlaufsabhängig und würden jährlich neu vereinbart, heißt es in München. Je nach Schadenverlauf werde die Prämie nach unten oder oben angepasst.

Anpassungen nach unten seien in der Branche allerdings zurzeit die absolute Ausnahme, berichten Experten. Und wenn die Schäden einer Flotte zuletzt gestiegen sind, fordern die Versicherer deutlich höhere Zuschläge als noch im vergangenen Jahr. Die sogenannten Sanierungsforderungen lägen "um 20 bis 30 Prozent" über dem Niveau des Vorjahres, berichtet Aon-Mann Barth.

Und das kann in der Praxis ziemlich dramatisch sein. Die R+V Versicherung hatte im vergangenen Herbst der Spedition Max Müller die Prämie glatt verdoppelt. Zuvor hatte sich die Schadenquote der Firma aus dem bayerischen Opfenbach auf 250 Prozent erhöht. "Dank voller Auftragsbücher haben wir unsere Lkw-Flotte im vergangenen Jahr deutlich erweitert", berichtet Geschäftsführer Oliver Groten. Aus diesem Grund musste er im Eilverfahren neue Fahrer einstellen - was prompt dazu führte, dass mehr Unfälle passierten.

Groten entschied sich, einen unabhängigen Makler um Hilfe zu bitten und engagierte Christos Sakalidis von der Gesellschaft Aktiv Assekuranz Makler in München. Der Experte schrieb die gesamte Flotte neu am Markt aus und erstellte gleichzeitig ein detailliertes Konzept zur Schadenanalyse und Schadenverhütung in der Spedition. Damit fand er schließlich einen günstigen Versicherer: Die US-amerikanische Gesellschaft W. R. Berkley, die erst seit zwei Jahren auf dem deutschen Markt aktiv ist, bot einen Tarif, der weit unter der Forderung der R+V und sogar 30 Prozent unter der Offerte des nächstbesten Anbieters lag.

Gut vorbereitet in die Verhandlung gehen!

	Wenn die Versicherung plötzlich höhere Prämien verlangt oder gar mit Kündigung droht, ist Verhandlungsgeschick gefragt. Wie Unternehmer sich auf das Gespräch vorbereiten und welche Informationen besonders wichtig sind
Schadenanalyse	Vor der Verhandlung mit dem Versicherer sollten Unternehmer ihren Policenmakler oder einen freien Berater beauftragen, eine fundierte Analyse der Schäden der letzten drei Jahre zusammenzustellen. Nur auf dieser Basis ist eine Debatte auf Augenhöhe möglich.
Selbstbeteiligung	Zudem gilt es, die eigene Risikobereitschaft zu analysieren. Denn wer der Versicherung eine höhere Selbstbeteiligung anbietet, kann die Prämie dadurch oft stark reduzieren. Diese Strategie kann allerdings teuer werden, wenn die Unfallrate steigt.
Policen-Portfolio	Besonders wichtig: Versicherte sollten prüfen, ob sie weitere Policen beim selben Anbieter unterschrieben haben, zum Beispiel eine Feuerversicherung. Wenn diese Verträge gut laufen, kann die Androhung der Kündigung dieses Vertrags ein entscheidendes Argument sein, um beim Flottenschutz Zugeständnisse durchzusetzen.
Friedenssignale	Zeigen Sie während des Gesprächs Ihre Bereitschaft, Ihre Schadenquote zu verringern, zum Beispiel durch Fahrerschulungen, technische Neuerungen an den Fahrzeugen oder gar eine Neuorganisation des gesamten Fuhrparks.
Gegenschlag	Wenn der Verhandlungspartner von der Versicherung trotz Kompromissangeboten stur bleibt, sollten Unternehmer die Neuausschreibung der gesamten Flotte am Markt ankündigen. Häufig ist die Versicherung dann doch noch bereit, von der ursprünglichen Forderung abzurücken.

Einen Haken hat die Sache allerdings: Der billige Tarif greift nur, wenn die Schadenquote tatsächlich sinkt. Anderenfalls muss Groten sogar draufzahlen. Im Moment sieht es aber so aus, als würde er die Wette gewinnen. Im ersten Halbjahr war die Zahl der Schäden um 50 Prozent niedriger als im entsprechenden Vorjahreszeitraum.

Wenn Unternehmen auf der Suche nach einem günstigen Anbieter nicht sofort fündig werden, kann es sinnvoll sein, Kontakt mit anderen Firmen zu suchen - und sich zusammenzuschließen. Wenn mehrere kleine Flotten fusionieren, behandeln die Versicherer sie unter bestimmten Voraussetzungen wie eine Großflotte. "Dadurch winken günstigere Konditionen für alle Beteiligten", sagt Jens Noller vom Versicherungsmakler Marsh.

Den Spieß umdrehen

Unabhängig von der Flottengröße sollten Unternehmer versuchen, bei neuen Verträgen eine Kappungsgrenze für Großschäden zu vereinbaren. Dann fließen große Einzelschäden, etwa ab einem Betrag von 25.000 Euro, nicht mehr in die Kalkulation der Zielschadenquote ein - womit die Chancen des Unternehmens deutlich steigen, zumindest rechnerisch unter dem auf 60 bis 75 Prozent gesunkenen Limit zu bleiben und deshalb nicht mit einer Prämienerrhöhung konfrontiert zu werden.

Ob auf der Suche nach einem neuen Versicherer oder auch mit dem aktuellen - es lohnt sich immer, die Konditionen zu verhandeln. Die Chancen auf Preisnachlässe steigen, wenn die Unternehmen sich akribisch vorbereiten und gute Argumente ins Feld führen können. Besonders wichtig: "Prüfen Sie, ob es andere, gut verlaufende Verträge beim selben Versicherer gibt, etwa eine Feuerversicherung", rät Versicherungsberater Oskar Durstin aus Mering in der Nähe von Augsburg. Wenn ja, können Unternehmer den Spieß umdrehen - und ihrerseits mit der Kündigung von Policen drohen, um Zugeständnisse beim Flottenschutz durchzusetzen.

Für diese Strategie bleibt aber nicht mehr viel Zeit. Für Sachversicherungen wie die Feuerpolice gilt in der Regel eine dreimonatige Kündigungsfrist. Unternehmer müssen also spätestens Ende September handeln. Ist die Frist verstrichen, können sie am Verhandlungstisch weniger in die Waagschale werfen.

Wer im Prämienpoker geschickt agiert und zudem seine Schadenquote spürbar senkt, kann sogar darauf hoffen, kräftig Geld zu sparen. So wie die Spedition Max Müller, deren neuer Flottenrahmenvertrag die Möglichkeit einer Prämienrückerstattung vorsieht.

Bleiben die Schäden auf dem aktuellen, deutlich niedrigeren Niveau, winken dem Unternehmen im Rahmen der Jahresabrechnung nun bis zu 30.000 Euro. Das wäre ein schönes Weihnachtsgeschenk.

Aus dem Magazin

Mehr dazu erfahren Sie in der **impulse-Ausgabe 09/2012**.

Abonnenten erhalten die neueste Ausgabe jeden Monat frisch nach Hause geliefert. Und über die **impulse-App für iOS- und Android-Geräte** können Sie die neuen Ausgaben im PDF-Format herunterladen und



bequem auf Tablet oder Smartphone lesen.

ZUM THEMA

Recht so?: Was bei der Überlassung des Dienstwagens zu beachten ist

Kfz-Kasko: Schadensreduzierung in der Dienstwagenflotte

© 1999 - 2012 impulse

WAS DIE LESER SAGEN

Flottentarife

Die Versicherer schauen nicht erst seit diesem Jahr auf die Schadenquoten. Wir haben die Erfahrung gemacht, dass man im Einzeltarif häufig günstiger fährt als im Flottentarif. Zwar haben uns die großen... »

(Vogt, 08.10.2012 | 11:53)

IHRE MEINUNG