



Foto: Sergey Nivens/Fotohla

„Freies Spiel der Kräfte“ | Mitte 1994 hat die EU den europäischen Versicherungsmarkt liberalisiert. Seitdem ist alles Verhandlungssache, auch bei der Flottenversicherung

Dynamik für alle

Flottenversicherung | Mit der Liberalisierung des Kfz-Schutzes vor gut 20 Jahren hat sich für Fuhrparks eine eigene Welt für die Ermittlung von Beiträgen gebildet. Und dieser Prozess läuft weiter.

— In der Flottenversicherung hielt eine neue Produkt- und Preisfreiheit Einzug, als die EU Mitte 1994 den europäischen Versicherungsmarkt liberalisiert hat. Damit hat der Gesetzgeber ein neues Zeitalter eingeläutet, in dem die Marktteilnehmer plötzlich „vom freien Spiel der Kräfte“ oder „Millionenspiel für Flotten“ gesprochen haben. Denn die bis dahin geltenden, von den Behörden festgelegten Regeln für Haftpflicht und Vollkasko – inklusive prozentualer Obergrenzen für die Versicherungsarten – sind verschwunden.

Seither gilt das Prinzip: Alles Verhandlungssache! Die Folge: Gut geführte und dokumentierte Fuhrparks mit niedrigen Schadenfrequenzen und -aufkommen konnten sich über die neuen Möglichkeiten der Einsparungen freuen. Fuhrparks mit hohen Schadenbelastungen und -zahlen mussten dagegen mit schlechten Karten in die Gespräche mit den Versicherern gehen. Daran hat sich im Grunde bis heute nichts geändert.

Zudem hat sich schon damals unter den rund 130 Kfz-Versicherern im deutschen Markt abgezeichnet, dass nur ein kleiner Teil von ihnen sich den Unternehmen und ihren

Firmenfahrzeugen widmen wird. Schließlich braucht die Flottenversicherung zur Ermittlung der Beiträge nicht nur Fachkompetenz und Erfahrung, sondern auch interne Prozesse und Strukturen im Risk- und Schadenmanagement, um die Entwicklung verfolgen und mit den Kunden Schadenminderung und Prävention betreiben zu können.

Nur wenige Player | Warum nur wenige Kfz-Versicherer bei der Stange geblieben sind, dafür liefern unter anderem die Zahlen des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) Indizien. Demnach ist zwar das Volumen der eingenommenen Bruttobeiträge in den vergangenen Jahren angestiegen. Gleichzeitig lief jedoch im Geschäft mit der Kfz-Flottenversicherung die Schaden-Kosten-Quote (SKQ) immer wieder stark ins Minus. 2013 erreichte sie beispielsweise einen Wert von 114 Prozent. So haben die Versicherer in diesem Bereich für jeden eingenommenen Euro im Durchschnitt 1,14 Euro ausgegeben (siehe Tabelle „Flottenversicherung | Volumen und Schaden-Kosten-Quoten im Rückspiegel“).

Da einige der spezialisierten Kfz-Versicherer von erfolgreicher Positionierung sprechen, müssen andere mit einem deutlich

schlechteren Wert als dem besagten Durchschnitt abgeschnitten haben. Ferner agiert der eine oder andere derzeit passiv oder hat sich wie die Basler Versicherung 2014 aus dem Marktsegment verabschiedet.

Berg- und Talfahrt | Demzufolge hat auch nur ein Teil der großen Kfz-Versicherer die Umfrage zu den Entwicklungen der Flottenversicherung in den vergangenen 20 Jahren und den Perspektiven beantwortet. Nicht teilgenommen haben Alte Leipziger, Basler, Chartis, Generali, LVM, Nürnberger, Signal Iduna und VKB. Auskunft gegeben haben Allianz, Axa, Ergo, Gothaer, HDI-Gerling, Provinzial Rheinland, R+V, VHV, Württembergische und Zurich.

Dabei fällt auf, dass deren Fach- und Führungskräfte mehrheitlich seit mehr als zehn Jahren im Flottengeschäft tätig sind. Manche wie Uwe Hüholt von der Axa sowie Timon Schneider von der Zurich sind sogar seit fast 20 Jahren und Carsten Panzer von der R+V seit 25 Jahren aktiv. Auch Frank Zipperlen und Jörg Rissel von der Württembergischen kommen nach eigenen Angaben zusammen auf mehr als 40 Jahre Erfahrung in diesem Segment. Das deutet darauf hin, dass das Segment eine Beständig-



Innovation
that excites



DER NEUE
NISSAN X-TRAIL VISIA
1.6 l dCi, 96 kW (130 PS)

MONATLICHE RATE
€ 266,-* (netto)
€ 0,- Leasingsonderzahlung

DIE RICHTIGEN ASSISTENTEN FÜR IHREN ERFOLG. DER NEUE NISSAN X-TRAIL.

Ob mehr Effizienz oder ein Plus an Qualität – welche Route Sie auch immer mit Ihrem Unternehmen verfolgen, der neue NISSAN X-TRAIL mit autonomem Notbrems-Assistenten, Verkehrszeichenerkennung und Spurhalte-Assistenten bringt Sie sicher ans Ziel. Moderate Unterhaltskosten und überraschend viel Stauraum, höchster Komfort und größtmögliche Sicherheit – der neue NISSAN X-TRAIL überzeugt auf wirklich jedem Terrain. Mit seiner günstigen Leasingrate und äußerst effizienten Motoren bremsen Sie hohe Unterhaltskosten ganz einfach aus und halten Ihre Bilanzen auch auf steinigem Weg immer auf Spur. Entdecken Sie den NISSAN X-TRAIL auch für sich.

www.nissan.de

Gesamtverbrauch l/100 km: innerorts 5,7, außerorts 4,5, kombiniert 4,9; CO₂-Emissionen: kombiniert 129 g/km (Messverfahren gem. EU-Norm); Effizienzklasse A.

Abb. zeigt Sonderausstattung. *Berechnungsbeispiel für das gewerbliche Leasing bei einer Laufzeit von 36 Monaten bis 45.000 km zzgl. MwSt., Überführung und Zulassung. Für alle bis zum 14.04.2015 abgeschlossenen Verträge bei Zulassung bis zum 14.04.2015 für den NISSAN X-TRAIL VISIA, 1.6 l dCi, 96 kW (130 PS). Ein Angebot für Gewerbekunden von NISSAN FLEET SERVICES, einem Produkt der ALD AutoLeasing D GmbH, Nedderfeld 95, 22529 Hamburg, in Kooperation mit der RCI Banque S.A. Niederlassung Deutschland, Jagenbergstraße 1, 41468 Neuss. Bei allen teilnehmenden NISSAN Händlern. Das Angebot gilt nur für Mitglieder eines Verbands mit Rahmenabkommen mit der NISSAN CENTER EUROPE GMBH, Postfach, 50319 Brühl, über Abruhschein.

keit und langjähriges Know-how gebraucht hat und braucht, um die Ansprüche der Fuhrparkbetreiber sowie die Berg- und Talfahrt bei Prämien und Ertrag durch die Deregulierung meistern zu können. Ein daraus folgender Meilenstein in der Geschichte laut Axa: die Herauslösung des Flotten- aus dem Kraftfahrtgeschäft und die Entwicklung zu einem eigenen Segment mit entsprechender organisatorischer Abbildung.

Schadenprävention wird wichtiger | Daneben haben HDI-Gerling und HDI Versicherung eine weitere Entwicklung registriert: Nicht mehr die reine Entschädigungsleistung, Schadenregulierung und das Vertragswerk würden zählen, sondern vermehrt auch die Schadenprävention und Datenanalysen zum Fuhrpark-Monitoring. Ziel ist es, die individuellen Risiken und Schaden- ausprägungen zu ermitteln.

Dadurch werde der Versicherer heute mehr denn je als Prozessoptimierer und -begleiter wahrgenommen und gefordert. Die Württembergische merkt in diesem Zusammenhang und dem immer dynamischer werdenden Markt unter anderem an: „Je mehr die Versicherer technische Lösungen für das Flottengeschäft aufgebaut haben, desto mehr zog im Flottenprodukt eine gewisse Standardisierung ein.“ So haben sich Pakete für Flotten nach bestimmten Größen, Branchen und anderen Merkmalen geformt.

Entscheidende Einflussfaktoren | Den hohen Druck im Bereich der Flottenversicherung begründet die Allianz zum Beispiel mit der konjunkturellen Auslastung, den wirtschaftlichen Veränderungen sowie der Zunahme des Transportvolumens und dem Anstieg der Elementarschäden durch die Klimaerwärmung. HDI-Gerling sieht darüber hinaus den Wettbewerb und Kostendruck bei den Kunden immer härter werden. Und die Zurich hält fest, dass nach der Deregulie-

rung die Tarife der einzelnen Versicherer immer stärker differenzierten und eine stärkere Gewichtung der Erfahrungstarifizierung stattgefunden habe, etwa über Stückprämienmodelle. In der Folge nahmen auch die Wahlmöglichkeiten für die Flottenkunden zu. Gleichzeitig sei dem Wachstum der Kfz-Versicherer eine Phase der Verluste mit Fuhrparks gefolgt. Nun gehe der Trend aber eindeutig wieder zu ertragreichem Wachstum.

Zurückhaltung bei Kassensturz | Ob dies tatsächlich bei allen so ist, lässt sich zumindest auf Grundlage von Zahlen nicht bestätigen. Die meisten Flottenversicherer machen zu Beitragsvolumina und Schaden-Kosten-Quoten keine Angaben.

Eine der wenigen, die Fakten nennt, ist die R+V. Sie betont, dass sich das Flottengeschäft in den zurückliegenden Jahren hervorragend entwickelt habe. Neben dem Bereich des gewerblichen Güterverkehrs sei

Der Flottenbereich wird von den Firmenkunden als Teil der Unternehmenslösung betrachtet.

auch das sonstige Flottengeschäft stark ausgebaut worden und liege in 2014 bei über einer halben Milliarde Euro. Damit habe sich im Vergleich zu 1990 das Beitragsvolumen im Flottengeschäft vervielfacht.

Relativ transparent gibt sich auch die Axa. Sie kommuniziert offensiv ihr Umsatzvolumen im Kraftfahrtsegment für die Industrie- und Firmenkunden – einschließlich Axa Corporate Solutions – mit fast 227 Millionen Euro im Konzernabschluss 2013. Die Zahlen für 2014 lagen zum Redaktionsschluss noch nicht vor. HDI-Gerling Industrie beziffert zumindest ihren Marktanteil bei Kfz-Flotten. Dieser beträgt hierzulande zirka 15 Prozent nach Anzahl der versicherten Fahrzeuge in

diesem Segment. Und auch bei der HDI Versicherung hat sich nach Unternehmensangaben das Flottengeschäft über die Jahre positiv entwickelt.

Zufrieden zeigt sich außerdem die VHV. Sie berichtet, mit dem Flottengeschäft in den letzten Jahren fast doppelt so stark gewachsen zu sein wie der Wettbewerb und in diesem Zeitraum die Schadenquote verbessert zu haben. Daneben meldet die Württembergische einen relativ konstanten Anteil der Fuhrparks von rund zehn Prozent am Gesamt-Kraftfahrtbestand des Versicherers.

Bedeutung der Flottenversicherung | Für die Versicherer, die sich mit Flottenprodukten und -dienstleistungen positioniert haben, ist der Bereich ein wichtiger Geschäftszweig und fester Bestandteil der Angebotspalette. Das betonen fast alle Umfrage-Teilnehmer – von der Allianz, Axa, Ergo über Gothaer, HDI-Gerling und HDI Versicherung bis zur Provinzial Rheinland, R+V, Württembergische und Zurich. Die Allianz begründet das etwa mit dem anhaltenden Wachstumsmarkt für Firmenfahrzeuge.

Ein zusätzlicher Aspekt für die Befragten wie Ergo, Gothaer, HDI-Gerling Industrie und Zurich: Der Flottenbereich wird von den Firmenkunden als Teil der Unternehmenslösung betrachtet und gehört ins Portfolio, wenn man diese ganzheitlich versorgen und eindecken will.

Ausblick und Erwartungen | Nichtsdestotrotz bleibt das Marktumfeld nach deren Einschätzung wettbewerbsintensiv. Die Allianz rechnet daher zum Beispiel damit, dass sich das Flottenversicherungsgeschäft in allen Bereichen weiter gezielt professionalisieren wird. Axa sieht darüber hinaus die technischen Entwicklungen und Bereiche wie grüne Fuhrparks, autonomes Fahren und Telematik als richtungweisende Themen.

Letzteres haben auch Allianz, HDI-Gerling, Provinzial Rheinland, R+V, VHV, Württembergische auf dem Radar.

Des Weiteren misst etwa die HDI-Gerling den TCO-Betrachtungen und schlanken Prozessen einen zukunftsbestimmenden Stellenwert bei. Provinzial Rheinland sieht die Minimierung von Fahrzeugausfällen immer öfter auf der Agenda der Fuhrparkleiter auftauchen. R+V rechnet überdies mit der Konzentration auf eine überschaubare Zahl von Versicherern, die Spezialisten im Innen- und Außendienst für das Flottengeschäft hätten und individuell den Bedarf der Kunden abbilden könnten. Generell bleibe es nach Meinung der Ergo in den nächsten Jahren ein spannendes Geschäftsfeld.

| Annemarie Schneider

Flottenversicherung | Volumen und Schaden-Kosten-Quoten im Rückspiegel

Seitdem der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) die Zahlen für den reinen Kfz-Flottenschutz erhebt, haben sich sowohl die Bruttobeiträge als auch die Combined-Ratio erhöht. Das hat in der Statistik unterm Strich durchschnittlich bisher zu roten Zahlen geführt.

Jahr	Bruttobeitragseinnahmen (in Millionen Euro gerundet)	Combined-Ratio (Schaden-Kosten-Quote)
2006	2.450	101
2007	2.500	102
2008	2.500	107
2009	2.550	107
2010	2.550	117
2011	2.700	115
2012	2.900	108
2013	3.000	114

Quelle: GDV