

Raus aus dem Kontrakt

Immer weniger Flotten können vom Preiskampf der Assekuranzen am Jahresende profitieren, denn der reguläre Kündigungstermin wird verstärkt über das ganze Jahr verteilt.



Foto: Rebel/Adobe Stock

Die Angebotsschlachten passen nicht immer zur Laufzeit der Versicherung.

Von den Rabattaktionen im Herbst können immer weniger Flotten partizipieren. Das geht aus einer umfassenden Marktbefragung hervor, die der Autoflotte vorliegt. Insgesamt wurden 76 Versicherer befragt, die in Deutschland eine Kfz-Versicherung anbieten. Danach verteilen mittlerweile 46 Autoversicherer die sogenannte Hauptfälligkeit der Police über das ganze Jahr (siehe Tabelle).

Das sind über 60 Prozent aller Assekuranzen, die an der Umfrage teilnahmen. Bezogen auf die versicherten Fahrzeuge sind es sogar über 70 Prozent. Und nur noch 20 Anbieter, und damit eine Minderheit, halten an der alten Hauptfälligkeit zum Jahreswechsel fest. Zehn Versicherer verweigerten die Antwort oder reagierten auf unsere Anfrage nicht.

Für viele Kunden gibt es somit eine gravierende Änderung bei ihrer Kfz-Versicherung. Betroffen sind auch Flottenpolicen von Unternehmen. Der Starttermin des Versicherungsschutzes ist dann auch der Zahl- und Kündigungstermin im nächsten Jahr. Lange Jahre hatten die Autoversicherer für alle Verträge immer die Hauptfälligkeit auf den 1. Januar des Jahres festgelegt. Bis zu diesem Termin gab es bei unterjährigem Start der Police eine Zwischenrechnung. Nun jährt sich für viele Autobesitzer der Schutz mitten im Jahr.

Viele unterjährige Verträge

Regulär können Kfz-Versicherungen einen Monat vor Hauptfälligkeit gekündigt werden. Bisher war der Stich-

tag häufig der 30. November. Das ist aber nun oft hinfällig. Wer regulär kündigen will, muss in seinen Vertrag schauen und mindestens einen Monat vor Hauptfälligkeit kündigen. Der Marktbeobachter Nafi hat festgestellt, dass rund 31 Prozent aller bestehenden Verträge unterjährig sind. „Bei Kunden, die auf unserem Vergleichsportaal selbst rechnen, gilt das sogar schon für 43 Prozent der Kfz-Policen“, stellt die Nafi-Versicherungsmathematikerin Ivana Höltring fest.

Ein Grund: Vor allem Direktversicherer, die ihre Policen online verkaufen, haben frühzeitig damit begonnen, die Hauptfälligkeit über das ganze Jahr zu verteilen. So bietet etwa die Allianz Direkt nur Verträge an, die ab Abschluss zwölf Monate laufen und sich automatisch verlängern. Daher hat der Versicherer einen fast 100-prozentigen Bestand an unterjährigen Verträgen. Allein wenn der Kunde die Police zum 1. Januar abschließt, gilt der alte Stichtag auch bei der Allianz Direkt.

Betriebsgeheimnis

Je nach Versicherer gibt es sehr große Unterschiede beim Bestand von unterjährigen Verträgen. So reicht die Spanne von vier Prozent bei der Signal Iduna, über elf Prozent bei der Alte Leipziger, 42 Prozent beim HDI bis zu 75 Prozent bei der Bavaria Direkt. Bei vielen Versicherern ist der Bestand an unterjährigen Verträgen aber ein streng gehütetes Geheimnis.

Das gilt beispielsweise für den Marktführer, den HUK-Coburg-Konzern. Auch die Allianz Versicherung, zweitgrößter Kfz-Versicherer, will diese Daten nicht preisgeben. „Wir spüren den Trend zur unterjährigen Hauptfälligkeit aber schon in unseren Beständen“, heißt die nebulöse Ant-

wort aus München. Die Entwicklung hat längst den gesamten Markt erreicht. So hat Ende 2023 die DEVK die unterjährige Hauptfälligkeit eingeführt. Der R+V-Konzern mit seiner Tochter Kravag, die für gewerbliches Geschäft zuständig ist, prüft derzeit, ob man eine unterjährige Hauptfälligkeit in der Zukunft anbieten will. Auch die WGV beobachtet den Markt.

Bis zu 40 Prozent Unterschied

Für alle, deren Hauptfälligkeit schon mitten im Jahr liegt, gilt: Sie können nicht mehr vom regelrechten Schlussverkauf profitieren. So „trommeln“ im Herbst regelmäßig Vergleichsportale, wie Check24, Verivox und Finanztip oder Verbraucherschützer, wie die Stiftung Warentest, die Autoversicherung zum 30. November zu wechseln. Seit Jahren gibt es ein hohes Preisgefälle. Und das bleibt trotz der Prämien erhöhungen auch in diesem Jahr.

Der Rückversicherer Gen Re rechnet mit Unterschieden von bis zu 40 Prozent für einen Schutz mit vergleichbarer Leistung. Vielfach senken Assekuranzen im scharfen Wettbewerb des Jahresschlussverkaufs ihre Prämien, um Kunden zu gewinnen. Künftig können davon immer weniger profitieren. Vor allem, wenn die Prämien sinken und nur die reguläre Kündigung einen Wechsel zu einem günstigen Anbieter erlaubt.

Vergleich lohnt jetzt

In diesem und auch im nächsten Jahr dürfte dies aber für keinen Autobesitzer zum Problem werden. Denn die Prämien in der Autoversicherung müssen deutlich angehoben werden. Grund ist die sogenannte Schadeninflation. Wegen höherer Ersatzteil- oder Arbeitskosten in Werkstätten sind Reparaturen deutlich teurer geworden. Das führt für die Versicherer zu höheren Ausgaben, die sie 2024 an ihre Kunden weitergeben.

„Alle Versicherten müssen mit Preisanstiegen rechnen. Die Anbieter erhöhen unterschiedlich stark. Ein Tarif, der letztes Jahr günstig war, muss

Autoversicherer: Viele Anbieter wollen Kündigungs-Stichtag 30. November vermeiden

Versicherer	Hauptfälligkeit Kfz-Vertrag abweichend zum 1.1.	Bestand unterjähriger Verträge in Prozent	Flotten-Policen im Angebot	Flotten-Policen auch unterjährig	Anzahl der versicherten Fahrzeuge (15)	Fuß-note
Versicherer, die bereits unterjährige Verträge abschließen (nach Anbieter sortiert)						
AdmiralDirekt	ja	15,3	nein	entfällt	s. ltzehoer	
Allianz Direct	ja, grundsätzlich	fast 100 (keine anderen)	nein	entfällt	343.000	1
Allianz	ja, möglich	Trend, den wir in den Beständen wahrnehmen	ja	nein	7.229.000	1
Alte Leipziger	ja, möglich	11	ja	ja, möglich	241.000	
AXA easy	ja, möglich	k. A.	ja	ja, möglich	siehe Axa	2
AXA	ja, möglich	k. A.	ja	ja, möglich	2.775.000	2
Baloise	ja, möglich	noch gering, steigende Tendenz	nein	entfällt	170.000	
Barmenia	ja, möglich	33,3	ja	nein	135.876	
BavariaDirekt	ja	75	nein	entfällt	410.000	
Bayerischer Versicherungsverband	ja	33	ja	i. d. R. n., aber möglich	1.200.000	
Concordia	ja	9,7	ja	nein	517.352	3
Continental	ja	k. A.	ja	nein	389.000	1
CosmosDirekt	ja	k. A.	nein	entfällt	541.350	
DA Deutsche Allgemeine	ja	steigend	k. Flotte	entfällt	516.000	1
DEVK Allgemeine	ja	10	ja	nein	3.000.000	4
DEVK Eisenbahn	ja	10	ja	nein	siehe DEVK Allgemeine	4
Dialog	ja	k. A.	ja	ja	202.331	
ERGO	ja, online üblich	Minderheit der Verträge	ja	ja, möglich	1.465.000	1
Europa	ja	k. A.	ja	nein	477.000	1
Feuersozietät	ja	36	ja	i. d. R. n., aber möglich	100.000	
Generali	ja	k. A.	ja	ja	2.415.985	
Gothaer	ja, möglich	niedriger einstelliger Prozentwert	ja	ja, möglich	862.110	5
HanseMerkur	nicht üblich	unter 5	ja	nein	56.000	1
HDI Global	ja, möglich	8	ja, Kleinflotten	ja, möglich	9.900	6
HDI	ja	42	ja, Großflotten	ja, möglich	1.216.235	7
HUK24	ja	k. A.	nein	entfällt	siehe HUK	
HUK-COBURG	ja	k. A.	nein	entfällt	siehe HUK	

Autoversicherer: Viele Anbieter wollen Kündigungs-Stichtag 30. November vermeiden

Versicherer	Hauptfälligkeit Kfz-Vertrag abweichend zum 1.1.	Bestand unterjähriger Verträge in Prozent	Flotten-Policen im Angebot	Flotten-Policen auch unterjährig	Anzahl der versicherten Fahrzeuge (15)	Fuß-note
HUK-COBURG-Allgemeine	ja	k. A.	nein	entfällt	13.700.000	8
Mannheimer	ja	k. A.	ja	ja	130.000	
Öffentliche Braunschweig	ja, möglich	18	ja	ja	300.000	
RheinLand	ja, möglich	4,2	ja	ja	134.000	1
RHION	ja, möglich	4,2	ja	ja	253.000	1
Saarland	ja	22	ja	i d. R. n., aber möglich	70.000	
Signal Iduna	ja, möglich	4	ja	nein	700.000	
Sparkassen Direktversicherung	ja, immer	k. A.	nein	entfällt	262.500	
VdK Vers. d.Kraftfahrt	ja, möglich	4	ja	nein	s. Signal-Iduna	
Verti	ja	70	ja	ja	826.793	
VHV	ja, möglich	k. A.	ja	absolute Einzelfälle	3.462.000	1
VÖDAG	ja, möglich	4	ja	nein	siehe Signal-Iduna	
Volkswahl-Bund	ja	14,5	ja	möglich	74.145	
VRK	ja	k. A.	nein	entfällt	siehe HUK	
Württembergische	ja, möglich	k. A.	ja	möglich	über 2 Millionen	
Zurich	ja	steigend	ja	ja, möglich	keine Daten	9
Versicherer, die nur Jahresverträge mit Hauptfälligkeit 1.1. abschließen (sortiert nach Anbieter)						
BGV	nein	0	ja	nein	500.000	
Condor	nein	0	ja	möglich	154.000	1
Debeka	nein	0	nein	entfällt	607.000	
Hamburger Feuerkasse	nein	0	ja	nein	2.317	
InShared - Achmea	nein	0	nein	entfällt	k. A.	
Itzehoer	nein	0	ja	nein	1.390.000	10
Janitos	nein	0	nein	entfällt	94.873	
KRAVAG Logistic	nein	0	ja	möglich	727.000	1; 11
KRAVAG Allgemeine	nein	0	ja	möglich	1.367.000	1; 11
Lippische	nein	0	ja	nein	122.739	
LVM	nein	0	ja	nein	4.000.000	
Münchener Verein	nein	0	nein	entfällt	41.000	1
Öffentliche Oldenburg	nein	0	ja	nein	167.300	12

es dieses Jahr nicht sein. Gerade jetzt lohnt ein Preisvergleich“, sagt Beate Kathrin Bextermöller, Projektleiterin Autoversicherung bei der Stiftung Warentest.

Steigt die Prämie, haben die Kunden ein Sonderkündigungsrecht. Es gilt einen Monat ab Eingang der höheren Rechnung – auch wenn diese wegen einer unterjährigen Hauptfälligkeit mitten im Jahr eintrudelt. Ganz wichtig: „Es kommt nicht auf den Gesamtbetrag an. Der Kunde hat ein Wahlrecht. Schon wenn eine Sparte, etwa die Haftpflicht, minimal steigt, kann der gesamte Vertrag gekündigt werden, auch wenn gleichzeitig die Vollkasko günstiger wird“, erläutert Ulrich Loske, Fachanwalt für Verkehrsrecht in Duisburg.

Aktuell dürfte es für die Branche somit wichtiger werden, möglichst viele Kunden unterjährig zu versichern und so vom scharfen Wettbewerb am Jahresende wegzubekommen. Denn: „Hauptauslöser für eine Auseinandersetzung mit der Kfz-Versicherung ist der Wunsch nach einer preislichen Verbesserung“, heißt es in der „Customer Journey: Kfz-Versicherungs-Wechsel 2022“ des Beratungshauses „Heute und Morgen“. „Mediale Hinweise“ zum Wechsel-Stichtag sind laut den Marktbeobachtern immer häufiger Treiber einer Wechselintention.

Flottenprämien ganz vorn

Nach neuesten Berechnungen des Gesamtverbands der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) aus dem Frühjahr 2024 hat sich die Situation in der Autoversicherung nochmals verschlechtert. Die Schadenkostenquote (Combined Ratio) liegt insgesamt nun bei 110 Prozent.

Das sind zwei Prozentpunkte schlechter als die bisherige Hochrechnung. Wesentlicher Grund ist die Kaskoversicherung. Hier gehen die Experten nun davon aus, dass die Vollkasko eine extrem schlechte Schadenquote von 121 Prozent ausweist und die Teilkasko dann bei 105 Prozent liegen wird.

Autoversicherer: Viele Anbieter wollen Kündigungs-Stichtag 30. November vermeiden

Versicherer	Hauptfälligkeit Kfz-Vertrag abweichend zum 1.1.	Bestand unterjähriger Verträge in Prozent	Flotten-Policen im Angebot	Flotten-Policen auch unterjährig	Anzahl der versicherten Fahrzeuge (15)	Fuß-note
Öffentliche Sachsen-Anhalt	nein	0	ja	nein	162.000	
Provinzial Nord	nein	0	ja	nein	279.872	13
Provinzial	nein	0	ja	nein	1.379.087	13
R+V Allgemeine	nein	0	ja	möglich	2.943.000	0
Sparkassen-Vers. Sachsen	nein	0	nein	entfällt	114.412	
VGH	nein	0	ja	nein	1.043.000	1
WGV	nein	0	nein	nein	1.900.000	14

Quelle: Umfrage bei den Anbietern, Stand 03/2024. Anmerkungen: 1) Vertragszahlen aus der Statistik der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (Bafin) 2022. 2) Flottenverträge (ab 11 ziehenden Fahrzeugen) werden nur zum 1.1. geschlossen. Kleinflotten bis 10 ziehende Fahrzeuge können unterjährig oder zum 1.1. beginnen. 3) die abweichende Hauptfälligkeit wird in den Vertriebssystemen unterstützt. 4) Die DEVK hat die unterjährige Hauptfälligkeit zum 1.9.2023 eingeführt. 5) Im Flottenbereich unterjährig ganz selten. 6) Flottenverträge für Unternehmen ab 20 Millionen Euro Umsatz. 7) Im angegebenen Fzg.-Bestand sind auch Kleinflotten. 8) Bestand für den HUK-Konzern. 9) Die Aufsicht des Versicherers und die Daten sind nicht in der BRD. 10) Bestandszahl mit Admiral Direkt zusammen. 11) Wir prüfen aber derzeit, ob wir unterjährige Hauptfälligkeit in Zukunft anbieten werden. 12) Der Flottenbestand beläuft sich auf 21.500. 13) Zahlen ohne Flottengeschäft. 14) Wir beobachten den Markt hinsichtlich der Hauptfälligkeit. 15) In der Regel auf Basis der Kfz-Haftpflichtversicherung.

Die technische Gewinnschwelle von 100 Prozent ist somit in weite Ferne gerückt. Das gilt auch für die Flottenversicherung mit einer Combined Ratio von 112 Prozent. Dabei stiegen die Prämien für den Flottenschutz mit sieben Prozent in 2023 am stärksten. Eine weitere deutliche Prämienrunde steht an.

Da die Branche 2023 die Prämien insgesamt lediglich um rund vier Prozent gesteigert hat, „fährt“ sie weiterhin tief in den roten Zahlen. Marktführer HUK-Coburg geht davon aus, dass erst 2026 die Schaden-Kosten-Quote wieder die Gewinnschwelle von unter 100 Prozent erreicht.

Verwaltungsaufwand steigt

Unterjährig laufende Verträge sind auch bei Flotten-Policen möglich, wie die Umfrage zeigt. 25 Gesellschaften bieten dies an. Vielfach aber nur auf Wunsch der Kunden. So bestätigt eine R+V-Sprecherin: „Im Individualgeschäft können unterjährige Verträge über Rahmenverträge auf ausdrücklichen Kundenwunsch vereinbart werden.“ Bei der Axa gilt das nur für Kleinflotten „bis zehn ziehende Fahrzeuge“. Die Gothaer betont, dass unterjährige

Verträge im Flottenbereich noch ganz selten sind. Nach Erkenntnis des Volkswahl-Bundes wollen Unternehmen mit Flotten meist keine unterjährige Fälligkeit, weil bei allen Einzelverträgen der Zahltag identisch sein soll. Ein solcher gemeinsamer Zahltag lässt sich aber auch über einen Rahmenvertrag steuern. Die Hauptfälligkeit für alle Flottenfahrzeuge kann durchaus mitten im Jahr sein.

Unternehmen mit einem Fuhrpark sollten aber unbedingt prüfen, wie die Hauptfälligkeit bei ihrem Versicherer geregelt ist. Gibt es eine Verteilung über viele Termine im Jahr, steigt der Verwaltungsaufwand. Vielfach haben diese Unternehmen gar keine Flottenversicherung abgeschlossen, sondern versichern die Fahrzeuge noch einzeln. Zudem sollen nach Einschätzung von Experten noch immer die meisten Fuhrparkunternehmen mit einem sogenannten Ausschließlichkeitsvermittler einer Assekuranz arbeiten. Dann wird es schwierig, höhere Prämien zu vermeiden.

Denn ein Wechsel zu einem anderen Anbieter ist nicht vorgesehen. Teilweise sind die Fuhrparks aber sogar bei verschiedenen Kfz-Versiche-

ren unter Vertrag und weisen einen unterschiedlichen Schutz auf. Dass sollten Unternehmen unbedingt ändern. Die Lösung: eine Flotten-Police aus einer Hand. Sie bringt erhebliche Kosten- und Verwaltungsvorteile (siehe Kasten S.13).

Zweistelliges Prämienplus

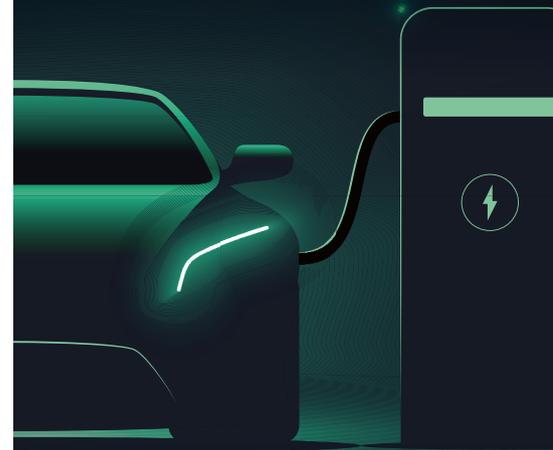
Vor allem Unternehmer müssen für 2024 in der Kfz-Versicherung mit höheren Prämien rechnen. Fast alle Flottenverträge dürften neu verhandelt werden, so der Bundesverband Deutscher Versicherungsmakler (BDVM). Ein „harter Markt“ bestimmt derzeit die Lage. „Das ist der neue Normalzustand“, sagt BDVM-Vizepräsident Thomas Haukje. In der Flottenversicherung starten die Erhöhungen oft sogar bei zehn Prozent. „Hier sind sich die Erst- und Rückversicherer einig“, so Haukje. Diese Prämiensteigerungen würden aber nur für „gut verlaufende“ Flotten gelten. Flotten mit einer schlechten Schadenquote von 150 oder 200 Prozent müssten mit ganz anderen Erhöhungen rechnen. Die Schadenquote beschreibt die Relation zwischen den Schadenaufwendungen zu den Versicherungsbeiträgen ohne Versicherungssteuer (Schadenaufwendungen / bisher gezahlte Nettoprämie x 100 = Schadenquote in Prozent).

In der Regel wird die Schadenquote für die letzten drei Jahre ermittelt, um einen geglätteten Durchschnitt zu erhalten. Zudem werden besonders teure Schäden herausgerechnet. Unternehmen, die ihren Fuhrpark nicht in einer Flottenpolice abgesichert haben, müssen laut BDVM mit Erhöhungen von zehn bis 18 Prozent für die einzelnen Firmenwagen rechnen. Verhandlungen wären dann nicht üblich. Der Versicherer teilt die Erhöhung lediglich mit. Die Kunden haben ein Sonderkündigungsrecht von einem Monat.

Frühzeitige Ausschreibung

Laut BDVM-Mann Haukje würden je nach Assekuranz im Vergleich zum

WIR SIND AUCH FÜR IHRE ELEKTRO- FLOTTE DA!



Individueller Rahmenvertrag

Beim Flottentarif kommen alle Fahrzeuge aus dem Fuhrpark in einen „Versicherungs-Topf“, der individuell für das einzelne Unternehmen existiert. Pflicht ist grundsätzlich die Kfz-Haftpflichtversicherung für Fremdschäden, Kür sind Kasko-, Fahrer- oder Pannenschutz. Der Flottenrahmenvertrag lässt sich oft individuell für das einzelne Unternehmen anpassen. So kann etwa die sofortige Deckung bei Zulassung neuer Fahrzeuge ohne Unterrichtung des Versicherers erfolgen.

Schadenverlauf

Ein kleiner Wermutstropfen bei der Flottenpolice: Die Schadenquote bestimmt künftig die Prämie. Oder anders gesagt: Je weniger Schäden, desto geringer fällt die Gesamtprämie aus. Die Schadenquote errechnet sich aus dem Schadenaufwand der Vergangenheit – meist der letzten drei Jahre. Absolute Ideal-Kunden sind natürlich Unternehmen mit einer „Schaden-Null“. Da dürfte dann vom Versicherer schon ein Nachlass möglich sein oder die Prämie nur marginal steigen. Möglicherweise kann auch über höhere Leistungen verhandelt werden. Eine wichtige Leistung sind beispielsweise die Eigenschadendeckung oder der Schutz von Betriebs-, Brems- und Bruchschäden.

Kleinflottentarif

Für kleine Fuhrparks – in der Regel ab drei Motorfahrzeugen – kann ein Kleinflottentarif abgeschlossen werden. Auch hier gilt in der Regel ein einheitlicher Beitragssatz für alle Firmenautos. Gleichzeitig kann aber der sogenannte Schadenfreiheitsrabatt für jedes Fahrzeug im Hintergrund fortgeführt werden. Eine Rückkehr in Einzelverträge ist möglich.

Groß-Flotten-Konzepte

Ab rund zehn Fahrzeugen bieten die Versicherer Großflotten-Tarife an. Auch hier gibt es eine einzige Sammelpolice. Großflottenkonzepte haben in der Regel eine noch höhere Flexibilität. So können Großschäden ab einer bestimmten Summe „gekappt“ werden und fließen dann nicht in die jährliche Schadenquote ein. Auch in der Kfz-Haftpflichtversicherung ist bei sehr großen Flotten eine Selbstbeteiligung möglich.

Vorjahr zwischen zwei- bis fünfmal so viele Flotten am Markt ausgeschrieben, um einen neuen Rahmenversicherungsvertrag zu erhalten. Das führe zu einer Engpasssituation, denn die Versicherer wären für diese Situation personell vollkommen unterbesetzt. „Und man kann einen Flottenvertrag nicht einfach einmal um einen Monat verlängern“, erläuterte Haukje.

Der BDVM rät Unternehmen, sich frühzeitig im Jahr um eine Ausschrei-

bung zu kümmern. Grund: Sowohl bei den Assekuranzen als auch bei den Versicherungsmaklern gibt es Personalmangel. „Wir haben seit langer Zeit ein großes Problem mit kompetenten Ansprechpartnern“, stellt BDVM-Vizepräsidentin Julie Schellack fest. Die Versicherer würden vereinbarte Qualitätsstandards, etwa Rückmeldequoten, längst nicht mehr einhalten.

Uwe Schmidt-Kasperek

PROFESSIONELLE FLOTTENLÖSUNGEN FÜR ALLE UNTERNEHMENSGRÖSSEN

Für die individuellen Anforderungen Ihrer Flotte stehen wir Ihnen gerne zur Seite:

Hotline: **+49 (0)961 6318666**
Internet: atu-flottenloesungen.de

Mehr Infos zur Elektromobilität:



ATU

Flottenlösungen