

# Spiel der Kräfte

**Expertenmeinung |** Die Beiträge für Flottenversicherungen bleiben trotz Steigerungen knapp bemessen. Riskmanager Karsten Weichelt sieht dafür einen bekannten, aber vernachlässigten Ausweg.

— Seit gut drei Jahren ziehen die Preise im Markt für Flottenversicherungen an. Das Plus bewegt sich über diesen Zeitraum nach Zahlen des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft e. V. (GDV) bei insgesamt rund 20 Prozent. Dennoch bleibt die Schaden-Kosten-Quote im Flottensegment deutlich über 100 Prozent. Aus diesem Grund werden die spezialisierten Kfz-Versicherer wohl weiterhin auf steigende Beiträge setzen und auch setzen müssen, insbesondere mit Blick auf Solvency II und die dadurch kommenden strengeren Vorschriften für die Eigenkapitalunterlegung der einzelnen Geschäftsfelder.

Bisher haben viele Flottenbetreiber aufgrund der guten geschäftlichen Lage akzeptiert, dass sich die Preisspirale nach oben dreht. Sie haben gezahlt und die „Akte Flottenversicherung“ bis zum nächsten Herbst wieder geschlossen. Die wirtschaftliche Situation kann sich jedoch ändern. Deshalb sind von Fuhrparkmanagern nachhaltige Strategien in den Verhandlungen als auch im Riskmanagement (RM) und damit in der Schadenprävention gefragt.

**Fuhrparkmanager positionieren sich |** Auch wenn sich die Flottenbetreiber entweder sehr agil verhalten und ständig auf der Suche nach dem günstigsten Anbieter sind oder stoisch und quasi nebenher die Flottenversicherung behandeln, findet vermehrt ein Umdenken statt. Immer mehr Unternehmen implementieren RM-Konzepte – von der Schadensteuerung über die -regulierung bis hin zu einem Katalog an RM-Maßnahmen. Der Bewusstseinswandel fußt auf einer wesentlichen Erkenntnis: RM als ganz-



Foto: Riskadvise/Karsten Weichelt

**Karsten Weichelt |** Nur kontrollierbares und motivierendes RM bringt Schadensursachen ans Licht

heitlicher systematischer Ansatz wirkt sich nicht nur auf die Flottenversicherung und die Schadenhäufigkeiten positiv aus, sondern auch auf alle anderen kaufmännischen Bereiche, beispielsweise in Form von geringerem Verschleiß, weniger Räder- und Reifen- sowie Kraftstoffbedarf. RM entpuppt sich damit als Multiplikator für Kosteneinsparungen. Impulsgeber dafür sind fundierte Analysen der Ist-Situation bei Schäden und Unfällen, deren Ursachen und einer daraus abgeleiteten Entwicklung von gezielten Maßnahmen – von regelmäßigen Kommunikationsmaßnahmen mit den Fahrern über Fahrsicherheitstrainings bis hin zum Wandel von bestehenden Strukturen.

**Punkten mit Risikominimierung |** Beispiel für ein gelungenes RM ist etwa ein Pharmaunternehmen, das den Fokus vor allem auf die Fahrer gerichtet hat. Sie sind übrigens generell die häufigste Quelle für Fehler und damit für potenzielle Schäden. So auch in diesem Fall. Denn eine Analyse hat schnell gezeigt: Die Termindichte ist mit gut zehn Kundenbesuchen pro Tag viel zu eng. Zudem hat der Außendienst diese selbst vereinbart. Und das auch noch während der Fahrt. Konsequenz: Neben Mitarbeitergesprächen, Sprintsparmodellen und Fahrertrainings hat das Unternehmen die Einsatzgebiete optimiert und eine Disposition geschaffen, welche nun die Vereinbarung der

Termine übernimmt. Diese sind dadurch von zehn auf sechs gesunken. Das hat sich unmittelbar auf die Schadensituation und die anderen Folgekosten durchgeschlagen. Das hat vor allem gut funktioniert, weil RM hier zur Chefsache erklärt wurde. Sie hat mit dem Controlling und dem Fuhrparkleiter an einem Strang gezogen. Unabdingbar für eine nachhaltige Umsetzung! Nur dann lassen sich auch klare, übergreifende Ziele definieren und auf allen Ebenen einführen.

**RM als Vertragsbaustein |** Professionelle Flottenversicherer wissen diese Ansätze in ihren Rahmenverträgen zu honorieren, indem sie die Maßnahmen hier entsprechend einfließen lassen. Derzeit tendieren die Kfz-Versicherer allerdings wieder verstärkt dazu, die Kraftfahrt-Mathematik über Konditionen und Prämien entscheiden zu lassen. Es gibt daher noch großes Potenzial für Flottenbetreiber in der Tarifgestaltung, um mit ausgereiften RM-Konzepten zu punkten.

Gleichwohl kann es aufgrund der unterschiedlichen Situationen in den Fuhrparks kein Pauschalrezept für die Vertragsgestaltung geben. Für Flottenverantwortliche empfiehlt es sich jedoch, aus den Erfahrungen der vergangenen Jahre auf einige Klauseln in den Rahmenverträgen zu achten:

- ▶ Eine unterjährige Kündigung respektive zu einem Stichtag im Rahmenvertrag sollte ausgeschlossen sein, da es vor etwa drei Jahren eine Phase gab, in der Flotten mit negativen Schadenverläufen auch unterjährig gekündigt wurden.
- ▶ Vereinbaren Sie Gewinnbeteiligungsmodelle (GBT-Modelle), die sich am Schadenverlauf orientieren, um auch in guten Jahren eine Beitragsrückerstattung zu erhalten. Dies scheint derzeit etwas in den Hintergrund zu rücken.
- ▶ Lassen Sie eine Großschadenkappung schriftlich fixieren, die möglichst klein ist. Maximal 30.000 Euro.
- ▶ Auch wenn sie viele Versicherer inzwischen standardmäßig versichern: Vergewissern Sie sich, dass auch grobe Fahrlässigkeit gedeckt ist.
- ▶ Und wenn Sie RM betreiben: Forcieren Sie intelligente Vertragsmodelle, indem sie die Stückprämien an RM-Maßnahmen koppeln oder den Versicherer an den RM-Kosten beteiligen.

| Karsten Weichelt

## Im Kurzprofil | Karsten Weichelt

— Der Geschäftsführer und Inhaber der Riskadvise ist Dienstleister für Kfz-Flotten. Er berät und begleitet seit 2009 Fuhrparkmanager rund um die Implementierung und Umsetzung von Riskmanagement (RM). Dafür kann der Betriebswirt sowohl auf eine mehr als 20-jährige Erfahrung bei großen Industrieversicherern im Firmenkundensegment zugreifen als auch auf zusätzliche Ausbildungen als Qualitätsmanager für DIN ISO 9001 und als Trainer bei einer Prüforganisation.