



Foto: Eisenhane/Fotolia

Doppelter Schutz | Die meisten Flottenkunden der VHV sind nicht nur KH-versichert, sondern decken sich auch in der Kasko ein

Abschlussstark

Geschäftsentwicklung | Die VHV ist in der gewerblichen Kraftfahrt-Sparte entgegen dem Trend mit Ertrag gewachsen. Das will sie fortsetzen.

— Rund 340 Millionen Euro an Beiträgen in der Kraftfahrtversicherung erwirtschaftet die VHV Allgemeine Versicherung (VHV) mit gewerblichen Kunden und Flottenbetreibern. Das sind rund 31 Prozent der jährlichen Gesamteinnahmen in der Kfz-Sparte (ca. 1,1 Milliarden Euro). Damit ist die Kfz-Versicherung auch das stärkste Geschäftsfeld (insg. 2015: ca. 1,6 Milliarden Euro).

Wachstum bei fünf bis 35 Einheiten | Die Anzahl der versicherten Fahrzeuge, gemessen an den Verträgen in der Kraftfahrthaftpflicht (KH), betrug im Bereich Flotte ab einer ziehenden Einheit im Bestand laut VHV exakt 503.862, nach Abschluss des Jahres 2014 mit 501.464 Stück und 2013 mit 499.462. Dabei halten sich die Verträge im Segment der Fuhrparks von einem bis fünf Fahrzeugen mit rund 149.000 KH-Verträgen in den vergangenen drei Jahren relativ konstant. Gleiches gilt mit einer Spanne zwischen 210.000 und 203.000 Verträgen pro Jahr im Bereich der Flotten ab 35 Fahrzeugen. Gewachsen ist die VHV in kleinen und mittleren Firmen mit fünf bis 35 Einheiten. Hier haben die KH-Verträge von etwa 140.000 in 2013 auf 146.000 in 2014 und fast 153.000 in 2015 zugelegt.

Versicherte Risiken und Kunden | Generell kommen die Flottenbetreiber aus allen Branchen, auch wenn es aufgrund des Ur-

sprungs in der Baubranche hier einen Schwerpunkt gibt. Laut VHV werden nur wenige Risiken selten oder gar nicht gezeichnet. Dazu gehören Bus-, Taxiunternehmen oder Kräne. An dieser Strategie hat sich in den vergangenen Jahren nichts geändert.

Darüber hinaus sind die meisten Flotten nicht nur KH-versichert, sondern decken sich auch in der Kasko ein. Die Quote der sogenannten Kasko-Anbündelung an den KH-

Wachstum und Ertrag sollen in der Kfz-Sparte der VHV in Balance sein.

Verträgen bewegt sich zwischen 73 und 75 Prozent. Dabei folgen die Kunden dem typischen Trend: Je mehr Fahrzeuge im Bestand, desto weniger setzen sie auf die Kasko und tragen diese Schadensarten selbst oder haben eine hohe Selbstbeteiligung. Bei Flotten mit einem bis fünf Fahrzeugen registriert die VHV dagegen einen Kaskoanteil, der mit 75 Prozent sogar höher ist als im Privatkundenbereich. Die Begründung: Das Kfz-Alter sei bei den vorwiegend geleasten Pkw mit maximal drei bis vier Jahren sehr jung, weshalb sich die Firmen vor damit verbundenen Kostenrisiken im Schadenfall schützen wollten.

Auskömmliche Beiträge | Ansonsten gilt bei der VHV die Devise: risikogerechte Zeichnung zu auskömmlichen Beiträgen. Wachstum und Ertrag sollen in Balance sein und bleiben. Das ist nach Unternehmensangaben in den vergangenen beiden Jahren gelungen. Das spiegelt sich etwa in der Schaden-Kosten-Quote (SKQ) von 98,2 Prozent in der Flottensparte der VHV in 2014 wider, während der Gesamtmarkt nach Zahlen des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) auf eine Combined Ratio von 106 Prozent kommt und damit im selben Zeitraum defizitär ist. Für 2015 werden derzeit die Daten ausgewertet. Aber auch rechnet der Versicherer damit, besser zu laufen als die durchschnittliche SKQ im Flottenmarkt, die der GDV in seinen jüngsten Zahlen mit 107 Prozent für 2015 beziffert.

Bedürfnisse der Flottenkunden | Die Impulse für das Wachstum sieht die VHV in verschiedenen Entwicklungen. Zum einen erhöhe gerade im Bereich der kleinen und mittleren Flotten das Stückprämienmodell VHV Flotte Garant 5+ aufgrund kalkulierbarer fester Beiträge die Nachfrage. Zum anderen schätzten die Kunden die Planungssicherheit über alle Pakete und Rahmenverträge, die das Leistungs-Update in allen Garant-Tarifen liefert. Denn es entfällt die Notwendigkeit, alte und neue Bedingungen abzugleichen und sich Beratung zu holen.

Neuerungen wie die Leistungserweiterungen im vergangenen Jahr, bei der das Einzelpersonenschadenlimit in der KH von zwölf auf 15 Millionen Euro und die maximale Deckungsstrecke auf 100 Millionen Euro erhöht wurden, sind automatisch erfolgt.

Daneben beobachtet der Versicherer, dass manche Unternehmen die Mitarbeiter bei selbst verschuldeten Unfällen und Schäden stärker beteiligen wollen. Außerdem nehmen große Flottenbetreiber Riskmanagement (RM) zunehmend in Anspruch. Vor allem die Datentransparenz rückt in den Fokus, um Analysen voranzutreiben und negativen Entwicklungen bei den Schadenverläufen rechtzeitig gegenzusteuern. Dafür stellt die VHV auf Wunsch bei Flotten mit mehr als 35 Einheiten zwei Mal im Jahr Reportings zur Verfügung, in denen die Schäden zum Beispiel nach Schadensarten, -häufigkeiten, Tagen, Uhrzeiten und Kennzeichen aufgliedert sind. Parallel dazu können externe Dienstleister für RM-Maßnahmen hinzugezogen werden, die in einem Audit auf Basis der Datenauswertungen entstehen. Mit dieser Strategie will die VHV weiter auskömmlich wachsen. | Annemarie Schneider

Klare Differenzierung am Markt

Interview | Per-Johan Horgby, Vorstand Kraftfahrt, und Torben Sperling, Leiter Kraftfahrt Vertrag Gewerbe, über Vorteile als Versicherungsverein bei der Beitragsgestaltung und künftige Telematiktarife.

– **Mit einer Schaden-Kosten-Quote im Flottensegment von unter 100 Prozent ist die VHV im leicht grünen Bereich und deutlich besser als der Marktdurchschnitt. Dennoch: Ist das ausreichend?**

Per-Johan Horgby: Wir sind damit zwar nur leicht profitabel, aber es reicht uns, um den Kunden weiterhin gute Angebote unterbreiten zu können und nicht auf Kosten der Substanz zu agieren. Da wir als Versicherungsverein beispielsweise nicht börsennotiert sind, müssen wir keine Dividenden ausschütten. Wir haben folglich andere Spielräume und können in die Kunden und Produkte investieren. Gewinne haben folglich nur einen Zweck: das Unternehmen für die Zukunft fit zu machen und wettbewerbsfähig aufzustellen.

– **Was bedeutet es für den Kfz-Bereich, das Unternehmen zukunftsfit zu machen?**

P.-J. Horgby: Ein zentrales Thema ist gegenwärtig die Implementierung neuer IT-Systeme, mit denen wir uns für die nächsten 20 Jahre rüsten wollen. Das Projekt der Digitalisierung betrifft den gesamten Versicherungskonzern und bringt für den Kfz-Bereich mit sich, dass in einigen Jahren vieles einfacher und damit auch günstiger werden soll. Ziel ist es, uns digital à la Amazon so kundenfreundlich wie möglich zu positionieren. Wenn uns das gelingt, entsteht eine Win-win-Situation für uns und die Kunden.

– **Arbeiten Sie auch an neuen Produkten oder Leistungen wie Telematiktarifen oder Riskmanagement-Tools für Flottenbetreiber?**

Torben Sperling: Es wird sicherlich mehr Tools für Flottenkunden geben. Wenn wir über die Digitalisierung reden, wollen wir neue Wege finden und etwa gemeinsam an der Riskmanagement-Sicht arbeiten. Für die Kunden wird es interessant, weil wir dann zum Beispiel das Melden eines Fahrzeugs direkt abwickeln und beschleunigen können. Für Flottenkunden werden die Neuerungen folglich mit Erleichterungen einhergehen.

P.-J. Horgby: Ein weiterer Schritt in die Digitalisierung ist das Kfz-Versicherungsprodukt inklusive Telematik-Tool, das wir seit etwa zwei Monaten für Privatkunden führen. Wir haben vor, ein adäquates Produkt in den kommenden zwei Jahren auch für Gewerbetreibende



Foto: Annemarie Schneider/Autoflotte

Investitionen tätigen | Per-Johan Horgby (links), Vorstand Kraftfahrt der VHV, und Torben Sperling, Leiter Kraftfahrt Gewerbe, feilen unter anderem an neuen IT-Tools und Produkten auf Telematikbasis

als optionales Zusatzangebot aufzulegen. Es wird das erste voll-digitale Produkt sein, das wir anbieten können. Auch unsere Dienstfahrzeuge werden dann die Telematik-Box haben. So wollen wir Auffälligkeiten finden, Schadenhäufigkeiten ermitteln und damit letztlich die Beiträge sinken lassen.

– **Wo rangieren Sie im Preis-Leistungs-Verhältnis im Vergleich zum Wettbewerb?**

P.-J. Horgby: Das Preis-Leistungs-Verhältnis muss top sein, um im Wettbewerb überhaupt bestehen zu können. Unsere Politik unterscheidet sich vor allem darin, dass wir mit sechs Prozent weniger Provisionen zahlen als andere, die etwa zehn Prozent oder auch mehr vergüten. Alle Makler machen das natürlich nicht mit. Diese Courtage ist jedoch Tradition des Hauses VHV, weshalb wir nachhaltig günstige Preise anbieten.

– **Wie sieht derzeit der Wettbewerb unter den Flottenversicherern aus?**

T. Sperling: Wir sehen, dass das Marktumfeld härter wird. Es scheint so, dass der eine oder andere wieder mehr Gefallen an dem Geschäftsbereich findet, als es noch vor kurzem der Fall war. Es handelt sich etwa um ausländische Versicherer und Anbieter, die bisher eher im Lebens- und Krankenversicherungsbereich aktiv waren.

P.-J. Horgby: Bei diesem defizitären Wettstreit machen wir nicht mit. Es ergibt nun mal keinen Sinn, Verlustgeschäft zu machen. Wir helfen unseren Kunden gerne. Aber wenn die Schaden-Kosten-Quote über 100 Prozent liegt, lohnt es sich nicht. Solche Geschäfte haben wir zeitweise auch gezeichnet und auf eine bessere Zukunft gewartet. Diese kommt nur nicht.

– **Wie rüstet sich die VHV für den Wettkampf?**

P.-J. Horgby: Der Wettkampf wird wahrscheinlich zunehmen, weil andere Sparten schwieriger werden. Daher bleibt die Neigung, in anderen Geschäftsfeldern aktiv zu werden, um dies zu kompensieren. Gleichzeitig sind jedoch weniger Verkäufer im Markt, weil Angestellte und freiberufliche Vertreter reduziert werden. Das betrifft aber nicht die VHV, weil wir nur mit Maklern arbeiten. Deren Zahl ist eher steigend, so dass wir uns in der Gesamtbetrachtung relativ konstant entwickelt haben. Im Maklermarkt haben wir außerdem unsere Position als meist vermittelte Autoversicherung halten können. Wir sind also sehr stark im Kfz-Versicherungsmarkt, und das wollen wir auch im Flottenmarkt in die Waagschale werfen.

– **Herr Horgby, Herr Sperling, vielen Dank für das Gespräch!** | Interview: A. Schneider