

Schäden selbst tragen

Welche Kosten lohnen sich zusehends weniger, über die Flottenversicherung zu regulieren? Ein Experte gibt Tipps und nennt Zahlen.



Fotos: Fstop123/Getty Images, Perfectlab/Adobe Stock, Feldbauer

Es gibt Pflichtversicherungen und jene, deren Leistungen teurer für die Flotten sind als es intern abzuwickeln.

Neben der Leasingrate und deren Bestandteilen zählt die Flottenversicherung zu jenen Punkten, die im jährlichen Gespräch mit dem Versicherer oder Makler für Kostenthemen sorgt, denn die Prämien steigen stetig und die Zahl der Anbieter sinkt. Welche Punkte sollte ich in den Verhandlungen also ansprechen? Das fragen wir Ralph Feldbauer, Schaden- und Riskmanager der RiskGuard.

Welche Versicherungsleistungen sollten von Flotten generell in Anspruch genommen werden?

Die Versicherungsleistungen und die Deckungsbausteine, die von Flot-

ten in Anspruch genommen werden sollten, sind immer sehr individuell zu beurteilen. Hier kommt es auf die Unternehmensmentalität, insbesondere die Risikoaffinität, sowie auf die Finanzstärke des Unternehmens und der Flotte an. Diese Elemente sind zu beachten:

Kfz-Haftpflichtversicherung (gesetzlich verpflichtend – daher ein Muss).

■ **Pflichtversicherung:** Deckt Schäden ab, die Dritten verursacht werden.

■ **Umfang:** Sach-, Personen- und Vermögensschäden (Umweltschäden)

■ **Tipp:** Nutzen Sie die Möglichkeit (je nach Versicherer und Flottengröße), Selbstbeteiligungen zu vereinbaren.

Teilkaskoversicherung

■ **Umfang:** Deckt im Wesentlichen Schäden durch Diebstahl, Feuer, Glasbruch, Wildunfälle und Naturgewalten.

■ **Optionale Leistungen:** Marderbiss, Elementarereignisse.

■ **Tipp:** Prüfen Sie zusätzliche Deckungsbausteine kritisch. Jede Leistungserweiterung kostet Prämie, jede Leistungseinschränkung spart diese.

Vollkaskoversicherung

■ **Erweiterung der Teilkasko:** Deckt zusätzlich Schäden am eigenen Fahrzeug, auch bei selbstverschuldeten Unfällen, und stellt bei unklaren Schuldfragen eine ideale Ergänzung zur eigenen finanziellen Absicherung dar.

■ **Leistungen:** Vandalismus, Unfallkosten, selbstverschuldete Schäden.

■ **Tipp:** Verschiedene zusätzliche Deckungsbausteine werden angeboten, die nach Ihrem Bedarf in der Flotte aber immer sachkritisch geprüft werden sollten. Jede Leistungserweiterung kostet Prämie, jede Leistungseinschränkung spart diese.

Insassenunfallversicherung

■ **Umfang:** Deckt Unfälle der Insassen/Mitfahrer des Fahrzeugs ab.

■ **Leistungen:** Invalidität, Todesfall.

■ **Tipp:** Hier ist der wirkliche Bedarf in der Flotte zu prüfen. Sie wird in der Praxis häufig nicht mehr nachgefragt.

Schutzbrief

■ **Leistungen:** Pannenhilfe und Abschleppdienst, Mietwagenkosten, Hotelkosten.

■ **Tipp:** Hier sollte eine Doppelversicherung mit Mobilitätsleistungen/Garantien der Hersteller geprüft werden, aber auch ein Leistungsvergleich mit gesonderten Schutzbriefen von Drittanbietern (Automobilclubs etc.) herangezogen werden.

Rechtsschutzversicherung (für Flottenbetreiber und speziell für den Fuhrpark):

■ **Umfang:** Abdeckung von Rechtsstreitigkeiten im Zusammenhang mit dem Fahrzeugbetrieb.

■ **Leistungen:** Kostenübernahme für Anwalt, Gericht und Gutachter.

■ **Tipp:** Hier sollte eine Doppelversi-



Schadenverminderung beginnt bei Präventionsarbeit und Sensibilisierung.

cherung mit anderen betrieblichen Versicherungen (Allgemeiner Firmen-Rechtsschutz) geprüft werden, ebenso der eigentliche Absicherungswunsch/Bedarf in der Flotte.

GAP-Versicherung (Guaranteed Asset Protection)

■ **Umfang:** Deckt die Lücke zwischen Wiederbeschaffungswert und Ablöswert des Leasingfahrzeugs.

■ **Wichtig:** Insbesondere bei geleasten oder kreditfinanzierten Fahrzeugen ist der Deckungsbaustein in der Regel am Kaskoversicherungsvertrag angefügt. Man sollte ihn vorab prüfen, um finanzielle Lücken (engl. Gap) auszugleichen.

Fahrerschutzversicherung

■ **Deckung:** Absicherung des Fahrers bei Personenschäden, die nicht durch die Haftpflichtversicherung gedeckt sind.

■ **Leistungen:** Beispielsweise Verdienstaufschlag und Schmerzensgeld

■ **Tipp:** Hier ist der wirkliche Bedarf in der Flotte wirklich zu prüfen. Insbesondere im Abgleich mit privaten/betrieblichen Unfallversicherungen.

Ergänzung: Zusätzlich wurden zwischenzeitlich eine Vielzahl von Deckungserweiterungen am Markt für Flottenkunden erarbeitet, die vielfältig sind. Hier ist sachkritisch der eigene Bedarf zu prüfen. Dabei helfen die eigenen Erfahrungswerte aus den historischen Schadenerfahrungen der Flotte.

Welche Leistungen sollte ich als Fuhrparkbetreiber besser selbst tragen, da es für mich günstiger ist?

Als Fuhrparkbetreiber können und sollten Sie bestimmte Leistungen selbst tragen, um unnötige, kostenintensive Abwicklungsprozesse bei allen Beteiligten zu sparen sowie den vom Versicherer zu leistenden Schadenaufwand, der letztlich beim Flottenbetreiber nur vorübergehend auf die Rentabilitätsübersicht und dem Konto „Schadenaufwand“ gebucht wird und am Ende die Versicherungsprämie deutlich nach oben oder unten reguliert.

Wer Kosten sparen will, muss die Besonderheiten seiner Flotte genau kennen.

Typische Selbstbeteiligungsbeiträge für Kaskoschutz liegen zwischen 300 und 1.500 Euro.

Alle Leistungen, die selbst getragen werden können

Selbstbeteiligung: Wählen Sie eine höhere Selbstbeteiligung bei Kasko-Versicherungen (Teil- und Vollkasko). Dies bedeutet, dass sie einen Teil der Schadenskosten selbst übernehmen, bevor die Versicherung einspringt. Typische Selbstbeteiligungsbeträge liegen zwischen 300 € und 1.500 €.

Zwischenzeitlich sind auch für die **Kraftfahrthaftpflicht-Versicherung** Selbstbeteiligungen (je nach Flottengröße) möglich. Dabei greift die gleiche Logik wie oben erwähnt.

Kleinere Schäden: Übernehmen Sie kleinere Schäden (zum Beispiel Kratzer, kleinere Dellen) selbst, anstatt sie über die Versicherung abzuwickeln. Dies kann helfen, den kostenintensiven Schadenabwicklungsprozess, besonders den Schadenaufwand – und bei kleineren Flotten auch die Schadenfreiheitsklasse (SF-Klasse) oder den Verlaufsrabatt der Flotte – zu erhalten und kann damit zur Prämienstabilität oder Prämienreduzierung beizutragen.

Entwickeln Sie ein internes Schadenmanagement: Führen Sie ein internes Schadenmanagement-System ein, um systematisch kleinere Unfälle und Schäden selbst zu verwalten und zu reparieren. Dies ist selbstverständlich immer in Abwägung der Flottengröße und der eigenen Zeitkapazität zu sehen.

Entwickeln Sie ein internes Riskmanagement: Durch eine optimale Schadenerfassung und Scha-

denstransparenz können vielfach zielgenaue Maßnahmen angestoßen und eingeleitet werden, die nachweislich zur deutlichen Reduktion von Schadensereignissen führen – und damit schadensbedingte Kosten (Versicherungsprämien, aber auch eigene interne Abwicklungskosten) massiv sparen.

Zwischenzeitlich gibt es für den Fuhrparkmanager professionelle Schadensdienstleister, welche im Sinne der Beteiligten gesamtheitlich arbeiten. Sie kombinieren die Versicherungsdeckung mit professionellem Schadenmanagement aller in der Flotte eingetretenen Schäden (versichert, nicht versichert, fremdverschuldet etc.) und stellen aktuell das Optimum für den Fuhrpark dar. Insbesondere dann, wenn durch die professionelle Eigentragungssteuerung der dazugehörige Versicherungsvertrag gezielt entlastet und damit ein optimiertes vollständiges Kostenmanagement erfolgt.

Umsetzung Eigentragung

Grundlegend vor der Entscheidung möglicher Eigentragungskonzepte oder der Erhöhung von Selbstbeteiligungen muss – neben der eigenen Finanzstärke – immer die Betrachtung der eigenen flotteneigenen Schadenshistorie sein, um Fehleinschätzungen zu vermeiden, die am Ende dann auch finanzielle Risiken bedeuten können.

Analyse der Schadenshistorie: Analysieren Sie die Schadenshistorie

Ihrer Flotte, um einen fundierten Überblick über wirkliche Schadensschwerpunkte zu haben. Verwenden Sie dazu die von Ihrem Versicherer oder Versicherungsmakler zur Verfügung stehenden Unterlagen und Auswertungen – die ihnen zwischenzeitlich jeder der Marktteilnehmer sehr gut aufbereitet zur Verfügung stellen kann. Ergänzen Sie diese Daten aber auch durch gegebenenfalls unternehmenseigene Schadensdaten (Eigenschäden, Drittschäden, Werkstattkosten etc.) und führen Sie diese dann zusammen. Nach einer Analyse auf diesem Weg kann mit der Transparenz in jedem Fall fundierter festgelegt werden, wie eine optimale Höhe der Selbstbeteiligungen festzulegen ist, welche Schadensarten und Potentiale vorhanden sind, die auch sie selbst tragen können.

Interne Rücklagenbildung im Fuhrparkmanagement: Sofern sie zum Entschluss gekommen sind, Eigentragungen in den Fokus zu nehmen, bilden sie finanzielle Rücklagen, um im Schadensfall schnell und flexibel reagieren zu können. Diese Rücklagen sollten ausreichen, um die Selbstbeteiligung und kleinere Schäden abzudecken.

Risikomanagement: Implementieren Sie ein eigenes internes effektives Risikomanagement, um Schäden zu minimieren. Ein solches gesamtheitliches System schafft über die optimale Schadenssteuerung, die gewonnene hohe Datentransparenz zu allen Schäden (versicherte, nicht versicherte und Drittschäden) eine optimale Wissensgrundlage zu Schäden, um tatsächlich „ursächlich“ an der Schadenvermeidung zu arbeiten. Dazu können Ihnen Riskmanager eine Vielzahl von erfolgserprobten Maßnahmen zu jeder Schadenart erläutern, die eine enorme präventive Wirkung haben. Nur das sichert Reduktion und sinnhafte wirtschaftliche Eigentragungsübernahme.

Verträge und Vereinbarungen: Stellen Sie sicher, dass Ihre Versicherungsverträge nicht standardisiert sind, sondern speziell flexible Optionen für Selbstbeteiligung und Scha-

denmanagement enthalten. Echte Fuhrparkprofis schaffen sich sogar gezielte Vertragskonstruktionen, die ein präventives Risikomanagement auch wirtschaftlich belohnen und die Investitionen in die Schadensprävention direkt unterstützen.

Dokumentation und Prozesse:

Entwickeln Sie klare, interne Prozesse und Dokumentationen für die Schadensabwicklung. Definieren Sie Verantwortlichkeiten und Abläufe, um im Schadensfall dann effizient handeln zu können.

Wie groß ist der Spareffekt der Versicherungssteuer?

Die Versicherungssteuer für die Kfz-Versicherung und damit auch für die Flottenversicherung in Deutschland beträgt derzeit **19 Prozent** auf die vom Versicherer eigens individuell kalkulierte Nettoprämie. Anders als die Umsatzsteuer ist die Versicherungssteuer für die Unternehmen **nicht verrechenbar** und stellt also einen harten **direkten Kostenblock** dar, der auf die vom Versicherer individuell kalkulierten Netto-Bedarfsprämien erhoben wird.

Wichtig zu verstehen ist, dass insbesondere im Flottenversicherungsgeschäft (je nach Größe des Fuhrparks und der Vertragsmodalitäten) die Versicherungsprämie im Wesentlichen auf die historischen Schaden- und den Bedarf der einzelnen Flotte kalkuliert wird. Das bedeutet also: Je höher der historische Schadenbedarf der Flotte war und je mehr Schadensereignisse vom Versicherer zu regulieren waren, desto höher wird auch die Zukunftseinschätzung der erforderlichen Schadens-(netto)-Bedarfsprämie der neu festzusetzenden Kfz-Prämie sein.

Dieses Grundverständnis ist elementar, denn damit ist klar, dass jeder nicht gemeldete oder über das Riskmanagement vermiedene oder auch in Eigentragung genommene Schaden künftig positiv auf die neue Prämie wirkt.

Tipp: Im Flottenversicherungsbe- reich führt mit steigender Fuhrpark- gröÙe zunehmend die Individual-Kal-

kulation die Prämienkalkulation an. Auch deshalb gilt: Alle unnötigen Schadensregulierungen und nicht geleisteten Zahlungen auf Seite des Versicherers unterstützen eine positive Rentabilität und damit eine verbesserte Kfz-Nettoprämie für den Fuhrpark. Wenn sich die Nettoprämie dadurch senkt, wird automatisch auch darauf die Versicherungssteuer als direkter Kostenblock gesenkt.

Um meine Dienstleister zu vergleichen, möchte ich eine Ausschreibung starten. Was muss ich beachten?

Zeitlich: Im Regelfall sollten Sie zum Ende der Vertragslaufzeit, etwa 3 bis 6 Monate vor Ablauf des aktuellen Versicherungsvertrags, über eine Ausschreibung nachdenken, um ausreichend Zeit für Vergleiche und Verhandlungen zu haben.

Inhaltlich: Bei erheblichen Änderungen in der Anzahl der Fahrzeuge oder der Nutzung Ihrer Flotte kann eine Neuausschreibung sinnvoll sein, um sicherzustellen, dass Ihre Versicherung den aktuellen Anforderungen entspricht. Aber gegebenenfalls können für Fahrzeuge im Fuhrparkanbau auch neue Vertragsgrundlagen eine Optimierung erbringen. Beachten Sie hierbei die folgenden Arbeitsschritte:

Bedarfsanalyse: Definieren Sie vorerst intern und eigenständig den Versicherungsbedarf Ihrer Flotte (Anzahl und Art der Fahrzeuge, benötigte Deckungsumfänge). Dieser Schritt kann ein bis zwei Wochen in Anspruch nehmen. Je nach Fuhrparkgröße und interner Kapazität sollten Sie sich hier externe Unterstützung holen, um die Grundbasis ordentlich und neutral abzusichern.

Erstellung der Ausschreibungs- unterlagen: Erstellen Sie eine detaillierte Beschreibung des eigenen Fuhrparks, der Verwendung sowie der Deckungsanforderungen sowie der Serviceerwartungen mit den jeweiligen Konditionen, die Sie in den Angeboten der jeweiligen Ausschreibungsteilnehmer suchen. Rechnen Sie hierfür etwa ein bis zwei Wochen Zeit ein.

Einholung von Angeboten: Verschicken Sie die Ausschreibungsunterlagen. Geben Sie jeweils eine Frist von etwa zwei bis vier Wochen für die Abgabe der Angebote. Sie sollten in jedem Fall Doppelanfragen bei Versicherern und Dienstleistern vermeiden, insbesondere dann, wenn Sie planen, mehrere Versicherungsmakler oder Dienstleister beziehungsweise Assekuradeure nach Angebotsabgaben zu bitten.

Vergleich der Angebote: Analysieren und vergleichen Sie die dann eingegangenen Angebote sorgfältig. Hierfür sollten Sie auf jeden Fall einen Zeitraum von ein bis zwei Wochen einplanen.

Verhandlungen: Führen Sie Verhandlungen mit den Versicherern, um die bestmöglichen Konditionen zu erzielen. Dieser Schritt kann ein bis zwei Wochen in Anspruch nehmen.

Entscheidung und Abschluss: Wählen Sie den passenden Versicherer aus und schließen Sie den Vertrag ab. Planen Sie hierfür etwa eine Woche ein.

Insgesamt kann der Ausschreibungsprozess zwei bis drei Monate in Anspruch nehmen. Durch sorgfältige Planung und Durchführung können Sie die besten Leistungen für Ihre Flotte erhalten. *Ralph Feldbauer*



Ralph Feldbauer ist Inhaber der RiskGuard und agiert als Riskmanager. riskguard.de