

Passenden Schutz finden

Leistungsspektrum und Trends | Der Markt für Flottenversicherungen wird härter. Gleichzeitig sind die Fuhrparkverantwortlichen im Dschungel der Produktvielfalt auf der Suche nach der optimalen Deckung.

— Dagmar Guse, Geschäftsführerin der AWO Verden, würde ihre 14 Dienstwagen seit vielen Jahren gerne über einen Rahmenvertrag versichern. Doch es gelingt ihr nicht. Ob es nur an der geringen Stückzahl an Fahrzeugen liegt? Diese Frage bleibt offen, denn meist gibt es auf ihre Anfragen keine Antwort. Mit dem Wechsel der Marke und des Leasinggebers hat sie es Anfang September geschafft, ihre Fahrzeuge via Full-Service-Leasing so zu versichern, dass sie über die Vertragslaufzeit eine gewisse Kalkulationssicherheit erhält. „Unsere neue Versicherung wird in den Leasingjahren nicht hochgestuft. Bei Schäden müssen wir unsere Selbstbeteiligung zahlen – mehr nicht“, betont Guse.

Extreme auf der anderen Seite sind Flottenbetreiber, die sich allein aufgrund ihrer schiereren Größe von zigtausend Fahrzeugen mit dem Thema intensiv auseinandergesetzt haben und die Eigenträgung großschreiben. Dazu setzen sie etwa auf eine Selbstbeteili-

gung (SB) in der Kasko im vier- oder fünfstelligen Eurobereich oder übernehmen die Kaskoschäden komplett selbst. Manch einer erweitert dies auch auf die Kraftfahrthaftpflicht (KH) und vereinbart hier zusätzlich SBen, um die Beiträge und Kosten im Griff zu halten respektive zu senken. Parallel dazu haben sie ein straffes Risk- (RM) und Schadenmanagement (SM) implementiert, mit dem sie die Entwicklungen beobachten und bei Bedarf gegensteuern können. Zwischen diesen Großflotten und der Kleinflotte des Sozialdienstes gibt es unzählige Flottenbetreiber, welche die verschiedensten Misch-Strategien fahren und sich dementsprechend bei den Kfz-Versicherern eindecken. Dabei wählen sie gezielt ihre Vertragsbausteine und Klauseln in den Rahmenverträgen.

Angebote der Flottenversicherer | Die spezialisierten Kfz-Versicherer liefern dazu eine Palette an Möglichkeiten, welche die einzelnen Risiken eines Fuhrparks und des-

sen Fahrer abdecken können – von der Haftpflichtdeckung bis 100 Millionen Euro für zulassungspflichtige Fahrzeuge und GAP-Deckung über die Großschadenkappung als Dämpfer und „Beitragsretter“ bei Großschadenereignissen bis hin zum Auslandsschadenschutz und dem Regressverzicht bei grober Fahrlässigkeit. Aber auch der Rahmen für Vertragsanpassungen, die Modelle der Prämienerhebung wie zum Beispiel Einzeltarife, Stückprämien oder Jahrespauschalbetrag sowie die Art und Weise der Beitragserhebung sind geregelt.

Was die Versicherer im Detail bieten, zeigen die Angaben der großen Kfz-Versicherer, die an der diesjährigen Autoflotte-Umfrage teilgenommen haben (siehe „Das Baukastensystem“, S. 67 ff.). Dabei setzen die Flottenversicherer auf Kontinuität. Allianz, Axa, Ergo, Gothaer, Provinzial Rheinland, Signal Iduna und VHV teilen mit, dass sie im Vergleich zum Vorjahr keine neuen Bausteine oder Produkte



eingeführt haben. Die Allianz spricht lediglich davon, die Allgemeinen Bedingungen AKB-NF zur besseren Verständlichkeit beispielsweise der mitversicherten Teile redaktionell überarbeitet zu haben. Und R+V berichtet von einem neuen Tarif seit 1. Juli 2015, der nur einige Leistungs- und Produktverbesserungen beinhalte.

Neuerungen kommen von der Alte Leipziger Versicherung. Sie hat sowohl einen erweiterten Branchentarif, optionale Werkstattbindung und den Parameter der prämienrelevanten Jahresfahrleistung bei Pkw sowie einen Schutzbrief für Lieferwagen als auch den Schutz bei Tierbiss inklusive Folgeschäden bis zu 2.500 Euro bei Lieferwagen in der Teilkaskoversicherung eingeführt.

Die HDI-Gerling Industrie Versicherung hat an ihren Reporting-Tools gefeilt und meldet weitere Berichtsmöglichkeiten in ihrer webbasierten Anwendung K-Control für das Fuhrpark-Schadenmanagement. Daneben hat sie die Sammelrechnung für Kunden optimiert. Einen Baustein hat auch die Württembergische neu implementiert. Sie deckt seit Juli 2015 Brems-, Betriebs- und Bruchschäden bei Pkw ein. Die Zurich hat ihre Leistungen um die Leasing-Differenz-Deckung für Nutzfahrzeuge und Anhänger im Werk-

verkehr sowie landwirtschaftliche Zugmaschinen und Schutzbriefleistungen für gewerbliche Pkw erweitert.

Anforderungen der Flottenmanager | Fuhrparkbetreiber schauen sich aber nicht nur die Leistungen der Anbieter genau an. Auch das Preis-Leistungs-Verhältnis ist Bestandteil ihrer Entscheidung für oder gegen eine Flottenversicherung. Günstige Prämien bei möglichst umfassender Deckung: Dieser Spagat soll gelingen. Ob das erreicht wird oder nicht, hängt von vielen Kriterien wie der Transparenz, der Schadenhistorie und -fre-

„Es steigt die Nachfrage nach Riskmanagement, um Beiträge positiv zu beeinflussen.“

quenz ab. Eine zentrale Rolle übernimmt auch das RM. Deshalb bauen einige Kfz-Versicherer ihr RM aus.

So stellt die Allianz dazu beispielsweise fest, dass die Nachfrage nach deren Beratungsleistungen seitens der Geschäfts- und Fuhrparkleitung der Kunden steigt. Im Fokus stünde auch die Unterstützung im Aufbau eines internen Frühwarnsystems zur Vermeidung von schadenbedingten Ereignissen.

Ziel sei es, den gestiegenen gesetzlichen Anforderungen und Rahmenbedingungen, wie Halterhaftung, Regressabwehr et cetera nachzukommen und dies entsprechend zu dokumentieren. Neben den betriebswirtschaftlichen Aspekten würde folglich zunehmend wieder der Faktor Mensch betrachtet und Investitionen ins RM als Sicherung der Wertschöpfung für das Unternehmen erkannt.

Ein Versicherer, der sich im RM neu positioniert, ist Ergo. Denn er hat nach eigenen Angaben seit dem 1. Januar 2015 Underwriter im Einsatz, die beratend beim Riskmanagement tätig sind. Die Gothaer führt RM schon durch, meldet jedoch die RM-Analysen der Schadensursachen durch branchenspezifische Benchmarks verbessert. Außerdem sei der Katalog der nachweislich wirtschaftlich sinnvollen Maßnahmen auf Basis der Erkenntnisse der letzten Jahre erweitert worden. Des Weiteren setzt die HDI-Gerling Industrie mit ihrem RM-Team nun auf eine stärkere Berücksichtigung von Telematikdaten bei der Schadensanalyse.

Die VHV hat bereits Anfang 2013 für ausgewählte Kunden im Großflottensegment RM im Angebot. Mit Erfolg, wie das Unternehmen betont. Dabei werde in Zusammenarbeit mit einem professionellen Riskmanager die Situation hinsichtlich Organisation, Personal und Technik analysiert und es würden Vorschläge zur Verbesserung erarbeitet. Der Fokus liegt auf der Reduzierung der Schadenhäufigkeit, um somit auch die Gefahr eines Großschadens zu minimieren.

Bei der Zurich sehen die Experten in der Telematik das Potenzial, Unfälle zu vermeiden und Schadenhäufigkeiten zu senken, indem ein positiver Einfluss auf das Verhalten des Fahrers erkennbar ist. Somit könne es künftig auch für das RM ein wichtiger Bestandteil werden. Bei Alte Leipziger, Axa, Provinzial Rheinland, R+V, Signal Iduna und Württembergische gibt es keine Neuerungen im RM oder sie machen keine Angaben.

Schaden-Kosten-Quoten | Gleichwohl werden die Beiträge für den Schutz der Fuhrparks wohl weiter in die Höhe klettern. Darauf deuten etwa die Angaben der Versicherer zur Entwicklung der Schadenzahlen im Flottensegment 2014 im Vergleich zum Vorjahr hin. Mit der Allianz, Alten Leipziger, Ergo, Gothaer, Signal Iduna, VHV und Zurich machen zwar viele überhaupt keine Angaben. Einige äußern sich aber. Dazu gehört die Axa. Sie spricht von leicht sinkenden Schadenhäufigkeiten sowie einer inflationsbedingten Erhöhung der Schadenkosten. Die HDI-Gerling Industrie wird konkreter. Bei ihr hat ▶



Foto: Stockphoto-graff/fofola



Foto: Vidan Petar/Fotolia

Strategisch geschützt | Fuhrparkleiter wollen ihre Firmenwagen nach individuellem Bedarf eindecken

sich die kombinierte Schaden-Kosten-Quote für die Kraftfahrt-Sparte im Vergleich zu 2013 um 8,2 Prozent verringert. Provinzial Rheinland meldet eine insgesamt wenig veränderte Schadensituation, wobei ein leichter Anstieg der Schadenaufwendungen durch einen Anstieg der Schadenzahlen zur Bestandsentwicklung korrespondiere. R+V berichtet generell von einer positiven Entwicklung der Schadenzahlen im Flottensegment 2014 im Vergleich zum Vorjahr. Die Ergebniskonsolidierung müsse jedoch in 2015/2016 fortgesetzt werden. Eine leichte Verbesserung des Verlaufs registriert auch die Württembergische.

Bei der Frage nach der Schaden-Kosten-Quote sind die Versicherer noch zugeknöpft. Allianz, Alte Leipziger, Axa, Gothaer, Provinzial Rheinland, Signal Iduna, VHV, Württembergische und Zurich schweigen.

Drei nennen Zahlen: Ergo 101,8 Prozent, laut Versicherer allerdings für die gesamte Kraftfahrtsparte nach HGB, HDI-Gerling Industrie eine kombinierte Schaden-Kosten-Quote im Geschäftsjahr 2014 für ihre Kraftfahrt-Sparte von 104,2 Prozent und R+V eine Combined-Ratio auf Marktniveau. Die aktuelle durchschnittliche Schaden-Kosten-Quote über das gesamte Flottensegment hat der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e. V. (GDV) erhoben. Diese liegt 2014 bei 107 Prozent (2013: 114,5 Prozent). 100 Euro Beitragseinnahmen stehen damit 107 Euro an Schadenkosten gegenüber. Ein nach wie vor defizitäres Geschäft.

Darüber hinaus bessert sich die Situation auch nicht durch Zinserträge. Denn eine

Kompensation der Verluste daraus entfällt aufgrund der Niedrigzinsphase. Der Underwriter eines Flottenversicherers, der nicht genannt werden will, erläutert: „Die niedrigen Zinsen schlagen jetzt voll durch. Ein Beispiel: Wenn wir vor zehn Jahren einen Unfall mit einem Haftpflichtschaden hatten, bei dem eine Person angefahren wurde und Kosten von rund zwei Millionen Euro für die

„Nach wie vor drücken eine hohe Schaden-Kosten-Quote und niedrige Zinsen.“

Zukunft veranschlagt wurden, ist im Voraus bei einem Zins von sechs Prozent eine Reserve von 1,6 Millionen Euro eingestellt worden. Heute würden dafür rund 1,95 Millionen Euro eingestellt. Das schmerzt.“ Das würde sich weiterhin in den Angeboten spiegeln.

Status quo und Zukunftsthemen | Die Flottenversicherer beschäftigen aber auch andere Themen und Trends. Aus Sicht der Allianz gewinnen etwa Themen wie Digitalisierung, Carsharing und die Entwicklung von Tarifen für automatisiertes Fahren und Telematik zunehmend an Bedeutung für den Flottenmarkt. Die Alte Leipziger geht aufgrund des tendenziell defizitären Geschäftsmodells davon aus, dass einige Versicherer diesen Markt verlassen, während andere Versicherungen sogar mit Kampfpreisen am Markt auftreten. Telematik sieht der Versicherer zurzeit im Privatkundensegment stark vertreten. Sobald die ersten Produkte im Markt etabliert und Erfahrungen vorhanden

seien, würden für Flotten ebenfalls vermehrt entsprechende Produkte beziehungsweise Versicherungen angeboten.

Axa ist zurückhaltender. Sie bemerkt eine vermehrte Thematisierung von Telematiksystemen, ohne dass hieraus eine explizite Änderung des Schadensgeschehens herausgearbeitet werden könnte.

Ergo legt den Fokus weiter auf die Rentabilität, schaut sich alle Flotten an und bewertet die individuelle Risikosituation des Kunden. Zudem würden durch die branchenweit steigenden Prämien in diesem Segment regelmäßig Anfragen eintreffen, an interessanten Ausschreibungen teilzunehmen. Bei Aussicht auf ein ertragreiches Geschäft will Ergo daher mit dem Kunden zusammen Deckungskonzepte erarbeiten.

Bei der HDI-Gerling Industrie vernehmen die Underwriter in den Gesprächen – neben dem Thema der Kostenreduktion – häufig das Interesse an der grünen Flotte.

Provinzial Rheinland registriert keine gravierenden Veränderungen der Produktwelt der Mitbewerber. Bislang würden auch die Beiträge einen stabilen Eindruck machen. Ob sich das im kommenden Jahreswechselgeschäft fortsetzt, bleibe abzuwarten.

Über das aktuelle Jahr hinaus blickt die R+V. Sie sieht in der zunehmenden Automatisierung, etwa durch autonomes Fahren und Fahrerassistenzsysteme, Zukunftstrends. Trotzdem bleibe auch die weitere Konsolidierung des Marktes durch diverse Ertragsverbesserungsmaßnahmen auf der Agenda.

Signal Iduna richtet den Fokus verstärkt auf den Ertrag und will die Prämienkalkulation daran ausrichten. Als Folge erwartet der Versicherer zum Jahreswechsel weniger Neugeschäft als in den Vorjahren.

Für die VHV zeigt sich der Flottenmarkt gegenwärtig verhalten. Daher sei zum jetzigen Zeitpunkt eine valide Einschätzung der Markttendenz unangemessen. Zugleich konstatiert VHV, dass Kfz-Flotten, die Anstrengungen zur Schadenminimierung in Häufigkeit und Höhe unternehmen, bessere Risiken für die Versicherer darstellen. Dies äußere sich unter anderem darin, dass namhafte Flottenversicherer und auch Makler eigene Dienstleistungskonzepte zum RM und Lösungen zur Schadensteuerung anbieten.

Wachstum mit kleinen Flotten | Auch die Württembergische meint, dass sich das Segment nicht sonderlich dynamisch entwickle. Und die Zurich stellt, bedingt durch den härteren Markt, die Ertragssituation in den Vordergrund. Wachstum werde bei ihr partiell mit kleingewerblichen Kunden erzielt.

| Annemarie Schneider

Das Baukastensystem

Vertragsbausteine | Flottenverantwortliche wollen einen bedarfsgerechten Schutz ihrer Firmenwagen. Darauf haben die spezialisierten Kfz-Versicherer ihr Leistungsportfolio und Vertragsbausteine ausgerichtet.

	Allianz	Alte Leipziger	Axa	Ergo	Gothaer	HDI-Gerling Industrie	Provinzial Rheinland	R+V	Signal Iduna Gruppe	VHV	Württembergische	Zurich
Haftpflichtdeckung 100 Mio. Euro für alle zulassungspflichtigen Fahrzeuge	+	+	+	+	+	+	-	+	+	+	+	+
¹⁾ Gothaer: jedoch nicht bei Gefahrgutbeförderung, Omnibussen und Arbeitsmaschinen. Hier wird je nach Risikoeinschätzung die gesetzl. Deckungssumme o. 50 Mio. € angeboten. – ²⁾ HDI-Gerling Industrie: 15 Mio. Euro je geschädigte Person – ³⁾ Provinzial Rheinland: nur max. 50 Mio. Euro bei Gefahrguttransporten – ⁴⁾ VHV: bei Personenschäden je geschädigte Person max. 15 Mio. €; Ausnahmen von genannter KH-Deckung: Selbstfahrervermietrisiken, Taxen, Omnibusse, Gefahrguttransporte sowie Anhänger/Auflieger, bei denen das ziehende Kfz nicht VHV-versichert ist												
Eigenschadendeckung in der Kraftfahrthaftpflicht: – mit SB	+	-	¹⁾	-	+	+	+	+	-	+	+	-
– ohne SB	+	+	+	-	+	+	-	+	+	+	+	+
¹⁾ Axa: k. A. – ²⁾ VHV: auch auf dem Betriebsgelände – ³⁾ Alte Leipziger: ind. vereinbar – ⁴⁾ Axa: nur außerhalb des Betriebsgrundstücks – ⁵⁾ Ergo: nach ind. Vereinbarung in Kasko möglich, hier wird dann nur einmal die SB fällig												
GAP-Deckung: – für Pkw	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
– für Nutzfahrzeuge	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
¹⁾ + ³⁾ VHV: für geleaste und kreditfinanzierte Fahrzeuge – ²⁾ Alte Leipziger: nur Lieferwagen												
Großschadenkappung: – in KH	+	+	+	+	-	+	-	+	+	+	+	+
– in Kasko	-	+	+	-	-	+	-	+	+	+	+	+
– Höhe + für welches Schadensereignis		²⁾	³⁾	⁴⁾		⁵⁾		⁶⁾	⁷⁾	⁸⁾	⁹⁾	¹⁰⁾
¹⁾ Allianz: optional Großschäden ab 50.000 € – ²⁾ Alte Leipziger: ab 50.000 € – ³⁾ Axa: Ein einmaliger Großschaden ab 50.000 € in KH wird bei Quotierung oder Prolongation nicht berücksichtigt, sonst indiv. Prüfung – ⁴⁾ Ergo: Höhe wird individuell vereinbart; für alle Schadensereignisse – ⁵⁾ HDI-Gerling Industrie: Generell beträgt die Großschadenkappungsgrenze 50.000 Euro, in einzelnen Produkten auch darunter – ⁶⁾ R+V: Ab einer Schadenhöhe mit einer Eintrittswahrscheinlichkeit von unter 1 % gilt ein Schaden für eine Risikogruppe als Großschaden. Je nach Risikogruppe gibt es unterschiedliche Kappungsgrenzen. Unter Berücksichtigung eines pauschalen Ansatzes für alle Risikogruppen liegen die Kappungsgrenzen in KH bei 50.000 € und in der Kasko bei 25.000 €. Gleichzeitig erfolgt bei allen Flottenverbindungen eine Großschadensumlage in Abhängigkeit der Fahrzeuganzahl und -zusammensetzung. – ⁷⁾ Signal Iduna: individuell vereinbar, abhängig vom Vorschadenverlauf, i. d. R. 50.000 € – ⁸⁾ VHV: Großschadenkappung wird in Verbindung mit einem Ergebnisbeteiligungs-Modell oder bei einer Bonus-Malus-Regelung vereinbart. Bei Flotte-Garant 5+ greift die Großschadenkappung in KH ab einem Betrag von 50.000 € – ⁹⁾ Württembergische: wird individuell verhandelt nach Modell + Beitragshöhe – ¹⁰⁾ Zurich: variabel von 25.000-250.000 €, kein best. Ereignis												
Neupreischädigung für – Pkw bei Totalschaden (TS) bzw. Diebstahl (DS)	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
– Nfz bei TS/DS	+	-	+	-	+	+	+	+	-	+	+	-
– wenn ja, für welchen Zeitraum (Monate)?	⁴⁾	24	⁵⁾	⁶⁾	⁷⁾	⁸⁾	⁹⁾	¹⁰⁾	¹¹⁾	¹²⁾	¹³⁾	¹⁴⁾
¹⁾ Signal Iduna: Kaufwertentschädigung für Gebrauchtfahrzeuge (Pkw): 12 Monate – ²⁾ + ⁷⁾ Gothaer: bei Nfz verschiedene Varianten mit versch. Prämienzuschlägen im indiv. Flottengeschäft – ³⁾ R+V: kein Diebstahl – ⁴⁾ Allianz: 18/6 Monate bei Pkw + Lkw bis 3,5 t zGM nach AKB; 24/12 Monate bei Pkw + Lkw bis 3,5 t zGM nach Sonderbedingung Premiunkasko – ⁵⁾ Axa: generell für Pkw/Lieferwagen bis 12 Monate – ⁶⁾ Ergo: 6 Monate für Erstbesitzer, weitere 18 Monate Kaufpreischädigung – ⁸⁾ HDI-Gerling Industrie: je nach Produkt zwischen 6 und 24 Monate – ⁹⁾ Provinzial Rheinland: Pkw bis 18 Monate, Lkw bis 3,5 t Gesamtgewicht bis 12 Monate jeweils ab Datum der Erstzulassung – ¹⁰⁾ R+V: bei Lkw > 3,5 t zulässiges Gesamtgewicht und Zugmaschinen (ausgenommen landwirtschaftl. Zugmaschinen) 12 Monate für Totalschaden oder Zerstörung – ¹¹⁾ Signal Iduna: 6 Monate, auf Wunsch auf 12 oder 24 Monate erweiterbar – ¹²⁾ VHV: Für Pkw und Lkw bis 3,5 t Gesamtgewicht (Lieferwagen) sind, abhängig von der jeweiligen Flottenversicherung, Neupreischädigungen bis zu 24 Monate nach Erstzulassung mitversichert – ¹³⁾ Württembergische: für Lieferwagen bis 12 Monate – ¹⁴⁾ Zurich: 24 Monate bei allen Schadensereignissen der Fahrzeugvollversicherung, ausgenommen Entwendung; 12 Monate bei Entwendung												
Pkw + Nfz ohne Wertgrenzen versicherbar?	+	-	+	+	+	+	-	+	+	+	+	-
¹⁾ Alte Leipziger: Pkw ab 150.000 € anfragepflichtig, Nfz bis zu 200.000 € Neuwert versicherbar – ²⁾ Axa: alle Pkw aus dem Typklassen-(TKL-)Verzeichnis bis 250 bzw. 350 kW je nach Flottengröße; darüber indiv. vereinbar; Pkw, die nicht im TKL-Verzeichnis stehen, auf Anfrage – ³⁾ Ergo: generell für Pkw eine Wertgrenze von 100.000 € + Nfz 250.000 €, ind. Absprachen aber denkbar. – ⁴⁾ Gothaer: Wert/PML wird bei der Tarifierung berücksichtigt – ⁵⁾ HDI-Gerling Industrie: Für alle Fahrzeuge ist die Höchstentschädigung ind. verhandelbar, standardmäßig Pkw bis 100.000 € + Nfz bis 200.000 € – ⁶⁾ Provinzial Rheinland: Die grundsätzliche Wertgrenze für Pkw beträgt 120.000 € + für Nfz 300.000 €, ind. Vereinbarungen sind möglich. – ⁷⁾ R+V: Ohne Einschränkung, aber es besteht eine Anfragepflicht für Pkw > 150.000 € und Nfz > 500.000 € Neuwert – ⁸⁾ Signal Iduna: im Einzelfall nach ind. Vereinbarung – ⁹⁾ VHV: Auf Grundlage der Kfz-Rahmenvereinbarungen liegt die Wertgrenze für Pkw i. d. R. bei 100.000 € + Nfz bei 250.000 €. Das ist in den allermeisten Fällen ausreichend. Bei Bedarf können für Pkw auch höhere Werte vereinbart werden. – ¹⁰⁾ Württembergische: eigener Tarif für Exotenfahrzeuge												
Auslandsschadenschutz	+	-	+	+	-	+	-	+	+	+	+	+
¹⁾ Axa: subsidiäre Travellerdeckung für die Anmietung von Kfz im dienstlichen Interesse + bei Repräsentanten sowie Inhabern auch im privaten Interesse im Standard-Flottenprodukt – ²⁾ R+V: bei Pkw, Camping-Kfz und K-Räder – ³⁾ VHV: für Pkw – ⁴⁾ Zurich: nur für Pkw												
Übernahme von Bergungs-, Rückhol- und Abschleppkosten – bei KH-Schaden	+	-	¹⁾	+	+	+	-	-	-	+	+	+
– bei Kaskoschaden	+	+	+	+	+	+	-	-	+	+	+	+
– als Sonderklausel	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
¹⁾ AXA: keine Angabe – ²⁾ + ³⁾ R+V: ist im Rahmen des Schutzbriefes versichert, außerdem im Rahmen einer besonderen (ind.) Vereinbarung möglich – ³⁾ Württembergische: Im Rahmen der Ersatzpflicht gegenüber dem Anspruchsteller – ⁴⁾ Alte Leipziger: nur Abschleppkosten – ⁵⁾ Württembergische: bis zur Entschädigungsgrenze gem. AKB – ⁷⁾ Alte Leipziger: indiv. vereinbar – ⁸⁾ Axa: Bergungs- und Abschleppkosten zusätzlich zur AKB bis zu 5.000 €, Rückholkosten versichert im Rahmen einer Schutzbriefdeckung – ⁹⁾ VHV: über die „einfachen“ Transportkosten (nach AKB) hinausgehend bis zu je 5.000 €. In Spezialprodukten auch Bergungskosten für beförderte Sachen bis 5.000 € versicherbar. – ¹⁰⁾ Württembergische: mögliche Deckung auf erstes Risiko als individuelle Vereinbarung												
AKB-Deckung für zulassungspflichtige, aber nicht zugelassene Kfz beim Betrieb auf nicht öffentlichen Verkehrsflächen	+	+	+	-	+	+	+	-	+	+	+	+
¹⁾ Alte Leipziger: individuell vereinbar – ²⁾ Ergo: ind. Absprachen für Betriebs- und Werksgelände möglich												

⊕ = Ja / ⊖ = Nein

Quelle: Autoflotte, Umfrage bei den Versicherern (schriftlich + telefonisch), August–September 2015, Angaben ohne Gewähr

	Allianz	Alte Leipziger	Axa	Ergo	Gothaer	HDI-Gerling Industrie	Provinzial Rheinland	R+V	Signal Iduna Gruppe	VHV	Württembergische	Zurich
Versicherung aller Sonderausstattungen und Mehrwerte	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
¹⁾ Alte Leipziger: bis 6.000 € – ²⁾ Provinzial Rheinland: über 50.000 € als Sonderklausel – ³⁾ VHV: pauschal bis zu den jeweils vereinbarten Wertgrenzen												
Versicherungsschutz ab Gefahrtragung	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	– ³⁾
¹⁾ Alte Leipziger: indiv. vereinbar – ²⁾ R+V: Im Rahmen einer besonderen Vereinbarung – ³⁾ Zurich: Ausnahme: zulassungspflichtige nicht zugelassene sowie nicht zulassungspflichtige Fahrzeuge												
Verzicht auf Einrede grober Fahrlässigkeit	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
i. V. m. Einredeverzicht: Regressverzicht gegenüber Fahrer	⁵⁾	+	+	–	+	+	+	–	+	+	+	+
¹⁾ Alte Leipziger: nur Pkw, Kraftrad + Campingfahrzeug – ³⁾ Ergo: mit den Einschränkungen Alkohol + Drogenkonsum + Diebstahl – ³⁾ R+V: mit Einschränkungen (Alkohol, Drogen, sonstige berauschende Mittel etc.) – ⁴⁾ + ⁵⁾ VHV: ausgenommen von dem Verzicht sind die grob fahrlässige Ermöglichung des Diebstahls des Kfz oder seiner Teile und die Herbeiführung des Versicherungsfalles in Folge des Genusses alkoholischer Getränke oder anderer berauschender Mittel – ⁵⁾ Allianz: k. A. – ⁶⁾ Alte Leipziger: nur Pkw – ⁷⁾ Axa: außer bei grob fahrlässiger Ermöglichung eines Diebstahls, Genuss alkoholischer Getränke oder anderer berauschender Mittel – ⁸⁾ Provinzial Rheinland: außer Aushilfen, Auszubildende, Praktikanten, Volontäre												
Beitragsfreie Ruheversicherung ohne Zeitbegrenzung	–	–	–	–	–	–	–	–	–	+	–	–
mit Zeitbegrenzung	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
falls ja, wie lange (Monate)?	18	18	18	18 ¹⁾	18	18	18	24	18	18 ²⁾	18	18
¹⁾ Ergo: i. d. R. 18 Monate, längere Zeiträume nach ind. Absprache – ²⁾ VHV: AKB-Standard sind zunächst 18 Monate als beitragsfreie Mitversicherung, Verlängerung bis 24 Monate möglich												
Führen und Benutzen fremder Fahrzeuge	+	–	+	–	+/–	+	+	+	+	+	+	+
¹⁾ Axa: subsidiäre Travellerdeckung für die Anmietung von Kfz im Geltungsbereich der AKB im dienstlichen Interesse + bei Repräsentanten sowie Inhabern auch im privaten Interesse – ²⁾ R+V: im Rahmen der AKB – ³⁾ Signal Iduna: nur im Rahmen einer Lotsenversicherung für das Taxigewerbe – ⁴⁾ VHV: individuelle Sonderklausel												
Gelegentliche entgeltliche Vermietung von Fahrzeugen	+	–	+	–	–	+	+	–	+	+	–	+
¹⁾ VHV: individuelle Sonderklausel												
Erweiterte Tierklausel (Marderbiss, Schäden durch Unfälle mit Tieren etc.)	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
¹⁾ Ergo: Tierbisse inkl. Folgeschäden max. bis 3.000 € sowie Zusammenstoß mit Tieren – ²⁾ VHV: nach AKB – ³⁾ Württembergische: Folgeschäden bei Tierbiss bis max. 3.000 €												
Schlüsselaustauschkosten	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
¹⁾ Alte Leipziger: bis 2.500 € – ²⁾ VHV: als Sonderklausel nach Diebstahl oder Raub, inklusive Kostenübernahme nach Verlieren oder Liegenlassen von Schlüsseln												
Deckung von Kurzschlusschäden	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
¹⁾ Alte Leipziger: an der Verkabelung bis 2.500 € – ²⁾ Axa: bei All-Risk-Deckung auch einschließlich Folgeschäden – ³⁾ VHV: auch Schmorschäden an elektronischen Bauteilen versicherbar												
Deckung von Brems-, Betriebs- und Bruchschäden	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
¹⁾ Alte Leipziger: indiv. vereinbar – ²⁾ VHV: auch für Pkw möglich												
Prämienmodelle Kostenbausteine:												
Einzel-(SFR-)Prämien	+	+	– ¹⁾	–	+	+	+	+	+	+	+	+
Stückprämien	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Stückprämien nach Stichtagssystem	+	+	+	+	+	+	+	–	+	+	–	+
Verlaufsmodell	+	–	+	–	+	+	–	+	+	+	–	+
Jahrespauschalmodell	–	+	+	–	–	+	+	–	+	+	–	+
¹⁾ Axa: aber im Einzelstarif, nicht als Flotte – ²⁾ R+V: ab einem Fuhrpark von mindestens 30 Motorfahrzeugen – ³⁾ Axa: als fester Flottenbeitragsatz, Änderung mit indiv. Vereinbarung – ⁴⁾ VHV: als Bonus-Malus-System												
SB in Teil- und Vollkasko (TK/VK):												
bis 2.500 Euro in TK	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
bis 5.000 Euro in TK	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
bis 10.000 Euro in TK	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
bis 20.000 Euro in TK	+	–	+	+	+	+	–	+	+	+	–	+
bis 2.500 Euro in VK	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
bis 5.000 Euro in VK	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
bis 10.000 Euro in VK	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
bis 20.000 Euro in VK	+	–	+	+	+	+	+	+	+	+	–	+
¹⁾ R+V: Alle genannten Selbstbeteiligungs-Modelle sind im Rahmen von individuellen Vereinbarungen möglich												
Bei den Modellen (außer Einzelprämien): Option der Vorausabregelung	–	–	– ¹⁾	+	–	+	–	+	+	+	–	+
¹⁾ Axa: wegen Versicherungssteuer-Problematik												

Quelle: Autoflotte, Umfrage bei den Versicherern (schriftlich + telefonisch), August–September 2015, Angaben ohne Gewähr

	Allianz	Alte Leipziger	Axa	Ergo	Gothaer	HDI-Gerling Industrie	Provinzial Rheinland	R+V	Signal Iduna Gruppe	VHV	Württembergische	Zurich
Automatische Tarifierung nach J.3 AKB	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
¹⁾ Alte Leipziger: außer bei Stückprämien – ²⁾ VHV: bei Einzel-(SFR-)Prämien												
Automatischer AKB-/Bedingungswechsel für Bestandskunden bei Veränderungen	-	-	-	-	+	+	-	-	+	+	-	+
¹⁾ HDI-Gerling Industrie: wahlweise nach Kundenwunsch – ²⁾ VHV: in allen Flotte-Garant-Tarifen Garantie eines automatischen Leistungs-Updates, so dass Einzelverträge immer mit Einführung neuer AKB oder Produktgenerationen auf dem neuesten Stand sind.												
Verpflichtendes Meldesystem durch den VN	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
¹⁾ VHV: Kann-Klausel												
Bei Meldepflicht des VN für bestimmte Fahrzeuge (ab bestimmten Werten): Verzehrklausel	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
+ Vorsorgeversicherung	+	+	-	-	+	+	+	+	-	+	+	+
¹⁾ Alte Leipziger: indiv. vereinbar – ²⁾ Ergo: Verzehrklausel bezieht sich allg. auf alle Meldepflichten des Versicherungsnehmers, nicht nur auf Kfz ab einem best. Wert (indiv. vereinbar)												
– grundsätzliche Beitragsregulativ für die Zukunft (z. B. GBT/EBT, Möglichkeit der Verlustvorträge, Bonus-Malus etc.):	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
– wenn ja, welche Varianten für welche Prämienmodelle?	2)	3)	4)	5)	6)	7)	8)	9)	10)	11)	12)	13)
¹⁾ Alte Leipziger: auf Anfrage – ²⁾ Allianz: Verlaufsbonus im Fuhrparkmodell sowie das verlaufsabhängige Stückpreismodell – ³⁾ Alte Leipziger: Bonus-Malus bei Stückprämienmodell – ⁴⁾ Axa: 1. automatische Beitragsabsenkung für Flotten ab 10.000 € Nettobeitrag, wenn die Flotte im Betrachtungszeitraum von zwei Jahren eine best. Quote erreicht, unabhängig davon, ob eine Bonus-Malus-Regelung besteht oder nicht. Automatismus gilt aber nur für Beitragsreduzierungen. Im Fall von negativen Schadensentwicklungen entscheiden ind. Verhandlungen. 2. Versch. Varianten von Bonus-Malus. Versicherte Flotten erhalten bei gutem Schadenverlauf am Jahresende einen Bonus und zahlen bei schlechtem Schadenverlauf nach, wobei der Grundbetrag gleich bleibt. 3. Versch. Varianten von Beitragsanpassungsmodellen: Bei gutem Schadenverlauf reduziert sich der Beitrag für das Folgejahr, bei einem schlechten Verlauf erhöht sich der Beitrag für das Folgejahr. – ⁵⁾ Ergo: ind. verhandelbar – ⁶⁾ Gothaer: alle Prämienmodelle; abhängig v. Jahresbeitrag; ohne Schadenkappung – ⁷⁾ HDI-Gerling Industrie: Sämtliche Varianten sind im Angebot – ⁸⁾ Provinzial Rheinland: Für alle angebotenen Modelle gemäß ind. Vereinbarung – ⁹⁾ R+V: Bonus-Malus-Modelle – ¹⁰⁾ Signal Iduna: Stückpreis-, Festpreis-, Stichtagsmodell: bei negativem Verlauf Prämienreduzierung; gesondert vereinbar: Prämienreduzierung oder -senkung bei positivem Verlauf (mit Verlustvortrag); bei Beitragssatzmodell: verlaufsabhängige Anhebung bzw. Senkung des Beitragssatzes. Bei allen Vertragsmodellen ind. vereinbar: Prämienreduzierung bei Überschreiten einer best. Schadenquote – ¹¹⁾ VHV: Alle Beitragsmodelle nach ind. Abstimmung mit dem Kunden. Flotte-Garant 5+ produktseitig mit Bonus-Malus-System (fünf Flottenverlaufsphasen: 25 % Bonus bis 20 % Malus, max. Umstufung von 2 Klassen je Jahr, nach der Schadenquote des jeweiligen Vorjahres). – ¹²⁾ Württembergische: Bei Flotten mit Stückprämien ist prozentuale Anpassung der Stückbeiträge im Folgejahr möglich; versch. Gewinnbeteiligungsmodelle, das verbreitetste: Jahresnettobeitrag abzgl. 30 % Verwaltungskosten abzgl. Schadenzahlungen + Reserven ist der Gewinn. Der verbleibende Gewinn wird zwischen Versicherer und Versicherungsnehmer im Verhältnis 50 : 50 aufgeteilt. Max. Auszahlung an den VN beträgt jedoch 20 % des Jahresnettobeitrags. – ¹³⁾ Zurich: variabel												
Bei Großschadenkappung: monetäre Auswirkung nach Auftreten eines solchen	1)	2)	3)	4)	5)	6)	k. A.	7)	k. A.	8)	9)	10)
¹⁾ Allianz: k. A. – ²⁾ Alte Leipziger: keine erhöhten Schadenquoten- und Schadensaufwandbelastungen seitens der Kundenverbindung und des Vermittlers. – ³⁾ Axa: Kraftfahrthaftpflicht-Schäden ab 50.000 € werden bei der Bonus-Malus-Abrechnung oder Beitragsanpassungsmodellen in Gänze nicht berücksichtigt. – ⁴⁾ Ergo: im Rahmenvertrag einschließbar; Prämien + Schadensaufwand werden dann aus Schadenquote herausgerechnet; nach einem konkreten Schaden hat dies keine Auswirkung – ⁵⁾ Gothaer: Beispiel: Kunde hat Kasko mit SB für Sattelzugmaschine + die Jahresprämie für alle Kfz beträgt 100.000 € (ohne Versicherungssteuer). 20 Schäden liegen im Bereich der SB, ein Schaden (Totalschaden der Sattelzugmaschine) ist 170.000 €. Die Schadenquote (SQ) beträgt für den Versicherer also 1700 %. Wäre eine Schadenkappung z. B. in Höhe von 50.000 € vereinbart, würde nur dieser Betrag bei der Ermittlung der Gewinnbeteiligung zu berücksichtigen. Die gekappte SQ betrüge 500 %. Würde nun gemäß der Vereinbarung z. B. ein „Gewinn“ in Höhe von 10 % ausgeschüttet werden, hätte der Versicherer in seinen Büchern 90.000 € Prämie mit 170.000 € Schadenzahlung = 189 % SQ zu berichten – ⁶⁾ HDI-Gerling Industrie: Der Schadensaufwand reduziert sich um den Schadenbetrag oberhalb der Kappungsgrenze, damit wird die SQ geglättet. Monetäre Auswirkungen für den Kunden ergeben sich daraus nur nach individueller Betrachtung des sonstigen Schadenverlaufs. – ⁷⁾ R+V: Im Rahmen der Neugeschäftsakquise gibt es für die Großschadenkappung inklusive der Großschadensumlage feste Regularien. Das wirkt sich entsprechend auf die Preisfindung aus. – ⁸⁾ VHV: Die Großschadenkappung dient in einigen Fällen als Regulativ für Ergebnisbeteiligungsmodelle. Bei Flotte-Garant 5+ in Kraftfahrthaftpflicht bei 50.000 € i. V. m. Bonus-Malus-Regelung – ⁹⁾ Württembergische: Großschadenkappung greift nur bei Berechnung der Gewinnbeteiligung. – ¹⁰⁾ Zurich: variabel												
Optionale Zahlungsweisen für Beiträge: – monatlich	+	+	+	+	+	-	+	+	+	+	+	+
– vierteljährlich	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
– halbjährlich	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
– jährlich	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Erhebung eines Ratenzahlungszuschlags bei unterjähriger Zahlungsweise	-	+	-	-	+	+	-	+	+	-	-	-
– wenn ja, wie viel (für welche Modalität)?		3)			4)	5)	6)	7)	8)	9)		
¹⁾ R+V: kein Ratenzahlungszuschlag, sondern Zahlungsperiodenfaktor (ZAPF) – ²⁾ Zurich: Kein Ratenzahlungszuschlag; die Zahlungsweise ist eigenständiges Kriterium bei der Prämienfindung und hat damit den Rang eines Tarifmerkmals, „Optionale Zahlungsweise für die Beiträge“ – ³⁾ Alte Leipziger: Erhebung erfolgt abhängig von der Zahlungsperiode und den individuellen vertraglichen Vereinbarungen – ⁴⁾ Gothaer: 0 bis 5 %, abhängig von Zahlungsweise und Prämienvolumen – ⁵⁾ HDI-Gerling Industrie: Bei halb- oder vierteljährlicher Teilzahlung werden Zuschläge von 3 bzw. 5 % des Beitrags erhoben. – ⁶⁾ Provinzial Rheinland: Jede Zahlungsweise wird individuell kalkuliert. – ⁷⁾ R+V: Der Zahlungsperiodenfaktor (ZAPF) greift tariflich bei unterjähriger Zahlungsweise. – ⁸⁾ Signal Iduna: Stückpreis-, Festpreis-, Stichtagsmodell: kein Zuschlag; Beitragssatzmodell: halbjährlich 2 %, vierteljährlich/monatlich: 5 % – ⁹⁾ VHV: Im Individualgeschäft sind je nach Kundenbedarf unterschiedliche Zahlungsmodelle ohne Zuschlag möglich. Auch im SFR-Tarifgeschäft können, je nach Kundenbedarf, unterjährige Rechnungen ohne Teilzahlungszuschlag erhoben werden.												
Internationale Versicherungsprogramme (IVP) für Kfz	+	-	+	-	-	+	-	-	-	-	-	+
wenn IVP: – im eigenen Management	+	-	+	-	-	+	-	-	-	-	-	+
– und über Dienstleister	+	-	+	-	-	+	-	-	-	-	-	-
– oder über Dienstleister	-	-	-	-	-	+	-	-	-	-	-	-
IVP-Inhalte: DIC/DIL	+/+	-/-	+/+	-/-	-/-	+/+	-/-	+/+	-/-	-/-	-/-	+/+
¹⁾ Axa: Axa Corporate Solutions – ²⁾ Axa: bei DIL indiv. Vertragsgestaltung – ³⁾ R+V: Die Konditionsdifferenzdeckung (KDD) ist eine nachrangige Kfz-Haftpflichtdeckung, die die Unterschiede sowohl im Hinblick auf die Versicherungssumme als auch auf die versicherten Risiken im Vergleich zu einer im Ausland bestehenden Kfz-Haftpflichtversicherung übernimmt. Sie richtet sich an deutsche Firmenkunden, die im Ausland eine Niederlassung gründen und ihre Fahrzeuge vor Ort Kfz-Haftpflicht versichern.												

+ = Ja / - = Nein

Quelle: Autoflotte, Umfrage bei den Versicherern (schriftlich + telefonisch), August–September 2015, Angaben ohne Gewähr