

## Versicherung

# Änderungskündigung: was tun?



### Immer mehr Versicherungen erhöhen die Prämien und kündigen Flotten mit hohen Schadenquoten. Doch es gibt Möglichkeiten, dies zu verhindern

Noch immer ist Andreas Nickel verstimmt. Dabei liegt die Änderungskündigung der Versicherung schon ein Jahr zurück. »Wir sollten plötzlich 80 Prozent mehr für unsere Kfz-Versicherung zahlen«, sagt der Fuhrparkmanager, der bei Ericsson für 460 Fahrzeuge verantwortlich ist. Das ist kein Einzelfall. Solche Änderungskündigungen dürften in diesem Jahr öfter auf den Tischen der Fuhrparkleiter landen. **Schadenverlauf von Flotten im Visier** »Die Versicherungen schauen sich auch den Schadenverlauf von Fahrzeugflotten deutlich genauer an«, sagt Ralph Feldbauer von der FCVD Gesellschaft für Firmenconsulting und Versicherungsdienste aus Nürnberg. Der Grund sind strengere Aufsichtsregeln. »Versicherer, die höhere Risiken eingehen, müssen nach dem geplanten Richtmaß Solvency II mehr Eigenkapital vorhalten«, erklärt der Riskmanager. Ein wildes Preisdumping bei Fahrzeugflotten, bei dem die Versicherer weniger Geld einnehmen, als sie für Schäden bezahlen müssen, wird

es künftig wohl nicht mehr geben. So dementiert etwa die Zurich-Gruppe, dass sie schlecht verlaufende Flotten aufnehmen will. »Im Gegenteil. Wir rechnen mit einem deutlich härteren Markt«, prognostiziert Svetlana Immel von der Zurich-Gruppe. Ähnliche Aussagen trafen auf einer gemeinsamen Tagung von FIRMENAUTO und Euroforum in Düsseldorf große Flottenversicherer wie Allianz, HDI-Gerling oder Ergo (Victoria). Ein Signal, dass eine marktweite Preisanhebung im Kfz-Versicherungsgeschäft für Flotten bevorsteht, ist zudem die Arbeit an einem Flottentarif durch den Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV). Zudem erwartet die Branche für 2010 ein schlechtes Jahr. Grund ist der strenge Winter in den ersten drei Monaten und – paradoxerweise – die gute Konjunkturlage. »Während Dienstwagenbesitzer bei solchen Witterungsverhältnissen noch auf die Bahn oder das Flugzeug ausweichen können, müssen Lkw-Flotten ihre Ware auf jeden Fall an den Mann bringen«, kommentiert Harald Seliger von der R+V Versicherung die Schadensituation in der Flottenversicherung. Derzeit nimmt das Unternehmen jährlich rund 1,9 Milliarden Euro an Beiträgen ein. Für 2010 rechnet Seliger mit einer Schadenquote von rund 103 Prozent, nach 100 Prozent im Vorjahr. »Daher gibt es gute Argumente für einen Anstieg der Preise im Markt«, erklärt der Versicherungsexperte. **Schlupflöcher nutzen** Allein die Gothaer-Versicherung gibt sich optimistisch. »Von einer Marktverhärtung habe ich noch nichts bemerkt«, sagt Thomas Winkler, Chief Underwriter Kraftfahrt. Nach Einschätzung des Experten gebe es genügend Kapazitäten auf dem Markt, sodass selbst Flotten mit einem schlechten Schadenverlauf unterkommen. Kleinere Versicherer wollten sich in diesem Jahr scheinbar ein größeres Stück vom Kuchen abschneiden. Daher sollten Flottenbetreiber, denen eine Änderungskündigung auf den Tisch flattert, auf keinen Fall in Panik ausbrechen. In diesem Jahr dürften günstige Preise – wenn auch in abgeschwächter Form – noch einmal zu erzielen sein. »Bisher haben wir noch immer einen anderen Versicherer gefunden«, sagt Versicherungsmakler Artur Schubert von der Euroassekuranz aus Regensburg. Diese Erfahrung bestätigen Dr. Georg Bräuchle vom internationalen Versicherungsmakler Marsh und Reinhard Kroschinsky von der Provinzial Rheinland: Versicherer aus der zweiten und dritten Reihe würden noch immer Preise anbieten, die aus kaufmännischer Sicht kaum vernünftig seien. »Natürlich gibt es auch dann Möglichkeiten zu verhandeln, wenn ein anderer Versicherer bei einer Flotte erhebliche Preiserhöhungen durchsetzen möchte, etwa über eine höhere Selbstbeteiligung bei Kaskoschäden«, bestätigt Kroschinsky. »Wir achten aber ganz streng darauf, dass das Geschäft nach unseren Erfahrungswerten ertragreich werden kann«, sagt der Experte aus Düsseldorf. **Angebote vergleichen** Fordert die Versicherung höhere Preise, gilt es in erster Linie, entsprechende Vergleichsangebote einzuholen. Problematisch wird dies für alle Kunden, die seit Jahren direkt bei einer Versicherung unter Vertrag stehen. Sie sollten überlegen, ob sie nicht zu einem Versicherungsmakler wechseln. Erstaunlicherweise verlassen sich noch immer viele Firmen in Deutschland auf Einfirmenvertreter, die ausschließlich für einen Anbieter tätig sind. Laut einer Studie des Kölner Beratungshauses You Gov Psychonomics lag ihr Anteil im Herbst 2009 noch bei rund 42 Prozent. Die Beratung durch einen Versicherungsmakler hat hingegen Vorteile. »Wir stehen im Lager unserer Kunden«, sagt der Jurist und Vorstandsvorsitzende des mittelständischen Maklerverbands BMVF Hans-Ludger Sandkühler. Vertreten würden die Kunden und nicht die Versicherungen. Gute Makler sollten auf einen repräsentativen Teil des Marktes zugreifen. Bezahlt werden sie übrigens über eine Provision, die die Assekuranz schon in den Versicherungsbeitrag einkalkuliert hat. Noch unabhängiger sind Versicherungsberater. Sie arbeiten nur gegen ein Honorar, das der Kunde zahlt. **Prämien und Steuern sparen** Preiserhöhungen können Kunden mittlerweile nicht nur mit einer höheren Selbstbeteiligung bei Kaskoschäden abwehren. Eine solche Risikoübernahme bieten einige Assekuranz auch für Haftpflichtschäden an. »Hier gilt 5.000 Euro pro Schaden als untere Eigenbeteiligungsgrenze«, erläutert ein Experte, der aber lieber nicht genannt werden möchte. Grund: Das Modell, das zu einer erheblichen Prämien senkung führen kann, ist rechtlich nicht unproblematisch. Denn weniger Versicherungsprämie bedeutet auch weniger Versicherungssteuer. Und die liegt bei 19 Prozent. Im Gegensatz zur Umsatzsteuer kann sie aber von den Firmen beim Finanzamt nicht geltend gemacht werden. Daher sollte eine Selbstbeteiligung in der Autohaftpflichtversicherung steuerrechtlich auf Herz und Nieren geprüft werden. Fuhrparkmanager brauchen in diesem Jahr einen langen Atem. So kommen lukrative Angebote meist erst kurz vor »Torschluss«. Stichtag für eine reguläre Kündigung in der Autoversicherung ist wie im privaten Bereich der 30. November. »Wer länger verhandeln will, kann aber auch mit seinem derzeitigen Versicherer über die zeitweilige Aussetzung der Kündigungsfrist sprechen«, so Experte Winkler. Das sei am Markt durchaus üblich. Manchmal müssen aber auch Strukturveränderungen her. So wechselte der Flottenchef von Ericsson nach der Kündigung nicht nur die Versicherung. Er erhöhte gleichzeitig die Selbstbeteiligung auf 1.000 Euro, übernahm die Schadenregulierung, die bisher beim Leasinganbieter lag, wieder zurück in Eigenregie und installierte in allen Fahrzeugen einen Parkpiloten. Der Erfolg: Die Versicherungsprämie konnte um 30 Prozent gesenkt werden. Und die Flotte – die jetzt deutlich weniger Schäden aufweist – wird heute von den Versicherungen umworben.

15. Oktober 2010

0


**Autor:** Uwe Schmidt-Kasperek