

FUHRPARK mit günstigem Risikoschutz steuern

Zur Wechselsaison im Herbst steht jetzt der Risikoschutz für den Fuhrpark auf dem Prüfstand. Am Markt gibt es ihn in vielen Varianten – mit Vergünstigungen auch für **Miniflotten** von Handwerksbetrieben.

Autorin **Carla Fritz** Fotograf **Fabian Zapatka**



»Wir profitieren bei unserem Tarif von hohem Schadenfreiheitsklassen.«

Holger Spring, Geschäftsführer des Estrichfachbetriebs LZR in Frankfurt/Oder, vor seinem repräsentativen Firmengebäude mit einer Auswahl der Unternehmensfahrzeuge.

B

Berlin, Hannover, Braunschweig, Potsdam: Die Fahrzeugflotte des Estrichfachbetriebs LZR aus Brandenburg ist bundesweit unterwegs. Die Liste prominenter Gebäude, an denen die Estrichleger mittlerweile mitgebaut haben, ist lang. Darunter das Sony-Center in Berlin und die Viadrina-Universität in Frankfurt an der Oder. Dort hat der Baubetrieb auch seinen Stammsitz. „Abends stehen die Transporter und Lkw immer abgeschlossen in der Halle, ansonsten werden sie abends auf den Baustellen samt Ladung eingeschlossen: inklusive Pumpen und Material, was wir für die Mörtelherstellung brauchen“, sagt LZR-Geschäftsführer Holger Spring.

Den aktuellen Standort der Lkw und Maschinen kann er von seiner App ablesen. Erfahrungen mit Diebstahl machte Spring das letzte Mal vor gut 20 Jahren, in den Anfangszeiten des Estrichfachbetriebs. Der Unternehmer rüstete bereits damals technisch auf. „Sonst hätten wir den Flottenschutz wohl kaum zu den guten Konditionen vom Versicherer bekommen“, fasst Spring zusammen.

RABATTE SCHON FÜR MINIFLOTTEN

Schon ab drei bis fünf Fahrzeugen kann ein Handwerksbetrieb am Kfz-Versicherungsmarkt für den Fuhrpark rabattierte Verträge abschließen. Ab zehn Fahrzeugen steigen die Möglichkeiten für Prämiennachlässe. >

Tipps für den Anbieterwechsel

Wer seinen Fuhrpark neu versichern möchte, kann mit Flottentarifen Geld sparen. Welche Punkte Sie vor dem Wechsel prüfen sollten.

Schadenquote

Sie gibt an, wie viel Prozent von der Versicherungsprämie für Schadenfälle des Versicherungskunden verwendet wurden. Danach wird in der Kfz-Flottenversicherung individuell für jede einzelne Flotte die Prämie berechnet. 70 Prozent sind erfahrungsgemäß die Obergrenze, um im Flottentarif zu fahren.

Wichtig: Mit einer Quote von 50 oder 60 Prozent kann man gute Beitragssätze verhandeln.

Prämiensparnis

Sie kann bei Flottentarifen zwischen zehn und 40 Prozent im Vergleich zu den klassischen Verträgen betragen.

Rabatte

Beim Wechsel von einem zum anderen Versicherer kann man die „erfahrenen Prozente“ nicht mitnehmen – sondern immer nur die erfahrenen schadenfreien Jahre.

Selbstbehalte

Mit einer Selbstbeteiligung im Schadenfall lässt sich die Prämie nicht nur in der Kaskoversicherung senken. Für sehr große Flotten kann sich das auch in der Kfz-Haftpflicht anbieten.

Prioritäten

Vorsortieren, was inhaltlich wichtig ist, und danach den günstigsten Anbieter auswählen. Jede Gesellschaft erstellt ihre eigenen Bedingungen. Flottentarife können sich deshalb von Anbieter zu Anbieter erheblich unterscheiden.

Handeln

Verhandeln lohnt sich für langjährige gewerbliche Kunden fast immer. Oft ist weit mehr drin als ein reiner Prämiennachlass. Vereinfacht gesagt gilt dabei: je größer die Flotte, desto größer der Verhandlungsspielraum und die Rabattmöglichkeiten.

Wichtig: Funktionierendes Fuhrparkmanagement, regelmäßige Fahrerschulungen und wenig Unfälle stärken die Verhandlungsposition. Bei Jahresprämien ab 3.000 Euro aufwärts am besten Versicherungsberater oder Makler einschalten.

Kündigung

Erst wenn die Deckungszusage der neuen Gesellschaft vorliegt, den alten Vertrag kündigen: vier Wochen zum Vertragsablauf (Stichtag ist bei den meisten Versicherungen der 30. November).

Wichtig: Kündigung immer per Einschreiben mit Rückschein zusenden.

Derzeit bieten die Versicherer im gewerblichen Bereich unterschiedliche Vertragsmodelle an. Beim sogenannten Stückkostenmodell wird die Flotte als Ganzes betrachtet. Dabei gilt: einer für alle, alle für einen. Mit der Konsequenz, dass Schäden einzelner Fahrzeuge auf die Prämie der gesamten Flotte durchschlagen können.

Der Fuhrpark fährt hier zu einem einheitlichen Beitrag für jedes Fahrzeug, meist gestaffelt nach der kW-Motorenstärke, anstelle eines individuellen Schadenfreiheitsrabatts. Bei den Flottentarifen spielt es keine Rolle, ob ein Anfänger oder ein erfahrener Lenker hinter dem Steuer sitzt und wie viele Kilometer er mit dem einzelnen Fahrzeug im Jahr abfährt. Die sonst üblichen weichen Einstufungsmerkmale wie Abstellplatz, Viel- oder Wenigfahrer, Jahreskilometerleistung oder Nutzerkreis fallen bei der Flottenversicherung weg.

muss sich nicht jedes Mal neu mit den Versicherungsinhalten auseinandersetzen“, erklärt Frank Krokor, Gebietsleiter Bau der VHV in der Region Berlin-Brandenburg, Sachsen und Sachsen-Anhalt. „Die Verträge sind vom Handling viel einfacher gestrickt“, betont Krokor. Auch Neufahrzeuge fahren zu den gleichen günstigen Bedingungen wie alle anderen in der Flotte.

Auch Handwerksbetriebe mit einem größeren Fuhrpark ab 20 und mehr Fahrzeugen neigen nach Krokors Erfahrung, aufgrund der überschaubaren und relativ gleichbleibenden Konditionen, eher zu dieser Pauschallösung. Nicht selten sei diese Entscheidung zudem durch hohe Regionalklassen am jeweiligen Betriebsstandort beeinflusst. Beim Stückkostenmodell bleiben sie außen vor. Gerade in Großstädten wie etwa Berlin fahren die Unternehmen, wie Krokor feststellt, des-

Methodik: So haben wir die Tarife ermittelt

Gewerbliche Fuhrparkversicherungen

werden, gerade bei größeren Flotten, individuell berechnet. handwerk magazin gab den Anbietern daher zwei Beispielkunden aus dem Handwerk mit sechs sowie 25 Fahrzeugen plus fünf Hängern vor. Die Versicherungen haben entsprechend dazu die individuellen Flottentarife kalkuliert.

EINFACHE VERTRAGSGESTALTUNG

Im Rahmenvertrag sind Versicherungsumfang und Prämie auch für jedes neu hinzukommende Fahrzeug bereits geregelt. Das Grundpaket aus Haftpflicht und Kasko enthält oft eine Reihe Zusatzbausteine. „Man kann nichts vergessen und

Flottentarife für Handwerksbetriebe

Mit Flottenversicherungen können Handwerksunternehmer Geld sparen, aber zum Ende des Versicherungsjahres lohnt sich der Vergleich. Denn es

bestehen, gerade für Handwerksbetriebe mit einem großen Fuhrpark, erhebliche Preisunterschiede am Markt.

Beispielkunde mit 6 Fahrzeugen

Gas-Wasser-Installateurbetrieb mit 2 Mercedes Sprinter, 2 VW Crafter 35, Volvo V70 (Chef), Skoda 6Y (Ehefrau), Vollkasko mit 1.000 Euro Selbstbehalt (SB) inkl. Teilkasko 150 Euro SB, 30.000 km Fahrleistung, mit GAP-Deckung für alle Leasingfahrzeuge, in PLZ 13403 zugelassen, Erstzulassung Juli 2016. Jeder darf alle Fahrzeuge fahren. Nachts stehen die Fahrzeuge normalerweise auf dem nicht abgeschlossenen Hof des Handwerksunternehmens oder bei den Mitarbeitern zu Hause am Straßenrand.



1) inkl. 19 % Versicherungssteuer, 2) VHV: VK mit SB 500 € (Firmenchef SB 300 €) und TK mit SB 150 €, Ehefrau = Mitarbeiterin, 3) R+V: Mitarbeiter-Fahrzeuge Zulassung als Lieferwagen im Werkverkehr (WKZ 251), Fahrzeug der Ehefrau fiktive Nutzerdaten, 4) Zurich: für Mitarbeiterfahrzeuge Zweitwagenregelung, 5) AXA: Fahrtzweck Kundendienst/Kundendienstbesuche, Lkw beginnen im Rahmen der Kleinflotte als Neuvertrag mit SF-Klasse 3, 6) Alte Leipziger: alle Fahrzeuge in Tarifgruppe F (erweiterter Branchentarif) eingeordnet, Sprinter und Crafter als Lieferwagen mit geschlossenem Kasten, 7) HDI: Risikoträger HDI Versicherung AG; Stand: Juni/Juli 2016, unverbindliche Modellrechnungen, Quelle: eigene Recherche

GESELLSCHAFT	TARIF	VIERTELJÄHRLICHE ENDPREISPRÄMIE ¹
VHV	Flotte-GARANT BAUPROTECT	1.265,84 € ²
R+V	BranchenPolice	2.359,36 € ³
ZURICH	Kleinflottenmodell	2.592,18 € ⁴
AXA	mobil kompakt	2.800,05 € ⁵
ALTE LEIPZIGER	Fuhrpark-Tarif	3.693,40 € ⁶
HDI	-	4.993,14 € ⁷

Beispielkunde mit 25 Fahrzeugen

Gas-Wasser-Installateurbetrieb mit 3 Pkw für die Inhaber, 4 Pkw für Bauleiter, 9 VW Crafter 35, 9 VW Transporter und 5 Böckmann-Anhänger. Alle Fahrzeuge sind neu und geleast, Vollkasko mit 1.000 SB inkl. Teilkasko mit 150 SB, 30.000 km Fahrleistung mit GAP-Deckung für Leasing, in 80999 München zugelassen. Nachts stehen die Fahrzeuge normalerweise auf dem nicht abgeschlossenen Hof des Handwerksunternehmens oder bei den Mitarbeitern zu Hause am Straßenrand.



1) inkl. Versicherungssteuer 19 %, 2) Signal Iduna: positiver Vorschaufenverlauf vorausgesetzt, 3) VHV: VK mit SB 500 € und TK mit SB 150 €, 4) HDI Risikoträger: HDI Global SE; Stand: Juni/Juli 2016, unverbindliche Modellrechnungen, Quelle: eigene Recherche

GESELLSCHAFT	VIERTELJÄHRLICHE ENDPREISPRÄMIE ¹
SIGNAL IDUNA	5.987,90 € ²
VHV	6.255,15 € ³
ALTE LEIPZIGER	9.403,98 €
ZURICH	11.725,64 €
HDI	11.766,28 € ⁴



»Die Kfz-Versicherer achten heute stärker auf die Schadenquoten.«

Sven Ratzke,

Versicherungsmakler und Spezialist für Fuhrparkversicherungen in Dresden.

halb mit dem Stückkostenmodell meist besser. Neue Rahmenbedingungen können aber eine Umstellung des Versicherungsschutzes für Unternehmer erforderlich machen. Daher empfiehlt sich auch ein jährlicher Versicherungsscheck: Mit welcher Variante fährt der Firmenfuhrpark besser?

VARIANTEN PRÜFEN

Bauunternehmer Spring hat sich nach eingehender Beratung mit seinem VHV-Experten bei der Absicherung seines Fuhrparks deshalb gegen das Stückkostenmodell und für die klassische Variante mit „individuellen“ Schadenfreiheitsrabatten entschieden. Das bedeutet für ihn zwar mehr Aufwand, weil hier auf das einzelne Fahrzeug abgestellt wird. Es bringt in seinem konkreten Fall aber eine erhebliche Beitragsersparnis aufgrund der günstigen Regionaleinstufung der Fahrzeuge. „Betriebe im Umland und wie hier in Frankfurt an der Oder stellen sich mit der klassischen Fuhrparkabsicherung oft besser auf“, so VHV-Experte Kroker. „Erst recht,

wenn sie, wie die Firma LZR, schon lange Jahre am Markt sind und damit auch sehr hohe Schadenfreiheitsklassen haben.“ Ein weiterer Aspekt, auf den der Experte in diesem Zusammenhang verweist: Bei etablierten Firmen geht es oft um den Fahrzeugwechsel. „Ein Fahrzeug geht raus, und ein neues kommt rein. Dadurch lassen sich die Schadenfreiheitsklassen immer wieder verwenden.“ Von diesen Überlegungen hat sich auch Bauunternehmer Holger Spring leiten lassen, der seine Fahrzeugtechnik in regelmäßigen Abständen austauscht.

Bei gewerblichen Rahmenvertragsmodellen sind auch sogenannte Bonus-Malus-Regelungen gängig. Bei einer guten Schadenquote zahlt die Versicherung dem Kunden anteilig Prämie zurück. Bei schlechtem Verlauf werden im Folgejahr Beitragsnachzahlungen fällig. „So besteht Klarheit und Kalkulationssicherheit“, erklärt Versicherungsmakler Sven Ratzke aus Dresden, Spezialist für Fuhrparkversicherungen. „Der Kunde behält seinen Versicherungsschutz, sofern die Schadenquote nicht durch die Decke schießt, und muss nicht hektisch nach einem neuen Anbieter suchen.“

Denn für Unternehmen mit einem überzogenen Schadenkonto ist das kein leichtes Unterfangen mehr. Die Kfz-Versicherer sind nach Ratzkes Beobachtung in den vergangenen Jahren merklich restriktiver geworden. „Sie wollen deutlich mehr von den Betrieben wissen und eben auch die Schadenquoten der letzten fünf Jahre vom Vorversicherer bestätigt bekommen.“ Insofern würde stärker geübt und „auf die Schadenfrequenz“ geachtet. „Bei einem gestohlenen Fahrzeug reagiert der Versicherer weit weniger nervös als bei mehreren kleinen Parkschäden“, erläutert Ratzke. Auch ein großes Prämienvolumen rettet den Betrieb nach seiner Erfahrung dann nicht vor der Kündigung. **hm**

cornelia.hefer@handwerk-magazin.de



Themenseite Flottenversicherung

Mit einem Flottentarif fahren Betriebe oft günstiger und können branchentypische Risiken versichern: www.handwerk-magazin.de/flottenversicherung

Den Fuhrpark meistern.



Mit dem A.T.U. Flottenmanagement!

A.T.U. – Ihr professioneller Partner für das Flottenmanagement



Mehr Infos auf atu.de/b2b oder unter **0180 - 6 27 27 28 981***

* **vodafone** 0,20 Ct. je Anruf aus dem dt. Festnetz, max. 0,60 Ct. je Anruf aus den dt. Mobilfunknetzen

A.T.U.
Die Nr.1 Meisterwerkstatt

Über 600 mal in Deutschland und Österreich.