

Lichtblick im Kfz-Versicherungs-Tarif-Dickicht

Achim Fischer-Erdsiek*, Hannover

Risikogerechte Kalkulation nennen die Versicherer die neuen Tarifierungsmöglichkeiten für die Privatfahrzeuge. Risikogerechte Tarifierung kennen schon lange die großen Fahrzeugflotten der Speditionen und Industrieunternehmen. Risikogerechte Kalkulation für das Handwerk wurde von vielen Versicherern wohl vergessen oder wird erst nach Vorlage eines Konkurrenzangebotes aus dem Hut gezaubert.

Risikogerechte Kalkulation bedeutet, daß ein Zusammenhang hergestellt wird zwischen den eingezahlten Versicherungsprämien und den tatsächlichen Schadenzahlungen für eine bestimmte Gruppe von Fahrzeugen (Typklassen) und Personen (mit Garage – ohne Garage, Wenigfahrern, Vielfahrern, usw.), warum also nicht auch für eine bestimmte Gruppe von Handwerkern?

Risikobeschreibung

Das typische Risiko eines Lieferwagens des Baunebengewerbe-Betriebes besteht darin, daß er morgens vom Hof rollt, wenige Kilometer zum Kunden zurücklegt, ein paar Kilometer weiter wieder einen Kunden aufsucht und dann mit einer teilweise geringen Kilometerleistung pro Tag wieder in den Betrieb zurückkehrt.

Ähnliches gilt auch für die Kleinlaster mit einem zulässigen Gesamtgewicht bis zu 7,5 Tonnen. Wenn ein Kälte-Klima-Fachbetrieb ein solches Fahrzeug betreibt, fährt dieses möglicherweise nur einmal am Tag zur Baustelle hin und wieder zurück.

Hinzu kommt noch, daß im Handwerk in den meisten Fällen immer noch der

Chef und Eigentümer existiert, der seinen Monteuren je nach Temperament unmißverständlich klar macht, daß das Firmenfahrzeug Betriebskapital darstellt und pfleglich zu behandeln ist. Entsprechend sind dann auch die Laufleistungen der Fahrzeuge in den Betrieben und die der Leserschaft sicherlich bekannte gute Schadenquote der betriebseigenen Flotte.

Möglichkeiten durch den Europäischen Binnenmarkt

Die Versicherungsbranche erwacht nun auch endlich für die Nicht-Industriekunden aus dem „Dornröschenschlaf“. Die Versicherer werden seit 1994, dem Jahr des Wegfalls der Kontrolle durch das Bundesaufsichtsamt für Versicherungen, immer kreativer in ihrer Produktgestaltung. Quer durch alle Versicherungssparten, ob Wohngebäude-, Hausrat- oder eben Kraftfahrzeug-Versicherungen entwickelt sich ein Wettbewerb, bei dem am Ende hoffentlich der Verbraucher als Sieger da steht. Was dem Verbraucher trotz Institutionen wie Stiftung Warentest fehlt, ist die Transparenz für den Endverbraucher. Der Beratungsbedarf wird zukünftig immer weniger von dem Aus-

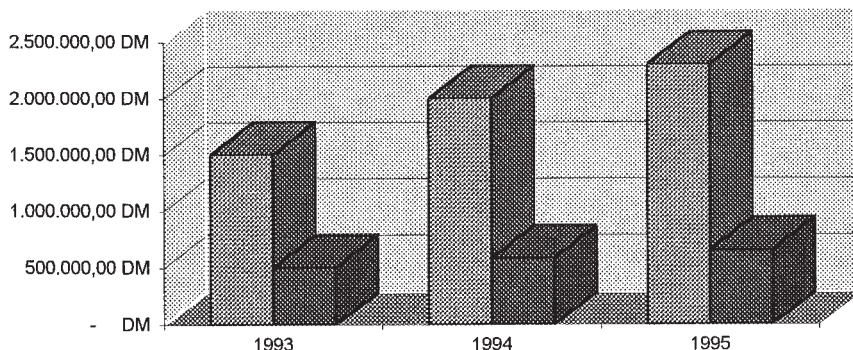
schließlichkeitsvertreter gedeckt werden können. Die Orientierung wird stärker denn je hin zum Mehrfachagenten oder Versicherungsmakler auch für den privaten und gewerblichen Bereich gehen.

Dieser Wettbewerb muß aber auch als Aufforderung an die Versicherer verstanden werden, die Produkte mit klaren Aussagen zu versehen, was denn nun eigentlich definitiv versichert wird. Es werden die Versicherer einen Marktvorsprung erreichen, denen es gelingt, das Stück Papier, die Versicherungspolice, mit größtmöglicher Transparenz auf den Markt zu bringen. Ein solches Produkt ist das Stückprämienmodell, welches im folgenden noch eingehend behandelt wird.

Risikogerechte Kalkulation durch einen Spezial-Versicherungsmakler

Ausschlaggebend für uns als Versicherungsmakler war neben der immer verständlicher werdenden Tarifierungsakrobatik der Versicherer eine einfache Frage eines Kollegen: „Wann wurde eigentlich der letzte Kfz-Schaden eines Betriebes bearbeitet?“ . . . und die Antwort dauerte, denn der Gefragte mußte sich lange zurückerinnern.

Prämienvolumen/Schadenzahlung Kfz



* Achim Fischer-Erdsiek ist Geschäftsstellenleiter in Hannover des Versicherungs-Maklers Dr. Schmidt & Erdsiek GmbH & Co. KG Minden

Basis der Stückprämienskalkulation waren die bei uns bundesweit bestehenden Versicherungsverträge für Kraftfahrzeuge unserer Baunebengewerbe-Kunden. Deren Kfz-Versicherungen wurden über die Schadenprogramme unserer EDV ausgewertet. Ziel war es, die Schadenzahlungen über den gesamten Bestand im Vergleich zur eingenommenen Prämie zu setzen. Ergebnis war eine Schadenquote von ca. 30 % über die Jahre 1993, 1994 und 1995.

Tabelle 1 Grafik Kfz-Versicherungsprämien/Schadensausgleich.

Jahr	Prämieneinnahme	Schadenzahlung
1993	1 500 000 DM	500 000 DM
1994	2 000 000 DM	580 000 DM
1995	2 300 000 DM	650 000 DM

Mit diesem Ergebnis wurde mit einigen wenigen, kompetenten Versicherern mit Service über die gesamte BRD die Verhandlung aufgenommen. Folgende Rahmenvereinbarung für das Bau-

nebergewerbe-Handwerk möchte ich den Lesern vorstellen:

Versichert werden können:

alle Pkw bis 150 000 DM Neuwert
 alle sonstigen Fahrzeuge bis 300 000 DM Neuwert.

Feststehende „Stückprämien“ nach Fahrzeugart

Prämie jährlich
 je Pkw 750 DM
 je Lieferwagen 1000 DM
 je Lkw bis 10 t 1200 DM
 je Anhänger 50 DM.

Alle sonstigen Fahrzeuge nach Vereinbarung (Prämien zzgl. gesetzl. Vers.-Steuer).

Als Berechnungsgrundlage werden lediglich die Fahrzeug-Anzahl je Fahrzeugart des Betriebes benötigt. Mehrwerte sind generell prämiensfrei mitversichert, unabhängig von der Höhe. Die gesamten lästigen Arbeiten mit ihren

Kfz-Verträgen entfallen künftig, z. B. Antragsaufnahme, Rabatt-Tausch. Keine Rückstufung im Schadenfall. Neuwagen werden ebenfalls zum Stückprämientarif aufgenommen.

Umfang:

Haftpflcht unbegrenzt (maximal 7,5 Mio. DM je geschädigte Person). Vollkasko 1000 DM SB, Teilkasko 300 DM SB. Ab Hauptfälligkeit, welche 3 Jahre nach Fahrzeugerstzulassung folgt, kann Vollkasko auf Wunsch entfallen, ansonsten würden 10 % Zuschlag auf die Jahres-Nettoprämien hinzukommen. Anhänger nur Teilkasko 300 DM SB.

Meldung:

Zu- bzw. Abgänge werden durch Einreichen einer Kopie des Kraftfahrzeug-scheines bzw. der Abmeldebescheinigung erfaßt – lästige Antragsaufnahmen entfallen.

Kühlschrank-Verwertung auf Chinesisch

20. Juni 1997, Ortszeit 15.35 Uhr in Peking (in Deutschland 9.35 Uhr morgens). „Keine Zeit“, signalisiert die rechte erhobene Hand des chinesischen Rikscha-Fahrers auf Pekings berühmter Shopping-Meile Wangfujing dem Fotografen. Drei Kühlschränke hat der eifrige Rikscha-Fahrer auf der Ladefläche ver-täut. In der Eile nicht zu klären war, ob darin noch FCKW-12 enthalten oder schon in die Atmosphäre ent-wichen ist. Ebenso bleibt unbe-kannt, welchem Bestimmungszweck der Kühlschranktransport zugeführt wurde: dem der Entsorgung oder dem der Verwertung. A propos Ver-wertung: Ein ökologisches Märchen bleibt vorläufig die oftmals von in-teressierter Seite in die Presse lan-cierte Meldung, daß es mit deut-scher (Entwicklungs)Hilfe gelungen sei, die Haushaltskühlschrankpro-duction in China auf die Verwen-dung von R 600a (Isobutan) als Käl-temittel umzustellen. Dies mag zwar auf einen Teil der Serienproduktion des chinesischen Kühlschrankher-stellers Haier (siehe 4. Bericht der Bundesregierung an den Deutschen Bundestag) zutreffen, tatsächlich

sind aber die Gesamtproduktions-zahlen eher (noch) ernüchternd: et-wa 10 Millionen Haushaltskühl-schränke werden gegenwärtig in China jährlich hergestellt, davon 9 Millionen mit FCKW-12. Diese wer-den überwiegend für den Eigenbe-darf in China vertrieben. Etwa 1 Mil-lion der gegenwärtig produzierten Haushaltskühlschränke sind FCKW-

frei. Die Hälfte hiervon wird mit dem Kältemittel R 134a, die andere Häl-fte wird mit dem Kältemittel R 600a betrieben. Wohin damit? Der Leser hat es wahrscheinlich schon erra-ten: in den Export? Welches Kälte-mittel ist nun „umweltfreundlicher“? Mögliche (Export)Antwort: Wie es Euch gefällt.



Reges geschäftiges Treiben auf der Wangfujing in Chinas Hauptstadt Peking. Auch der Rikscha-Fahrer hat es eilig. Die Frage des Fotografen bleibt leider ungeklärt: Bringt er nun die drei Kühlschränke zur Entsorgung oder zur Verwertung?

Musterflotte	bisher	Stück- prämien- modell			
Pkw 1 Audi 100 Avant TDI, Haftpflicht 45 %, Vollkasko 45 %, Baujahr 1996:	2150 DM	750 DM	Haftpflicht 40 %, VK 50%:	1418 DM	1000 DM
Pkw 2 Golf GT, Haftpflicht 50 %, Vollkasko 50 %, Baujahr 1995:	1200 DM	750 DM	Lieferwagen, Zuladung unter 1 Tonne Seat, 51 kW, Baujahr 1991, Haftpflicht SFR 40 %, Teilkasko:	820 DM	1000 DM
Pkw 3 Opel Corsa, Haftpflicht 100 %, Teilkasko SB 300 DM, incl. Vollkasko Baujahr 1990:	945 DM	833 DM	Lastkraftwagen, bis 2 Tonnen Ford Transit, Baujahr 1995, Haftpflicht SFR 55 %, Vollkasko SFR 55 %:	1950 DM	1200 DM
Lieferwagen, Zuladung unter 1 Tonne VW, Baujahr 1994,			Summe Jahres- nettoprämie	8483 DM	5483 DM

zeugen und bei Betrieben, die in der jüngeren Vergangenheit schnell gewachsen sind und somit mit einigen Neufahrzeugen bei mindestens SFR 100 % anfangen mußten.

Fazit

Nach den neuesten Schadenauswertungen für das 1. Quartal 1997 liegen die Schadenquoten auf dem erwarteten niedrigen Niveau, trotz des kalten und eisreichen Winters. Außerdem fragen auch weitere Versicherer, die ebenfalls einige Aktivitäten im Baunebengewerbe haben, an, ob sie als weiterer Partner zu gleichen Konditionen „mitspielen“ dürfen. Dies ist als Zeichen dafür zu werten, daß die Versicherer ihre Hausaufgaben gemacht haben und bei der Schadenauswertung für das Baunebengewerbe auf die gleichen Zahlen wie wir gekommen sind. Es ist immer wieder erstaunlich, wozu die Versicherer in der Lage sind, wenn man mit harten Zahlen eine schlüssige Argumentation bietet.