

Weshalb eine Flottenversicherung?

Immer mehr Motorfahrzeuge verkehren auf den Schweizer Strassen. Die Versicherungsindustrie versucht alles Mögliche, um neue Kunden zu gewinnen. Trotzdem findet die Flottenversicherung bei KMU seit Jahren wenig Beachtung. Denn: Attraktive Flottenlösungen gibt es nur wenige.

Peter Blatter

Gerade Unternehmen, die über mehrere Fahrzeuge verfügen, sollten sich regelmässig über deren Versicherungsschutz orientieren. Obwohl Flottenversicherungen diverse Vorteile bieten, werden diese von Versicherungsberatern selten empfohlen. Aber weshalb?

Die Versicherungslösungen weisen immense Unterschiede auf, wie man bereits an den Regeln sieht, ab welcher Mindestanzahl an Fahrzeugen beziehungsweise Kontrollschildern Offerten abgegeben werden.

Allianz Suisse	ab 10 Kontrollschildern
AXA Winterthur	ab 5 Fahrzeugen
Basler*	ab 10 Fahrzeugen
Generali	ab 5 Kontrollschildern
Mobilair	ab 20 Kontrollschildern
Vaudoise	ab 5 Fahrzeugen
Zürich	ab 5 Kontrollschildern

*Auf Anfrage

Diverse Versicherer sind in der Lage, bereits für einen kleinen Fahrzeugpark (ab fünf Fahrzeugen) eine Flottenversicherung anzubieten. Vereinzelt Anbieter sind auch bereit, diese Mindestanzahl zu unterschreiten, sofern beispielsweise eine gute Kundenbeziehung besteht.

Ansatz Riskmanagement. Unternehmen mit einer grossen Anzahl Fahrzeugen und Mitarbeitenden sowie einem stattlichen Umsatz weisen eine andere Eigentragungs-Philosophie auf als Privatpersonen. Trotzdem stellen wir immer wieder fest, dass auch für Firmenfahrzeuge ein viel zu umfassender «Rundum-Schutz» eingekauft wird. Dabei müsste ein KMU in der Lage sein, sogenannte Bagatellrisiken selber zu tragen. Ein wesentlicher Unterschied zwischen einer Flottenlösung und Einzelpolicen zeigt sich daher im Riskmanagement-Ansatz. Bei der Aufsetzung einer optimalen

Flottenlösung wird nicht einfach ein einzelnes Auto so umfassend wie möglich versichert, sondern der gesamte Fahrzeugpark analysiert, die Risiken bewertet und im Anschluss ein massgeschneidertes Deckungskonzept erarbeitet. Dank diesem Vorgehen wird bewusst auf den Einkauf einzelner Risiken verzichtet. Ein weiterer Ansatz ist eine automatische Anpassung von Voll- auf Teilkasko, wenn ein Fahrzeug ein bestimmtes Fahrzeualter erreicht.

Schadenprävention mit Hilfe der Versicherer. Versicherer sind in der Lage, sehr detaillierte Schadenauswertungen ihrer Kunden zur Verfügung zu stellen. Darin ist zum Beispiel ersichtlich, an welchen Wochentagen oder zu welcher Tageszeit sich am meisten Unfälle ereignen. Ganz neu bietet die Generali ihren Kunden ein Online-Fahrtraining an, das in regelmässigen Abständen absolviert wird. Durch die Sensibilisierung für kritische Situationen sollen die Fahrzeuglenker am Computer beispielsweise selber erleben, wie sich das Schreiben einer SMS auf die Reaktionszeit auswirkt. Andere Versicherer unterstützen ihre Kundschaft mit einem Sicherheits-Fahrtraining oder bieten Workshops zu diversen Themen an.

Wie verhält sich die Prämie? Flottenversicherungen sind zwar einfa-

cher im Handling, aber nicht zwingend günstiger als Einzelpolicen. Die Prämie richtet sich vor allem nach der Schadenquote (bezahlte Prämie im Verhältnis zu den bezahlten Schäden über eine Laufzeit von drei oder fünf Jahren). Unterstützt der Unternehmer seine Fahrzeuglenker bei der Schadenprävention und kann dadurch weniger Schadenfälle vorweisen, bestehen gute Chancen, dass die Prämie bei der nächsten Vertragsanpassung reduziert wird. Im Gegenzug erscheint es logisch, dass Versicherer die Prämien erhöhen, wenn die Schadenquote zu hoch ist.

Vereinfachte Administration. Ein wesentlicher Vorteil einer Flottenlösung ist die vereinfachte Administration. Der Versicherungsschutz wird für alle Fahrzeuge in einer einzigen Police zusammengefasst. Auch die gesamte Abrechnung ist deutlich einfacher: So werden sämtliche unterjährigen Fahrzeugmutationen zusammengefasst und Ende Jahr mit der Folgeprämie verrechnet. Dadurch entfallen Vertragsanpassungen infolge Kauf oder Verkauf von Fahrzeugen. Weiter werden keine häufigsten Fahrzeuglenker deklariert, was für viele Unternehmer von Vorteil ist, gerade wenn verschiedene Personen die Fahrzeuge nutzen. Auch ein Bonus-Malus-System kennen nur noch wenige Flottenanbieter.

Flottenlösungen ab 50 Fahrzeugen. Flottenlösungen für einen sehr grossen Fahrzeugpark differenzieren sich seitens des Produkts nicht sehr stark. Ein wesentlicher Unterschied findet sich jedoch bei der

Peter Blatter



Managing Partner UFS Insurance Broker AG, Horgen. Präsident Handwerks- und Gewerbeverein Erlenbach

Abrechnung der Prämie. So bietet beispielsweise die Generali eine sogenannte Stichtagslösung an, wobei die Prämie nur für jene Fahrzeuge bezahlt wird, die an einem bestimmten Stichtag (zum Beispiel dem 31. Oktober) immatrikuliert sind. Werden Fahrzeuge vor diesem Stichtag ausser Verkehr genommen, verzichtet die Generali auf die gesamte Jahresprämie. Im Gegensatz wird für neu hinzukommende Fahrzeuge die gesamte Prämie berechnet, sofern diese vor dem Stichtag in Verkehr gesetzt worden sind. Versicherungsbroker, die über eine Zusammenarbeit mit den aufgeführten Versicherern verfügen, sind in der Lage, unterschiedliche Angebote zu vergleichen und für die Kunden die passendste Lösung zu finden. Nicht selten sind Versicherer sogar bereit, die Umschreibungskosten des Strassenverkehrsamts zu übernehmen. Unternehmern, die mehr als fünf Fahrzeuge besitzen, ist zu empfehlen, eine Flottenlösung zu prüfen. Ausserdem besteht oft die Möglichkeit, Privatfahrzeuge des Firmeninhabers im Vertrag zu integrieren. ■



Bereits ab fünf Fahrzeugen empfiehlt es sich, eine Flottenlösung zu prüfen.

Bild: arsdigital – fotolia.com