

Hans-Joachim Mag

In vielen Fuhrparks sind die Kosten für die Versicherung immer noch ein unantastbarer Posten. Doch hier ruhen gewaltige Einsparpotentiale. Der Schlüssel dazu ist die Schadensquote.



Versicherungsprämien sind verhandelbar

Die Schadensquote

Viele Fuhrparkverantwortliche im Handwerk sehen die Versicherung noch als heilige Kuh an, übersehen die Einsparpotentiale und wissen nicht, was man bei Verhandlungen beachten muß. Laut Helmut Fischer, Vorsitzender des Bundesversicherter Unternehmer (BvU), herrsche bei den Autoversicherungen zur Zeit ein extremer Konkurrenzkampf, den es zu nutzen gelte. Fischer: „Wenn Sie in groben Zügen wissen wollen, welcher Verhandlungsspielraum für Ihren Fuhrpark besteht, müssen Sie dazu nur eine einzige Zahl kennen – die Schadensquote.“

Zweischneidige Kennziffer

Versicherungsintern ist das der Prozentsatz, der sich für einen bestimmten Zeitraum aus den Nettoprämien und den dagegenstehenden Zahlungen oder Rückstellungen des Versicherers für Schäden errechnet. Wenn man beispielsweise über einen Zeitraum von drei Jahren insgesamt 300 000 Mark netto (Prämie abzüglich Versicherungssteuer) bezahlt hat und der Versicherer für bezahlte Schäden und Rückstellungen einen Betrag von 150 000 Mark buchte, liegt die Schadensquote bei exakt 50 Prozent. Fischer: „Mit anderen Worten, und damit beginnen die Überlegungen zur Prämien-senkung: Der Versicherer erwirtschaftete mit Ihren Autos im genannten Zeitraum einen Bruttoüberschuß von 150 000 Mark“. Doch Vorsicht: Wenn man genau weiß, daß der Versicherer nichts verdient hat, sollte jede Anfrage unterbleiben. Andernfalls würden schlafende Hunde geweckt, mit der Folge, daß eventuell sogar die Kündigung angedroht wird, wenn man nicht mit einer Prämien-erhöhung einverstanden ist. In diesen Fällen sollten Versicherungsexperten

hinzugezogen werden, auch der BvU gibt seinen Mitgliedern Tips, wenn bei schlechtem Schadensverlauf die Kündigung des Versicherers droht. Ist erst einmal gekündigt, ist es nahezu unmöglich, überhaupt noch Versicherer zu finden. Bei schlechter Quote muß daher frühzeitig und richtig reagiert werden.

Geschönte Zahlen

Aber auch die Auskunft des Versicherers zur Schadensquote ist nicht der Weisheit letzter Schluß: „Da wir im Zuge unserer Arbeiten schon des öfteren auf Ungereimtheiten im Zusammenhang mit der Auskunft von Versichererseite stoßen, empfehlen wir, die Quote selbst auf Plausibilität zu prüfen“, so Fischer. Der Hintergrund: Der Versicherer hat viele Möglichkeiten, die Schadensquote zu beeinflussen. Das geht z. B. so, daß man Rückstellungen einbaut, deren Auflösung „übersehen wird“, oder daß Zahlungen einfließen, die aufgrund von Teilungsabkommen geleistet werden. „In Einzelfällen beobachteten wir sogar, daß völlig falsche Schadensquoten genannt wurden, die einer Überprüfung nicht standhielten.“ So nennt Fischer einen Fall, bei der eine Firma ihren Versicherungsmakler zur Höhe der Schadensquote befragte. Dieser gab schriftlich Auskunft, daß sie über 100 Prozent liege. Der Firma erschien das zweifelhaft, so daß sie sich selbst mit dem Versicherer in Verbindung setzte, und dort erfuhr, daß sie sogar unter 50 Prozent liegt.

Rentables Zauberwort

„Hier wurde möglicherweise eine falsche Auskunft gegeben, um zu vermeiden, daß ein anderer Anbieter an dieser Firma Interesse zeigt. Wenn man Ihnen also eine Schadensquote nannte, die Sie für zu hoch halten, prüfen Sie bitte selbst nach, wieviele Schäden in den letzten drei Jahren abzuwickeln waren, und wie hoch die Schadenszahlungen des Versicherers vernünftigerweise gewesen sein könnten. Damit haben Sie schon einen Anhaltspunkt.“ Zusätzlich kann vom Versicherer verlangt werden, daß er detailliert Auskunft gibt über Schadensereignis, Schadensgegner, Datum und geleistete Zahlungen. Man sollte auch erfragen, wie hoch Rückstellungen sind, und welche Zahlungen aufgrund von Teilungsabkommen geleistet wurden.

„Wenn die Anfrage nach der Schadensquote bei Ihrem Versicherer oder Vermittler eingeht, werden bei diesen mit Sicherheit die Alarmglocken läuten. Die Quote wird nämlich in der Regel nur dann nachgefragt, wenn in der Firma Bestrebungen im Gange sind, Konkurrenzangebote einzuholen. Der bisherige Versicherer weiß dann, daß Gefahr droht, den Kunden zu verlieren. Ein – wenn auch selten – zu beobachtender Ausweg ist dann, einfach eine falsche Quote zu nennen. In vielen Fällen zeigte sich auch spontaner Erfolg. Statt die Quote zu nennen, bot der Versicherer nur auf diese Anfrage hin schon eine beachtliche Senkung der Prämien von sich aus an, verbunden mit zusätzlichen Bonbons, wie z. B. Gewinnmodellen und ähnlichem. Wer sich damit zufrieden gibt, verschenkt in der Regel eine Menge Geld. Andere Anbieter würden mit ziemlicher Sicherheit mehr tun.“ □