

Steigenden Versicherungsprämien im Flottengeschäft gegensteuern

Das Flottengeschäft gilt als Zukunftsmodell mit laufenden Zuwächsen. Mittlerweile entfallen laut GDV rund 15% der Kfz-Beitragseinnahmen auf die Flottenversicherung. Ein Problem sind jedoch die steigenden Kfz-Versicherungsprämien für Flottenbetreiber. Wie Kosten gesenkt werden können, weiß Auto Fleet Control (AFC).

Preisoptimierungen wie Anpassungen von Selbst- oder Eigenbehalten sowie Schadenrückkäufe sind bei Flottenversicherungen das gängige Modell, um steigende Versicherungsprämien in den Griff zu bekommen. Das verdeckt, dass geeignete Versicherungslösungen mit individuellen Deckungskonzepten für Fahrzeugflotten fehlen. Nach wie vor gibt es deshalb häufig nicht sinnvoll versicherte Risiken, beispielsweise planbare Frequenzschäden wie Glasschäden. Gleichzeitig müssen Unternehmen Prozesse für die Abwicklung und Reparatur von nicht mehr von der Versicherung abgedeckten Schäden etablieren. Die Folge sind unnötige Verwaltungs- und steigende Reparaturkosten.

Ein nachhaltiges Senken der Prämie erfordert nicht nur neue Ansätze bei der Versicherung, sondern in der Abwicklung ein genau abgestimmtes Zusammenspiel von effizienten Schaden- und Reparaturprozessen sowie individuellem Risikomanagement. Ansonsten laufen Maßnahmen wie die Erhöhung der Selbstbehalte oder Schadenrückkäufe ins Leere, denn sie gehen nicht die eigentliche Ursache der hohen Schadenkosten und Schadenfrequenzen an.

Nachhaltig optimieren mit digitaler Verknüpfung

Doch Versicherung, Schaden- und Risikomanagement sind in der Flottenversicherungsbranche in der Regel auf verschiedene Akteure verteilt. Das erschwert eine zentrale Steuerung der Flottenkostenoptimierung. An diesem Punkt setzt die Auto Fleet Control (AFC) Unternehmensgruppe an. Ein ineinandergreifendes Ökosystem vereint neue, höchst flexible und wettbewerbsfähige Deckungskonzepte in der Versicherung mit integriertem Schaden- und Risikomanagement plus eigenem Reparaturnetzwerk. Diese Lösung aus einer Hand ermöglicht für Kunden eine nachhaltige wirtschaftliche Flottenversicherung mit Servicevorteilen über die Kostenersparnis hinaus.

Die Basis des 360°-Ansatzes bildet die Verknüpfung aller relevanten Bereiche auf einer digitalen Plattform – unabhängig von den Antriebsarten. Hier fließen die Erfahrung aus mehr als einer Million Fälle in über 20 Jahren Schadenmanagement mit individuellen Daten der jeweiligen Kundenflotte zusammen. Diese Dokumentation liefert umfangreiche Analysemöglichkeiten, um einen maßgeschneiderten Versicherungsschutz gestalten zu können, und eröffnet zugleich Potenziale für die Optimierung und Steuerung der Schadendurchschnittskosten und -frequenzen. Mit den daraus abgeleiteten Maßnahmen können Versicherungsprämien und -steuern gezielt gesenkt werden.

Nachhaltige Kostensenkungen für den Fuhrpark

Die digitale Plattform zeigt transparent auf, welche Effekte einzelne Maßnahmen oder Ereignisse auf die anderen Bereiche haben. Im ersten Schritt wird mit einer Analyse der Schäden über- und unterhalb der aktuellen Selbstbehalte ein Risikoprofil der jeweiligen Flotte erstellt. Diese Untersuchung zeigt, welche Deckungsbausteine für den Fuhrpark wichtig sind und welche verzichtbar. In die Empfehlungen zur Eigendeckung fließen im nächsten Schritt die individuelle Risikosituation sowie das Absicherungsbedürfnis des Unternehmens ein.

Eine zentrale Rolle spielt die Senkung der Schadendurchschnittskosten. Diese wird durch das Verknüpfen von Optimierungsmaßnahmen zur gezielten Schadenprävention mit effizient abgewickelten Schadenprozessketten sowie über Preisvorteile durch das eigene Reparaturnetzwerk erreicht, die bei bis zu 20% liegen.

Durch dieses digital gesteuerte Zusammenspiel lassen sich Kostenverschiebungen verhindern. Die Einsparungen verbleiben im Flottenbudget. Selbst in Zeiten steigender Versicherungsprämien sind auf diese Weise Einsparungen von insgesamt bis zu 30% möglich. „Für uns zählen neben einer Kostenersparnis für unser Flottenbudget auch eine größtmögliche Transparenz und der Service aus einer Hand, der Prozesse beschleunigt und für eine hohe Zufriedenheit unserer Dienstwagenfahrerinnen und Dienstwagenfahrer sorgt“, sagt Michael Welzmüller, Fuhrparkleiter der RATIONAL AG.



Sandra Cantzler

Redakteurin,
Büro für klare Worte

Kundenbeziehungen langfristig absichern

Für Makler bedeutet eine Zusammenarbeit mit AFC Arbeitsentlastung in der täglichen Abwicklung, spürbare Kundenvorteile und Bestandsabsicherung sowie eine wettbewerbsfähige Courtage. Für Stefan Schacht, Abteilungsleitung Kraftfahrt | Automotive | Gruppenunfall der BDJ Versicherungsmakler GmbH löst das AFC Versicherungsmodell gleich mehrere Probleme: „Neben dem Pricing sind vor allem der Rundum-Service und die damit einhergehende hohe Kundenzufriedenheit hervorzuheben. Der Kunde hat mit AFC einen Ansprechpartner für Vertrag und Schaden sowie beim Risiko- und Schadenmanagement, der den Fahrerinnen und Fahrern im Fuhrpark zu jeder Zeit am Tag weiterhilft.“

Die optimale Prämiengestaltung in Kombination mit Schaden- und Risikomanagement ergibt einen nachhaltigen maximalen Kundennutzen. „Die Verknüpfung aufeinander abgestimmter Services hilft uns dabei, Kundenbeziehungen langfristig abzusichern“, so Stefan Schacht von BDJ.

Ganzheitliche Lösungen für individuelle Ansprüche

Der Flottenmarkt ist nicht nur umkämpft, sondern unterliegt auch zahlreichen Besonderheiten. Entwicklungen für den gesamten Kfz-Versicherungsmarkt zeichnen sich durch die geringere Haltedauer der Fahrzeuge und die hohe Neuwagendichte hier früher und schneller ab. Flottenbetreiber haben häufig einen völlig unterschiedlichen Deckungs- und Servicebedarf. Standardlösungen funktionieren in diesem Bereich deshalb nicht. Umso größer ist das Potenzial von Ansätzen, die Fuhrparks individualisiert und ganzheitlich betrachten. •



E-Mobilität in der Flotte

Sieben von zehn Fuhrparks haben bereits Elektro- beziehungsweise Plug-in-Hybrid-Fahrzeuge in ihrer Flotte integriert – Tendenz steigend. Diese Entwicklung hat natürlich Folgen für die Flottenversicherungslösungen. Nachgefragt bei dem Versicherungsexperten Florian Modler von AFC.

Herr Modler, was müssen Makler bei der Versicherung von E-Fahrzeugen in Fuhrparks beachten?

Schaut man sich den deutschen Kfz-Versicherungsmarkt an, so sind eigentlich bei fast allen Tarifen Batterie, Wallboxen und Co. mitversichert. Aber reicht das wirklich? Aus unserer Sicht ist ein All-Risk-Deckungsansatz empfehlenswert, da zu vielen Risiken, die sich aus Schäden mit Elektrofahrzeugen ergeben, noch keine Erfahrungswerte und Rechtsprechungen bestehen. Mit einem All-Risk-Tarif erfüllt der Makler seinen Best-Advice-Ansatz. Aus Kundenperspektive ist dies die bessere Lösung, da so alles das versichert wird, was nicht im Vertrag explizit ausgeschlossen wird.

Weshalb sollte die Deckungshöhe für Teilkasko für E-Fahrzeuge angehoben werden?

Laut Statistik werden für E-Autos im Vergleich zu konventionellen Autos aktuell zwar weniger Schadenfälle registriert, allerdings ist die Schadenhöhe oft deutlich größer. Schäden an der Batterie können beispielsweise schnell mit 10.000 bis

15.000 Euro zu Buche schlagen, beispielsweise bei Folgeschäden durch Marderbiss oder Kurzschluss.

Welche Herausforderungen ergeben sich dadurch für Makler?

E-Fahrzeuge benötigen Werkstätten mit speziell geschulten Mitarbeitenden und einem auf Elektroautos angepassten Werkstattsystem. Bislang sind jedoch erst wenige Werkstätten für umfangreiche Arbeiten an Elektroautos qualifiziert und zertifiziert. Das erschwert die Schadensteuerung. Wir von AFC haben das schnell erkannt und bieten Zugang zu einem bundesweiten zertifizierten Werkstattnetz für E-Fahrzeuge. •

Florian Modler

Geschäftsführer bei
Auto Fleet Control



© Fiedels – stock.adobe.com