Noch Nachholbedarf

Strategie | Dr. Edgar Martin, in der R+V-Gruppe für die strategische Ausrichtung des Kfz-Geschäftes, die Tarifentwicklung und Steuerung zuständig, über die aktuelle Situation und die Risiken im Flottenmarkt.

— Wie hat sich das Flottengeschäft der R+V-Gruppe in den vergangenen Jahren entwickelt?
Wir sind sehr zufrieden mit der Entwicklung. Das Wachstum ist außerordentlich gut, da wir aufgrund der steigenden Flottenzahl und -fahrzeuge eine insgesamt positive Marktentwicklung verzeichnen. Als Versicherer des deutschen Mittelstands gehört die Absicherung von Firmenfahrzeugen für R+V und Kravag zum Kerngeschäft. Dabei unterstützen uns zum Beispiel unsere Vertriebspartner in den Straßenverkehrsgenossenschaften und den Volksbanken und Raiffeisenbanken. Bei den Lkw-Flotten erreichen wir mittlerweile einen Marktanteil von rund 35 Prozent. Jeder dritte Lkw mit deutschem Kennzeichen ist folglich bei der R+V-Gruppe versichert. Bei den Pkw ist der Marktanteil aufgrund der vielen Anbieter geringer. Hier kommen wir schätzungsweise auf etwa 15 Prozent.

– Die Schaden-Kosten-Quote 2012 im Flottenmarkt ist laut GDV-Zahlen mit 106 Prozent aber noch deutlich negativ?
Wir sind mit der Situation insgesamt zufrieden, liegen etwas unter dem Marktniveau und weisen in der Kravag-Logistic wieder positive Ergebniswerte aus.

– Das heißt, bei anderen Flottenversicherern muss es ziemlich düster aussehen.
Aus diesem Grund haben sich einige Anbieter aus dem Flottengeschäft zurückgezogen. Nichtsdestotrotz ist 2012 der Gesamtmarkt schon deutlich besser als im Jahr 2011, das mit einer Combined Ratio von 114 Prozent abgeschlossen hatte. Zugleich muss man berücksichtigen, dass 2012 auch ein glückliches Jahr für die Versicherer war – ohne strengen Winter oder Sturm- und Hagelereignisse. Diese Elementarereignisse haben wir dafür in diesem Jahr bereits in doppelter Ration bekommen. Insofern wird dieses Jahr für die Flottenversicherer wahrscheinlich schlechter. Das ist leider nicht zu vermeiden.

– Welche Entwicklung nimmt das Geschäft dieses Jahr bei Ihnen?
Die R+V/Kravag-Gruppe wächst weiter. Allerdings nicht mehr ganz so stürmisch, weil auch bei uns der Spielraum für Beitragserhöhungen kleiner wird. Aber wir sind stolz darauf, dass wir die Anzahl der Verträge durch die Gewinnung von Neukunden steigern konnten. Mit der bisherigen Steigerung von drei und vier Prozent sind wir ganz zufrieden. Das ist auch unser Ziel.

– Was meinen Sie damit, dass R+V im Beitrag nicht mehr so wächst?
Wir wachsen weiterhin erfolgreich, die Steigerung des Beitragsvolumens liegt bei ungefähr fünf Prozent. 2012 war dagegen ein außergewöhnliches Jahr mit einem Plus von fast neun Prozent.

– Einige Flotten sind durch Preiserhöhungen ins Schwitzen geraten …
Diese Kehrtwende im Flottenmarkt war unvermeidlich. Bei vielen Flotten waren die Beiträge schlichtweg zu niedrig – eine Folge des jahrelangen Preiskampfs im Kfz-Versicherungsgeschäft. Das wird jetzt zumindest teilweise korrigiert. Sowohl bei den Pkw-Flotten, als auch den Lkw gibt es weiterhin einen Nachholbedarf bei den Beiträgen.

Foto: beermedia/Fotolia

Wie stark künftige Beitragserhöhungen ausfallen, hängt unter anderem von den Kosten der immensen Hagelschäden in diesem Jahr ab und wie sie sich in den Büchern der einzelnen Versicherer niederschlagen.

_ Glaubt man den Klimaforschern, werden diese Ereignisse eher zunehmen?
Wir beobachten diese Entwicklung sehr genau. Das heißt jedoch auch, wir können den Kunden nicht versprechen, dass die Flottenversicherung wieder günstiger wird.

_ Welche Forderungen haben die Flottenbetreiber an Sie als Versicherer?
Die Anforderungen wandeln sich mit der Zeit. Generell steigt die Nachfrage nach ausführlicheren Informationen, von Schadens- über Betriebs- bis hin zu Risikoinformationen. Wir unterstützen dies, da auch wir als Versicherer ein hohes Interesse haben, das Thema Risiko stärker im Bewusstsein der Flottenbetreiber zu verankern.

_ Wie ausgeprägt ist das Risikobewusstsein denn in der Praxis?
Immer mehr Unternehmen wünschen eine Risikoberatung. Mit ihnen führen wir Gespräche über den Status quo, erläutern die Risikolage und erklären, wie Risiken minimiert werden können. Im Hinblick auf die Gesamtanzahl der Unternehmen, die wir versichern, sind es noch zu wenige.

_ Wo hakt es am meisten?
Vielen Flottenbetreibern ist nicht bewusst, wie sie ihr Geschäftsergebnis durch eine gezielte Steuerung der Schadensituation verbessern können. In den Unternehmen mit Pkw-Flotten ist beispielsweise bei den Fuhrparkleitern noch Überzeugungsarbeit zu leisten.

_ Was kann der Flottenbetreiber überhaupt tun, um die Sensibilität zu erhöhen?
Die Möglichkeiten sind sehr vielschichtig und reichen von Selbstbehalten bis hin zu festgeschriebenen Fahrer-Anleitungen. Wichtig ist es, Risiken und Schäden stärker ins Bewusstsein der Fahrzeugnutzer zu rücken. Es gibt Unternehmen, die machen das hervorragend und haben einen minimalen Schadenbedarf. Basis dafür ist eine saubere Unternehmenssteuerung. Wir bieten unseren Kunden hierzu auch eine entsprechende Hilfestellung und beraten den Fuhrparkbetreiber.

Zu einem probaten Mittel der Schadenprävention könnte sich auch die Telematik entwickeln. Chancen und Grenzen loten wir derzeit in einem Pilotprojekt aus. Dazu haben wir ungefähr 1.400 Pkw mit Telematik-Boxen ausgestattet, um zu sehen, welche Schlussfolgerungen wir aus den gelieferten Daten ziehen können. Positiv könnte sich dies beispielsweise für die Betreiber von KEP-Fahrzeugen auswirken: Mit den Telematik-Daten könnten sie das Schadengeschehen in ihren Fuhrparks verbessern und so wieder leichter einen Versicherungspartner finden. Heute sind diese Fahrzeuge wegen der extrem hohen Schadenquoten nur noch schwer versicherbar.

_ Haben Sie schon Ergebnisse vorliegen?
Wir befinden uns seit etwa einem halben Jahr im Test. Erste Auswertungen beginnen zum Jahresende.

_ Die Diskussion um den Einsatz von Telematiksystemem im Pkw-Bereich umfasst aber auch den Datenschutz.
Ja, Datenschutz spielt in unserem Pilotprojekt auch eine wichtige Rolle. Es muss gewährleistet sein, dass die Fahrerdaten nicht missbraucht werden. Wir haben dies durch eine Trennung des Erfassungssystems von dem Auswertungssystem sichergestellt.

_ Apropos Flottendeckung: Es sind nur wenige Versicherer, die alle Leistungen für Flotten in unterschiedlichen Paketen und Variablen anbieten. Warum?
Wenige Versicherer, zu der auch die R+V-Gruppe gehört, wissen sehr viel über die Risiken im Flottenmarkt und können aufgrund ihrer Bestandsgröße detailliertere Angebote erstellen. Uns zeichnet eine vernünftige Risikobeurteilung aus. Das Flottengeschäft ist schließlich ein enormer Lernprozess, der einer entsprechenden Organisation und viel Know-how bedarf.

_ Gibt es eine Philosophie, welche die R+V-Gruppe im Flottengeschäft verfolgt?
Wir legen besonderen Wert auf einen fairen Umgang. Wir wollen unseren Kunden ein faires Angebot zu einem vernünftigen Preis machen. Dafür bieten wir eine gute Leistung. Im Umgang mit unseren Kunden bedeutet das auch, dass wir gemeinsam eine Lösung suchen, wenn es Probleme gibt. Hier schwingt der genossenschaftliche Gedanke mit, der in unserem Konzern gelebt wird. Und der Erfolg bestätigt uns, dass dieser Weg richtig ist.

_ Wohin wird sich das Geschäft mit Flotten Ihrer Meinung nach entwickeln?
Der Markt wird aus den genannten Gründen weiterhin hart bleiben. Die Kfz-Beiträge werden in nächster Zeit nicht sinken. Zugleich müssen sich die Flottenbetreiber zwingend mit dem Thema Risikomanagement beschäftigen. Einen großen Einfluss hat auch die technische Entwicklung: Längerfristig wird die gesamte Elektronik in den Fahrzeugen und damit eine steigende Transparenz insgesamt zu besseren Steuerungssystemen führen. Das sehen wir heute schon im Lkw-Bereich. Die Disponenten in den Speditionen sehen genau, wo ihre Fahrzeuge sind, wie schnell sie fahren und wie lange die Fahrer bereits unterwegs sind. Alles ist völlig transparent und nachvollziehbar. Das funktioniert hervorragend und wird die Schadenhäufigkeit positiv beeinflussen.

Foto: R+V-Gruppe

Edgar Martin | „Wichtig ist, Risiken und Schäden stärker ins Bewusstsein der Nutzer zu rücken"

_ Welche Ziele haben Sie sich jetzt für das Flottengeschäft gesteckt?
Als R+V-Gruppe wollen wir mit dem Markt weiter wachsen und unseren Marktanteil stetig ausbauen. Da bei den Lkw mit unserem hohen Marktanteil der Zuwachs künftig begrenzt ist, wollen wir insbesondere bei den Pkw-Flotten wachsen. Marktweit gehen wir hier mittelfristig von einem Plus von drei bis vier Prozent aus. Von diesem Kuchen wollen wir uns ein Stück sichern. Und das wollen wir mit sauberen Ergebnissen bewerkstelligen. Deshalb darf es nicht sein – und ist es bei uns auch nicht –, dass das Privatkundengeschäft die Flottenversicherungen subventioniert. Im Flottengeschäft ist uns wichtig, die Combined Ratio dauerhaft unter 100 Prozent zu halten und in Kundenservice und Wachstum zu investieren.

Dr. Martin, vielen Dank für das Gespräch!

| *Interview: Annemarie Schneider*