Foto: Schneider

David Furtwängler (links) und Stephan Barsacq von BNP Paribas Cardif Deutschland | Treibende Kräfte für den Schutz von Ausfallrisiken für Flottenbetreiber

Neues Versicherungsmodell

BNP Paribas Cardif Deutschland | David Furtwängler, Hauptbevollmächtigter, und Stephan Barsacq, Market Specialist Automotive, erläutern das neue Produkt für Flottenbetreiber, Leasinggeber und Dienstleister.

Herr Furtwängler, BNP Paribas Cardif gehört zu den Top 10 unter den europäischen Versicherern. Trotz dieser Kraft haben Sie sich im Flottenmarkt hierzulande unter dem Radar bewegt?

Furtwängler: Die Präsenz sowie die Wahrnehmung ist einer klaren Logik gefolgt. Da BNP Paribas Cardif ihre Produkte in Deutschland üblicherweise unter dem Markendach der Partner vermarktet und diese oft auch Bestandteil von Finanzdienstleistungspaketen sind, agieren wir in der Öffentlichkeit und im direkten Kundenkontakt relativ zurückhaltend. Darüber hinaus war insbesondere das Geschäft im Firmen- und Flottenkundensegment noch nicht ausgebaut, während sich unsere Produkte im Privatkundenmarkt einer hohen Akzeptanz erfreuen und erfolgreich vermarktet werden.

BNP Paribas Cardif | In Kürze

BNP Paribas Cardif ist eine Konzerngesellschaft der BNP Paribas Gruppe. Der in 37 Ländern weltweit vertretene Versicherer ist seit 40 Jahren Experte für Lifestyle Protection, individuelle Vorsorge- und Annexprodukte für institutionelle Distributionspartnerschaften. BNP Paribas Cardif Deutschland hat sich seit dem Markteintritt 1996 als Anbieter unter anderem von Zahlungsausfall-, Restkredit- und Reparaturkostenversicherungen etabliert. Zu den Partnern des Stuttgarter Unternehmens gehören die meisten Automotive Captives und eine Vielzahl anderer Banken.

Nun haben Sie mit Business Car Protect ein Versicherungsprodukt zum Schutz vor Zahlungen bei vorzeitiger Rückgabe von Leasingfahrzeugen, Mitarbeiterkündigung und anderen Herausforderungen für Flottenkunden auf den Markt gebracht. Was waren die Beweggründe?

Furtwängler: Wir haben Business Car Protect nicht am grünen Tisch entwickelt, sondern in Zusammenarbeit mit einigen unserer Partner. Darunter haben sich sowohl Autobanken und Leasinggesellschaften als auch große Flottenbetreiber befunden. Mit Business Car Protect schließen wir also eine Lücke im Kundenbedarf. Kernelement dabei ist sicherlich das Autotagegeld, das bei zeitweiligem Ausfall der Fahrer aus bestimmten Gründen die Zahlungen der Full-Service-Leasing-Rate beziehungsweise Finanzierungsrate deckt.

Wo gibt es in konkreten Fällen Ihrer Meinung nach noch offenen Bedarf bei den Flottenbetreibern?

Barsacq: Bei den großen Flottenbetreibern ist vor allem der Rückgabeschutz wichtig. Mit diesem schützt sich der Versicherungsnehmer vor den Kosten bei vorzeitiger Beendigung des Leasingvertrages oder Fahrzeugverkaufs durch bestimmte Ereignisse wie Berufsunfähigkeit des Nutzers oder Elternzeit. Manche Leasingnehmer haben dafür zwar bereits mit den Leasinggebern bestimmte Rückgabequoten vereinbart, viele andere haben jedoch keine Übereinkunft.

Auch diese Flottenbetreiber wünschen keine außergewöhnlichen Kostenbelastungen, um ihre jährlichen Budgetziele nicht zu gefährden. Für diese Kunden haben wir Business Car Protect konzipiert. Gleichzeitig ist es vor allem für Leasinggesellschaften interessant, weil sie damit den eigenen Fahrzeugbestand sowie die Fahrzeuge versichern können, die bei Mitbewerbern unter Vertrag sind. Das ist vor allem bei großen Flotten der Fall, die mit mehreren Leasinggesellschaften kooperieren. Hier ist Business Car Protect eine optimale Einstiegsmöglichkeit, die Bindung zu erhöhen.

_ Wo sehen Sie das Marktpotenzial? Sind die Ausfälle in den Unternehmen so hoch?
Furtwängler: Das Potenzial ist tatsächlich ein erhebliches. Business Car Protect deckt die unterschiedlichen Ausfallszenarien ab, die gerade bei der steigenden Zahl an User-Choosern zunehmende Relevanz hat. Hier reden wir von insgesamt rund 2,1 Millionen Fahrzeugen hierzulande, von denen rund 750.000 geleast sind. Die anderen Firmenwagen in diesem Segment sind finanziert oder gekauft. Beide sind für uns von Interesse. Schließlich gewinnt die TCO-Betrachtung in den Fuhrparks generell an Gewicht. In diesem Kontext verursachen stehende Fahrzeuge unnötige Kosten. Unser Produkt bietet hierfür genau den richtigen Ausweg.

_ Haben Sie mit Business Car Protect bestimmte Flotten im Fokus?
Barsacq: Das Modell eignet sich vorwiegend für Flotten, die eine überschaubare Zahl an User-Chooser-Fahrzeugen haben. Ideal ist Business Car Protect sicherlich für einen Bestand von zehn bis 100 Einheiten. Aber auch für Fuhrparks mit größeren User-Chooser-Anteilen kann es sich rechnen.

_ Wie errechnen sich die Prämien für Business Car Protect?
Barsacq: Prinzipiell handelt es sich um Stückprämien, die immer einen konstanten Prozentsatz der Leasing- oder Finanzierungsrate darstellen. Die Kosten einer vorzeitigen Aufhebung des Leasingvertrages berechnen sich allerdings höchst unterschiedlich. Dabei richten wir uns immer nach den Gegebenheiten des jeweiligen Partners. Manche legen zum Beispiel in ihren Verträgen schon Berechnungsvorgaben für diesen Fall fest, andere sehen wiederum ein Gutachterverfahren vor. Wir berücksichtigen die jeweiligen Rahmenbedingungen bei der Produkt- und Preisgestaltung, so vollkommener Schutz im Leistungsfall besteht.

_ Ihre Schwestergesellschaft Arval Deutschland bietet das Versicherungsprodukt unter ihrer Marke schon an. Sind Sie offen für weitere Partner?
Furtwängler: Selbstverständlich! Arval ist einer der Geburtshelfer für Business Car Protect gewesen. Deshalb ist es nur folgerichtig, dass sie als Leasinggesellschaft das Produkt auch in ihr Programm aufnimmt. Unabhängig davon sind wir derzeit mit weiteren potenziellen Partnern in intensiven Gesprächen, die das Modell voraussichtlich in Kürze einführen. Das Wachstums- und Absicherungspotenzial sehen wir aber nicht nur für Leasing-, sondern auch für Fuhrparkmanagementgesellschaften sowie für Spezialmakler, die sich im Flottengeschäft betätigen.

Wir haben zwar derzeit noch keine ausgeprägten Beziehungen zu Maklern, da wir unsere Produkte bisher vorwiegend über Finanzdienstleister vermarkten. Für große Makler ist Business Car Protect dennoch ein ideales Produkt, um die Dienstleistungen im Bereich der Flottenversicherung abzurunden. Für kleinere Flotten stellen wir außerdem ein Online-Tool zur Verfügung, das die notwendige Transparenz über den Versicherungsumfang und die Prämien schafft. Zugleich können hierüber alle Schäden gemeldet werden.

_ Mit Business Car Protect schaffen Sie sich ein Alleinstellungsmerkmal?
Furtwängler: Ja, wir haben damit eindeutig einen USP. Da wir unsere Produkte nach Bedarf der Partner entwickeln, entstehen oft neuartige Ideen und Lösungen. Unabhängig davon ist unser Anspruch, Innovationstreiber zu sein. So haben wir in der Vergangenheit beispielsweise im Automobilbereich die Garantieverlängerung in einer Art und Weise weiterentwickelt, dass sie nicht nur über den Automobilhandel und die Werkstätten, sondern auch über die finanzierende Kreditbank abgeschlossen werden konnte. Innovativ waren wir auch bei der GAP-Deckung, die nicht mehr nur die Differenz zwischen Zeit- und Buchwert, sondern zwischen Zeitwert und dem ursprünglichen Kaufpreis gedeckt hat. Heute bieten das mehrere Versicherer an. Als wir gestartet sind, haben wir die Vorreiterrolle übernommen.

_ Arbeiten Sie derzeit bereits an weiteren Produkten für Flottenbetreiber? Wenn ja, an welchen?
Furtwängler: Wir denken fortwährend über Neuerungen nach und lancieren sie auch nach reiflichen Überlegungen. Ein solches Produkt, das bereits auf dem Markt ist und für Flottenbetreiber auch interessant sein kann, ist die Reparaturkostenversicherung.

Insbesondere für Unternehmen mit gekauften Fahrzeugen, die ihre Firmenwagen auch an Privatpersonen vermarkten und damit als gewerblicher Anbieter auch Garantieansprüche erfüllen müssen, ist das eine Option. Gleiches gilt für die GAP-Versicherung.

Für kleinere Flotten wie Handwerksbetriebe mit drei oder vier Fahrzeugen bieten wir außerdem das Produkt Leasing Protect. Hierüber sichern wir den Betrieb gegen Ausfälle von Schlüsselpersonen ab und decken für diesen Zeitraum die Leasing- respektive Finanzierungsraten.

_ Sind mit der Einführung von Business Car Protect konkrete Ziele verbunden?
Furtwängler: Mit Business Car Protect verbinden wir anspruchsvolle Ziele, die wir aber mit den richtigen Kooperationen erreichen können.

Herr Furtwängler, Herr Barsacq, vielen Dank für das Gespräch!

| Interview: Annemarie Schneider

Business Car Protect | Leistungen und Bausteine

_ Der Ausfallschutz der BNP Paribas Cardif ist modular aufgebaut und beinhaltet die Absicherung für Firmenwagen von User-Choosern (bis 3,5 Tonnen zul. GG) gegen folgende Risiken:

▶ Autotagegeld
Basismodul
Tagesgenaue Übernahme der Leasingraten bei Ereignissen mit einer Dauer von bis zu 6 Monaten.

Ursachen können sein: Fahrverbot (bis zu 3 Monaten), Elternzeit, Mutterschutz, Familienpflegezeit, Arbeitsunfähigkeit.

Rechtsschutz
Übernahme der Kosten bei straf- und dienstrechtlichen Ansprüchen gegenüber Fuhrparkmanagern.

+

▶ Rückgabeschutz
Basismodul
Übernahme der Kosten bei Ereignissen mit einer Dauer von mehr als 6 Monaten, die durch eine vorzeitige Rückgabe oder Verkauf des Fahrzeugs entstehen.

Ursache können sein: dauerhafte Berufs- oder Erwerbsunfähigkeit, Elternzeit, Führerscheinentzug, Tod.

Optimale Absicherung in Kombination mit Kündigungsschutz und Schadenschutz.

+

▶ Kündigungsschutz
Zusatzmodul (Ergänzung zum Rückgabeschutz)
Übernahme der Kosten im Rahmen des Rückgabeschutzes bei Kündigung eines Mitarbeiters respektive einer Mitarbeiterin.

+

▶ Schadenschutz
Zusatzmodul (Ergänzung zum Rückgabeschutz)
Übernahme der Kosten für Kleinstschäden am vorzeitig zurückgegebenen Fahrzeug.

Quelle: BNP Paribas Cardif