

Seite: 23
Ressort: Wirtschaft
Seitentitel: Finanzen
Serientitel: Aufmacher Finanzmarkt
Ausgabe: Hauptausgabe

Mediengattung: Tageszeitung
Nummer: 221
Auflage: 204.021 (gedruckt)¹ 183.008 (verkauft)¹
 192.507 (verbreitet)¹
Reichweite: 0,963 (in Mio.)²

¹ IVW 2/2020

² AGMA ma 2020 Tageszeitungen

Rabatt für junge Fahrer

Bis Ende November kann man viele Autopolicen kündigen. Was bedeutet das in vier Lebenssituationen?

Von Philipp Krohn, Frankfurt

Dass bald in diesen Tagen wieder die Wechselsaison in der Autoversicherung beginnt, bekommen die meisten Verbraucher nebenbei mit. Einige Versicherer und Vergleichsportale geben einen Großteil ihres Werbebudgets in der Zeit bis zum 30. November aus. Denn wenn ein Vertrag - wie die meisten - zum Jahresende ausläuft, ist das bei einer einmonatigen Kündigungsfrist der letzte mögliche Termin, um auszuweichen. Mit drei Ausschließlichkeitsvertretern der größten Autoversicherer haben wir vier Lebenssituationen diskutiert und Ratschläge für Kunden gesammelt. Obwohl Huk-Coburg, Allianz und R+V unterschiedliche Geschäftsmodelle haben, fielen die Antworten überraschend einheitlich aus.

- Wie kann man als junger Fahrer Prämien sparen?

Das Problem ist bei jeder privaten Versicherung ähnlich: Wer ein größeres Risiko trägt, muss auch höhere Beiträge zahlen. Dabei zählt nicht die individuelle Fähigkeit, sondern die statistische Wahrscheinlichkeit, einen Unfall zu bauen. Deshalb müssen jüngere Fahrer nach Möglichkeiten suchen, ihre Prämie zu senken. "Eine der wichtigsten ist der Rabattaustausch zwischen Fahrzeugen der Familie", sagt Manfred Fromberger, selbständiger Agenturinhaber der Allianz im bayerischen Ampfing. Eltern könnten sich durch ihre positive Unfallhistorie in der Vergangenheit Prozente erfahren haben, die sie nun an ihre Kinder weiterreichen können. Ein anderes Modell emp-

fehlt Peter Pietsch, Generalagent der R+V in Wiesbaden. Seien mehrere Autofahrer in der Familie bei dem genossenschaftlichen Versicherer untergekommen, könne ein junger Fahrer für 295 Euro eine Police erwerben, mit der er im Fahrzeug der anderen Versicherten aus der Familie mitfahren könne.

Einig sind sich beide Vertreter in der Einschätzung von Telematik-Tarifen, bei denen die jungen Fahrer einen Rabatt von bis zu 30 Prozent auf die risikogewichtete höhere Prämie erreichen können, wenn sie ihren Fahrstil durch ein kleines Gerät im Auto oder eine App überprüfen lassen. Wer nicht zu abrupt bremst, nicht außergewöhnlich stark beschleunigt und in den Kurven sicher fährt, kann sich eine Beitragsersparnis erfahren. "Ich würde einen Telematik-Tarif empfehlen", sagt Jörg Meyer, Geschäftsstellenleiter des Marktführers Huk-Coburg in Frankfurt. "Einige Kunden sagen, dass sie wegen des Datenschutzes nichts davon halten. Aber wenn man sich überlegt, was man alles bei Facebook preisgibt, ist das etwas fragwürdig." Regelmäßig erhalte der Fahrer per App eine Auskunft darüber, wo er derzeit mit seiner Fahrleistung stehe, und könne so auch kalkulieren, wie sich die Prämie entwickelt. Meyer selbst sähe sich nicht beim höchsten Rabatt. "Man muss sehr defensiv fahren", sagt er. Aber wer auf eine Jahresprämie von 1000 Euro komme, profitiere schon beim leistungsunabhängigen Rabatt, den Versicherer gewähren, wenn man sich auf die Überprüfung einlässt.

- Lohnt sich eine Werkstattbindung? Auch hier sind sich die drei Agenturinhaber einig: Zu Beginn dieses Rabattsystems, bei dem Kunden Geld sparen, wenn sie Reparaturen nur in Partnerwerkstätten des Versicherers durchführen lassen, habe es zum Teil Schwierigkeiten gegeben, wenn Hersteller verlangten, dass Garantieleistungen in der eigenen Werkstatt gemacht werden. Doch inzwischen ist das Modell mit der Werkstattbindung etabliert und kann Kunden 15 bis 20 Prozent Beitragsersparnis bringen. "Das ist relativ bequem, die Autos werden vom Versicherer abgeholt und wieder zum Kunden gebracht. Und die Nachteile sind überschaubar, denn bei Karoserieschäden geben die Werkstätten die Fahrzeuge oft an die Partnerwerkstätten der Versicherer weiter", sagt Huk-Coburg-Agent Meyer. "Das Fahrzeug wird abgeholt, gereinigt und geputzt. Selbst bei mir auf dem breiten Land empfinden das die meisten Kunden als einen Vorteil", sagt Allianz-Vertreter Fromberger. - Ab wann kann man auf eine Kaskoversicherung verzichten? "Die entscheidende Frage ist, wie viel Geld der Kunde in der Schublade hat, das er verwenden kann, ohne sich zu ärgern, dass es weg ist", sagt R+V-Agent Peter Pietsch. Denn entscheidend sei für die Frage, ob ein älteres Auto auch ohne Kasko- oder Vollkaskoversicherung bewegt werden kann, wie hoch der Wiederbeschaffungswert eines Ersatzfahrzeugs ist. Deshalb will auch keiner der drei Vertreter eine Faustregel nennen, ab welchem Wert

des zu versichernden Autos eine solche Zusatzdeckung verzichtbar ist. Doch für Pietsch ist dennoch klar, dass für einen Wagen, der noch 2000 oder 2500 Euro einbringen würde, eine solche Deckung keinen Sinn ergeben würde. Dazu lasse sich keine pauschale Aussage treffen, sagt Allianz-Vertreter Fromberger. "Ich sage dem Kunden: Die Entscheidung liegt bei dir. Für manchen ist der Wiederbeschaffungswert existentiell, für andere legt er nur ein Lächeln auf die Lippen." Wie so oft sei die Frage, ob der Kunde richtig versichert ist, davon abhängig, welche Ereignisse tatsächlich eingetreten sind. Tritt der Unfall kurz nach der Beratung ein, gilt sein Rat als falsch, blieb das Fahrzeug fünf Jahre lang schadenfrei, wird die Kaskoversicherung als sinnlos eingeschätzt. In jedem Fall aber rät Fromberger dazu, geleaste oder kreditfinanzierte Autos mit einer Kaskopolicy auszustatten. Aus Sicht von Huk-Coburg-Vertreter Meyer ist die

grundlegende Frage aber sinnvoll. "Der Unterschied zwischen einer Haftpflicht- und einer Vollkaskoversicherung kann mehrere hundert Euro ausmachen", sagt er. Seinen eigenen 15 Jahre alten Mercedes habe er vor einigen Jahren weiterhin kaskoversichert, irgendwann habe er dann aber den Selbstbehalt erhöht, um die Prämie zu drücken.

- Kann man auf den Rat von Vergleichsportalen bauen?

Die Antwort auf diese Frage ist naturgemäß nicht neutral, weil Vertreter mit den Online-Beratern in einem Wettbewerbsverhältnis stehen. Gemessen daran, fallen die Einschätzungen dann aber wiederum sehr aufgeräumt aus. "Die Portale sind kein Teufelszeug, sie dienen dafür, einen Überblick zu bekommen", sagt Meyer. Verbraucherzentralen rieten dazu, nicht allein auf die Portale oder die Vertreter zu bauen, sondern beide zu nutzen. Obwohl Autopolicen als ein Massenprodukt gelten, fällt aber nach

Auskunft der Vertreter noch sehr viel Beratungsaufwand an. "Kfz-Versicherungen sind für die meisten recht beratungsintensiv", sagt Allianz-Agent Fromberger. "Die meisten rufen nicht an und sagen: Mach's wie bisher, sondern fragen mich: Wie soll ich's machen?" Der Vertreter habe einen Erfahrungsschatz, kenne sich mit Rabatttausch oder verschiedenen Varianten des Teilkaskoschutzes und mit den Fahrzeugtypen aus. Der Vertreter könne die Verantwortung nicht abgeben und müsse auch bei einer Zufallsbegegnung auf dem Fußballplatz am Wochenende den Kopf für eine Empfehlung hinhalten. Zudem könne ein Vertreter auch mehr Rabattmöglichkeiten ausloten, betont R+V-Vertreter Pietsch: "Wenn Konditionen davon abhängen, ob ich noch andere Verträge beim Versicherer habe, hätte ich durch ein Portal ein verzerrtes Ergebnis", sagt er.

Abbildung:

Wo rohe Kräfte walten: Ein Lastwagen hat in Hamburg einen Personenkraftwagen eingequetscht.

Abbildung:

Foto dpa

Wörter:

1008