

Weichen richtig stellen

Im Flottengeschäft sind die Tarife und Bedingungen in den Rahmenverträgen mit dem Kfz-Versicherer frei verhandelbar. Für Fuhrparkbetreiber empfiehlt es sich dennoch, stets mehrere wesentliche Eckpfeiler zu verankern. Denn der Teufel steckt im Detail.

Dienst- und Firmenfahrzeuge optimal zu versichern, ist eine knifflige Aufgabe für Fuhrparkbetreiber. Sie müssen ihre individuellen Risiken genau analysieren und auf dieser Basis die notwendigen Bausteine des Flottenversicherungsvertrages erarbeiten. Deshalb werden je nach Anforderungen des Fuhrparks auch individuelle Versicherungskonzepte und Rahmenverträge zwischen Versicherungsnehmer und Versicherer erarbeitet. Es gibt jedoch einige wesentliche Klauseln, die der Fuhrparkbetreiber zu seinem Schutz in den Vertragsbeziehungen stets klar festhalten sollte.

Wesentliche allgemeine Klauseln

Ein Fokus muss sich in den Verhandlungen explizit auf den Part der versicherten Fahrzeuge richten. Hier sollte jeder Fuhrparkleiter darauf achten, dass alle eigenen und geleaste Zulassungs- und versicherungspflichtigen Fahrzeuge inklusive Anhänger und Auflieger eingeschlossen sind. Hintergrund ist, dass gewisse Fahrzeuge – beispielsweise sogenannte Fun-Fahrzeuge – regelmäßig ausgenommen werden. Die Aufzählung der Ausschlüsse sollte daher sorgfältig durchgelesen und auf ihre Vereinbarkeit mit dem individuellen Bedarf geprüft werden. Auch auf bestimmte Wertgrenzen, die standardisiert ausgeschlossen werden, muss geachtet und gegebenenfalls nachverhandelt werden. Schließlich zeigt die Praxis, dass der Versicherungsschutz unter anderem für hochwertige Geschäftsführerfahrzeuge schnell an seine Grenzen stößt.

Der Versicherungsbeginn respektive vorläufige Versicherungsschutz ist ebenfalls ein Thema, dem Aufmerksamkeit geschenkt werden muss. Denn als Versicherungsbeginn wird zwar grundsätzlich immer ein konkretes Datum vertraglich vereinbart.

Schutz für teure Fahrzeuge stößt schnell an Grenzen.

Im Bereich der Kfz-Versicherung ist dem eigentlichen Hauptvertrag aber meist ein Vertrag über die vorläufige Deckung vorgelagert. Entscheidend

hierbei ist nun, dass der Versicherungsschutz bereits vor Beginn des (Haupt-)Versicherungsvertrages mit dem Zeitpunkt der sogenannten Gefahrtragung durch den Versicherungsnehmer beziehungsweise mit Übergang der Sachgefahr auf den Versicherungsnehmer beginnt. Gerade im Firmenbereich ist dies wichtig, weil neue Fahrzeuge nicht immer unmittelbar zugelassen, sondern erst noch mit roten Kennzeichen abgeholt werden und damit das Risiko schon übernommen ist.

Daneben gibt es weitere elementare Bedingungswerke und Klauseln. Eine davon ist die sogenannte Versehensklausel. Sie sollte Standard in jedem Rahmenvertrag sein. Denn sie schützt davor, dass gewisse „versehentliche“ Verletzungen von Obliegenheiten, z. B. die umgehende Schadensanzeige gegenüber dem Versicherer oder Gefahrenerhöhungen, zur Leistungsfreiheit des Versicherers führen. Für den Fall von Gefahrenerhöhungen behält sich der Versicherer in der Regel zwar eine Prämiennachberechnung vor und die Versehensklausel kann sich auf bestimmte Risiken beschränken. Gleichzeitig ist damit aber der Versicherungsschutz für diese sonst deckungslosen Risiken gegeben – sofern der Versicherungsnehmer das



Versäumnis dem Versicherer, nach Bewusstwerden, unverzüglich meldet. Prinzipiell versteht man unter Versehen: Verletzungen von Vertragsbestimmungen, Gesetzen, Verordnungen oder Ähnlichem, wenn und soweit diese wider Willen oder Wissen des Versicherungsnehmers, seiner gesetzlichen Vertreter oder Repräsentanten begangen wurden.

An diesem Punkt knüpft auch eine wichtige Sondervereinbarung speziell zum Schutz des Fuhrparkleiters an: die sogenannte Repräsentantenklausel. Sie schließt Ansprüche aus Schadenfällen, die der Versicherungsnehmer, seine gesetzlichen Vertreter, Prokuristen oder selbstständigen Leiter von Zweigniederlassungen, Erfüllungsgehilfen oder auch andere Personen des Versicherungsnehmers vorsätzlich oder grob fahrlässig herbeigeführt haben, aus. Flottenbetreiber sollten die Repräsentantenklausel in jedem Fall in den Vertrag aufnehmen und dabei genau auf die Formulierung und abschließende Aufzählung der Repräsentanten achten, um sich vom Haftungsrisiko zu befreien.

Eine andere große Gefahr beseitigt der Flottenbetreiber mit einer Klausel, die den Verzicht auf den Einwand der groben Fahrlässigkeit beinhaltet. Der Versicherer kann sich damit im Falle der groben Fahrlässigkeit nicht mehr leistungsfrei stellen. Diese Regelung ist im Flottengeschäft von den Versicherern inzwischen zwar überwiegend in die Verträge aufgenommen. Dennoch sollte sich der

Versicherungsnehmer unbedingt über diesen Baustein und dessen Inhalt Gewissheit verschaffen.

Während die Kfz-Haftungspflichtversicherung ansonsten keine weiteren Besonderheiten aufweist, ist der Kasko-Schutz im Flottenbereich ein modular aufgebautes System, das individuell verhandelt wird. Hierbei sollte

Wichtige besondere Klauseln

Die allgemeinen Klauseln, die sich auf den gesamten Vertrag erstrecken, sind aber nur ein Ausschnitt des Vertragskonstruktes. Darüber hinaus gilt es, auch Besonderheiten bei den einzelnen zu versichernden Risiken zu beachten, die für Flotten richtungsweisend sein können.



Eine Besonderheit besteht in der Kfz-Haftungspflichtversicherung, wenn sich die Halter bzw. Eigentümer-eigenschaften überschneiden, sprich, wenn sich zwischen zwei Fahrzeugen aus dem Fuhrpark ein Unfall ereignet. In diesem Fall sind die Kfz-Haftpflichtversicherungen nicht eintrittspflichtig. Dies hat die Folge, dass der Fuhrparkbetreiber die Schäden an beiden Fahrzeugen selbst tragen muss.

Es sei denn, er schließt eine Zusatzklausel im Vertrag ein, welche die Versicherung der sogenannten Eigenschäden umfasst. Diese Zusatzklausel sollte sich ausdrücklich auch auf Sachschadenansprüche des Versicherungsnehmers gegen mitversicherte Personen wegen der Beschädigung oder Zerstörung eines Firmenwagens infolge einer Kollision mit einem anderen Fahrzeug des Versicherungsnehmers erstrecken. Wird diese Klausel vereinbart, enthält sie jedoch entweder einen Ausschluss für „Betriebs- und Firmengrundstücke“ oder eine Einschränkung für „Kollisionen im öffentlichen Verkehrsraum“. Deshalb ist Genauigkeit und Ermittlung des eigenen Bedarfs hier ratsam. Auch ein Entgegenkommen mit Selbstbeteiligungen kann in diesem Punkt die Verhandlung mit dem Versicherer erleichtern.

Während die Kfz-Haftungspflichtversicherung ansonsten keine weiteren Besonderheiten aufweist, ist der Kasko-Schutz im Flottenbereich ein modular aufgebautes System, das individuell verhandelt wird. Hierbei sollte

die sogenannte GAP-Versicherung (engl. Gap = Lücke) bei Leasingfahrzeugen in keinem Rahmenvertrag fehlen. Diese schützt den Leasingnehmer vor Risiken bei Totalschäden oder Diebstahl des geleasteten Fahrzeugs. Der Fuhrpark kann damit vor erheblichen finanziellen Einbußen geschützt werden. Etwaige Finanzierungs- und Abmeldekosten sowie mögliche Nachforderungen der Leasinggesellschaft, weil Sie mehr als die vereinbarten Kilometer gefahren sind, werden damit allerdings nicht ersetzt. Wichtig ist außerdem:

Die GAP-Versicherung greift im Regelfall nur bei der Finanzierungsform Leasing und nicht beim Kauf oder der Kreditfinanzierung.

Ansprüche aus grober Fahrlässigkeit gezielt vermeiden.

Finanzielle Einflussgrößen festlegen

Speziell aus finanzieller Sicht sind für den Fuhrpark außerdem folgende Klauseln wichtig, die es taktisch geschickt zu verhandeln gilt: erstens, die Mehrwertklausel. Sie regelt den Verzicht auf die Erhebung von Mehrwertzuschlägen für Sonder- und Zusatzausstattungen in der Kaskoversicherung. Verantwortliche sollten auf die Grenze achten, bis zu welchem Wert die Fahrzeug- und Zubehörteilen beitragsfrei mitversichert sind und dass diese nicht jedes Mal vorab gemeldet werden müssen.

Der zweite wesentliche Eckpunkt ist die Beitragsanpassung. Diese erfolgt je nach Schadenquote (= Quotient Schadenaufwand zu gebuchten



Inka Pichler ist Partnerin in der Kanzlei Kasten, Mattern & Pichler, Wiesbaden. Als Rechtsanwältin ist sie auf Verkehrs- und Versicherungsrecht spezialisiert.



tet, Flottenkunden werden über eine Regelung am Gewinn des Unternehmens am positiven Schadenverlauf beteiligt. Aufgrund der vielfältigen Angebotspalette der Versicherungsunternehmen müssen die Rechenwege und ihre Auswirkungen bei einer Gewinnbeteiligung aber genau beleuchtet werden.

Eine weitere Klausel sollte die Modalitäten für den Schadenrückkauf klären. Diese besagt, dass Einzelverträge trotz Schaden als schadenfrei gelten können, wenn der Versicherungsnehmer dem Versicherungsgeber den Schaden freiwillig bis zu einem bestimmten festgelegten Termin des Folgejahres erstattet.

Eine solche Regelung ist für die Modelle zur Beitragsanpassung (Bonus-Malus) wichtig, da Fuhrparkbetreiber damit durchaus noch aktiv auf die Prämienentwicklung positiv Einfluss nehmen können. Dabei müssen auch nicht zwingend hohe Kosten entstehen. Schon Vereinbarungen über kleinere Schadenrückkäufe können eine überproportionale große Wirkung erzielen.

Last but not least sollte die salvatorische Klausel in keinem Vertrag fehlen. Denn damit vereinbaren Versicherungsnehmer und Versicherer, dass der Vertrag im Ganzen gültig bleiben soll, auch wenn einzelne Re-

Jahresnettoeträgen) für das Folgejahr. Hier müssen unbedingt die prozentualen Angaben verglichen werden, ab denen sich der Versicherer eine Sanierung des Fuhrparks vorbehält. Ein Bonus-Malusmodell kann hier zudem die Möglichkeit schaffen, die Kosten des Risikos nachhaltig zugunsten des Flottenbetreibers zu verändern.

Als dritter Aspekt ist die Gewinnbeteiligung zu nennen. Sie regelt die Beteiligung des Versicherungsnehmers am Nettoüberschuss des Versicherungsunternehmens. Das bedeu-

Beitragsanpassung nach Schadenquote muss genau geprüft werden.

Wichtige Klauseln im Überblick	
In den Rahmenverträgen sollten grundsätzlich folgende Sachverhalte bzw. bestimmte Klauseln geklärt sein:	
•	die Wertgrenze für versicherte Fahrzeuge
•	der Versicherungsschutz ab Gefahrtragung
•	die sogenannte Versehensklausel
•	Repräsentantenklausel
•	Klausel zum Verzicht auf den Einwand der groben Fahrlässigkeit
•	Klausel zum Schutz bei sogenannten Eigenschäden
•	GAP-Deckung
•	Mehrwertklausel
•	die Beitragsanpassung mit Fokus auf das Bonus-Malus-System
•	die Gewinnbeteiligung
•	die Klausel zur Regelung der Modalitäten für den Schadenrückkauf
•	sowie die salvatorische Klausel

gelungen ganz oder teilweise ungültig sind. Generell ist es zwar so, dass bereits per Gesetz der Restvertrag weiter gültig ist und für zum Teil unwirksame Allgemeine Geschäftsbedingungen die gesetzlichen Bestimmungen in Kraft treten. Eine salvatorische Klausel ist dennoch bedeutsam, weil sie die Klausel für die vom Gesetz abweichende Zuweisung der sogenannten Darlegungs- und Beweislast regelt. Diese trifft mit einer salvatorischen Klausel dann denjenigen, der entgegen dieser Erhaltensklausel den Vertrag als ganzen für unwirksam hält.

INKA PICHLER



Wir helfen Ihnen, die Früchte Ihrer Arbeit dauerhaft zu sichern, rund um den Globus.

International arbeitende Unternehmen brauchen Versicherungsprogramme, die lokale Besonderheiten mit den weitestgehenden Bedingungen des deutschen Marktes sinnvoll verbinden.

Die American International Group, Inc. (AIG) gibt internationalen Unternehmen Sicherheit - über alle Grenzen hinweg - sowohl für den Mittelstand als auch für Großunternehmen. Durch das weltweite Netzwerk der AIG sind wir in allen wichtigen Märkten für Sie da. Profitieren Sie von unserer globalen Marktpräsenz, unserem internationalen Know-how und unserer umfassenden Produkt- und Dienstleistungspalette. Wir geben Ihnen in über 130 Ländern und Jurisdiktionen die Sicherheit dazu.

Die AIG entwickelt für Sie klassische Versicherungskonzepte und maßgeschneiderte Programme für Europa, die USA und die Welt. Wir kümmern uns gerne um Ihre individuellen Wünsche. Nutzen Sie die Chancen des Globus.

AIG EUROPE, Direktion für Deutschland
 Oberlindau 76-78, D-60323 Frankfurt am Main
 Telefon: 0 69-9 71 13-0 - Telefax: 0 69-9 71 13-290
 www.aigeuropa.de

Registergericht: Frankfurt am Main HRB 31302, Hauptsitz der Gesellschaft: Paris, Rechtsform S.A. (Societe Anonyme/Aktiengesellschaft)
 Hauptbevollmächtigter Reinhard Franke,
 USt.-Nr. 04522310918, USt.-IDNr. DE 114107270

