

Die Hagelschäden im Juli 2009 haben eine „blutige“ Spur durch die Bilanzen der heimischen Kfz-Versicherungen gezogen. Speziell im Kaskobereich wirken sich die zunehmenden Naturereignisse negativ auf die Ergebnisse der Institute aus. Ansonsten wird eine Stabilisierung der Schadensfälle registriert.

**G**eneraldirektor *Mag. Robert Lasshofer* von der **Wiener Städtischen** erwartet für das Vorjahr ein Ergebnis analog zu 2008. Mit der Einschränkung allerdings, dass „die Hagelunwetter des letzten Sommers insbesondere im Juli Auswirkungen auf die Kaskoversicherung“ zeigten. Die Schadenshäufigkeit sei hingegen sowohl in der Haftpflicht als auch im Kasko-Bereich „relativ konstant zum Vorjahr“.

Was die Prämienentwicklung angeht, rechnet Lasshofer mit einem Anpassungsbedarf bei der Kaskoversicherung „aufgrund des Anstiegs und der Häufigkeit der Naturereignisse“, während im Haftpflichtbereich bestenfalls eine moderate Steigerung zu erwarten sei. Mit der Kfz-Branche strebt der Vizegeneral der Wiener Städtischen eine faire und partnerschaftliche Zusammenarbeit an. Mit Klima- und Umweltboni trägt das Institut der steigenden Bedeutung des Umweltaspekts beim Autokauf Rechnung.

### Stundensätze als Sorgenquelle

**Uniq**a-Vorstand *Mag. Andreas Kößl* unterstrich im Rahmen unserer Umfrage, dass sein Haus mit einem Plus von 6,7 Prozent bei der Kasko, 4,6 Prozent bei Insassenunfallschutz und 2,7 Prozent bei der Haftpflicht stärker als der Markt gewachsen sei. Das Prämienaufkommen konnte damit nicht Schritt halten und wird nur einen knappen Zuwachs ergeben. In der Haftpflicht registriert der Uniq-Vorstand einen leichten Rückgang der Schadensfälle, während sie hagelbedingt in der Kasko-Versicherung zunehmen. Beim Prämienniveau rechnet er eher mit einer Stagnation.

Das Verhältnis zur Reparaturbranche betrachtet Kößl als an sich gut. Sorgen bereiten ihm die ständig steigenden Stundensätze des Gewerbes. Gleichzeitig bekennt er sich zu effizienten Methoden wie „Spotrepair“. Die Uniq will demnach 2010 weiterhin auf Service und Qualität setzen. Kößl nennt zwei Produktinnovationen: erstens den „Lenkerschutz“, der den Personen-

## Löcher, die der Hagel schlug

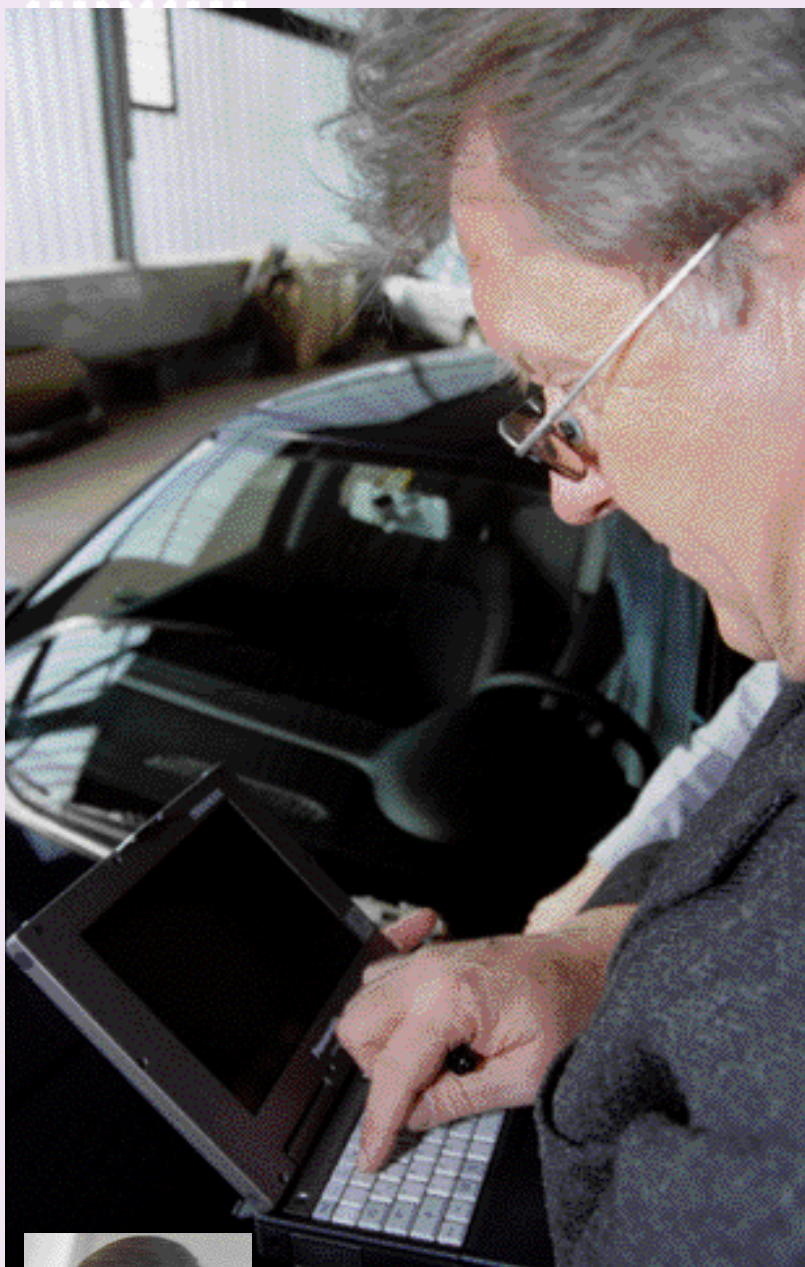


Foto: Petra Spölla

**Wiener Städtische:**  
**Mag. Robert Lasshofer**

schaden absichert, auch wenn der Lenker den Unfall selbst verursacht hat, und zweitens „Auto&Netz“, womit im Sinne des Klimaschutzes jene Kunden unterstützt werden, die Auto und öffentliche Verkehrsmittel kombiniert verwenden. Stolz ist das Institut ferner auf „Uniq SafeLine“ mit Sicherheitselementen wie Crash Sensor und Notfallknopf.

### Innovationen und Service

*Mag. Xaver Wölfl*, Leiter Kundengruppenmana-

gement in der **Allianz**, sieht 2009 gezeichnet durch intensiven Wettbewerb und einen starken Rückgang an Zulassungen im gewerblichen und im Lkw-Segment. Aufgrund eines innovativen Kfz-Produktes (Ökobonus, Selbstbehaltsvorteil bei Nutzen des Allianz-Werkstättenetzes, Vorteile bei der Neuwertentschädigung und Deckungen in der Kaskoversicherung) habe die Allianz umsatzmäßig die richtigen Zielkunden adressiert. Das Ergebnis der Versicherung ist von den Naturkatastrophen (Hagel) in der Kasko-Versicherung stark betroffen.

Bedingt durch einen milden Winter im Vorjahr und den steigenden Anteil von Autos mit elektronischen Sicherheitseinrichtungen ist auch für Wölfl eine Stabilisierung der Schadenshäufigkeit zu beobachten. Ausnahmen bilden die Schäden durch Naturkatastrophen und die Diebstahlentwicklung in bestimmten Regionen. Da die Prämiensteigerungen eng an die Entwicklung des Verbraucherpreisindex und der Schadenskosten gekoppelt sind und beide Indikatoren sich auf einem langjährigen Tiefstand befinden, wird keine Aufwärtsbewegung erwartet.

### Partner der Autohäuser

Wölfl bezeichnet das durchaus umstrittene „Allianz Partner Service“ als zuverlässiges, qualitativ geprüfetes Netzwerk von Reparaturbetrieben. Im Gegensatz zu diesem Projekt, das manche Branchenvertreter an die massive Schadenssteuerung am deutschen Markt denken lässt, löst die neue Autohaus-Versicherungsschiene der Allianz keine Kontroversen aus. Im Gegenteil, berichtet der zuständige Vertriebsleiter *Mag. Raimund Hütter*: „Wir haben fast 300 Händlerpartner gewonnen und damit unser großes quantitatives



**Uniqa:**  
**Mag. Andreas Kößl**



**Allianz:**  
**Mag. Xaver Wölfl**



**Generali:**  
**Walter Kupec**

Ziel erreicht.“ Hütter, der auf 12 Jahre Führungserfahrung in Autohäusern zurückblickt, unterstreicht die Chancen auf Zusatzerträge und Kundenbindung, die sich Kfz-Betrieben beim Versicherungsvertrieb bieten. Mit einem überarbeiteten Kalkulationstool Sorge man für einfachste Angebotserstellung, sodass der Kunde im Schauraum im Handumdrehen über die Versicherungskonditionen informiert werden kann.

### Besserer Schutz im Ausland

**Generali**-Vorstand *Walter Kupec* sagte AUTO & Wirtschaft: „Gemessen an dem zu Jahresbeginn 2009 befürchteten Geschäftseinbruch im Kfz-Handel hat sich unser Kfz-Geschäft erfolgreich behaupten können. Das Plus in der Neuwagenzulassung ist auch der Versicherungswirtschaft entgegengeworfen. Spürbar war jedoch der Trendwandel zu kleineren, kostengünstigeren und leistungsschwächeren Fahrzeugen, der sich entsprechend den wichtigsten Tarifparametern ‚Leistungsstärke‘ für die Kfz-Haftpflicht und ‚Listenpreis‘ in der Kasko auf die Prämien ausgewirkt hat.“ Laut Kupec verzeichnet die Generali in beiden Sparten einen deutlichen Rückgang der Schadenshäufigkeit. Das Verhältnis zum Reparaturgewerbe bezeichnet er als „in der weitaus überwiegenden Zahl der Fälle problemlos“.

Der Generali-Vorstand rechnet damit, dass der Wunsch der Kunden nach Sicherheit weiter steigt. Daher setzt er auf ergänzende Schutzangebote: in der Haftpflicht auf höhere Versicherungssummen und auf das international Sicherheit gewährende Zusatzangebot ‚Europaschutz‘. Kupec verspricht sich viel von dem Angebot, weil er eine deutliche Steigerung der Autoauslandsurlaube erwartet. ● (LHO/HAY)

VB LEASING – Sie profitieren in allen Bereichen.



## ARB-Service von VB LEASING.

Der Leasingpartner für den Fahrzeughandel.

Fahrzeughändler haben spezielle Finanzierungsbedürfnisse. Deshalb bietet der ARB-Bereich (Auto Retail Business) von VB LEASING neben allen klassischen CAR-Leasingprodukten vor allem auf den Fahrzeughandel zugeschnittene Finanzierungsleistungen für Gebrauchswagen (Lease-Kauf), Lagerfinanzierungen und individuelle Marketingaktionen mit Partnerhändlern. Ein kompetenter Ansprechpartner vor Ort, rasche und unbürokratische Vertragsgestaltung, 24 h Online-Plattform und professioneller Support sind ein Teil unseres Markterfolges.

Mehr über eine erfolgreiche Partnerschaft mit VB LEASING präsentieren wir gerne in einem persönlichen Gespräch.  
T: 050 4004-7289, E-Mail: [ge-handlung@vbleasing.at](mailto:ge-handlung@vbleasing.at)

**VB LEASING**  
VERTRAUEN VERBINDET.

VB Leasing Finanzierungsgesellschaft n. d. H.  
Waugasse 21, 1090 Wien  
T: 050 4004 - 7266, F: 050 4004 - 8 7289  
Ausganz Österreich zum Online