

VERSICHERUNGEN

Horrender Unsinn

Reparaturkosten-Versicherungen für Kraftfahrzeuge blieben erfolglos. Zweifelhafte Angebote verderben den Versicherern das Geschäft.

Albert Spreng, Honda-Händler in Frankfurt, zerbricht sich über den Konkurrenten „pausenlos den Kopf“. Kollege Georg Zöllner ist schon weiter: „Was der macht, ist eine Art Kundenfang.“

Der Fänger hat einiges zu bieten. 15 Prozent Rabatt gibt die Automobil-Handels-Treuhand GmbH an Frankfurts Mainzer Landstraße auf fabrikneue Honda-Autos. Und damit das Geschäft so richtig auf Touren kommt, bekommen Treuhand-Kunden auch noch eine üppige Garantieerklärung — wahlweise bis zu fünf Jahren oder 100 000 Kilometer.

Bei diesem Angebot könne es nicht mit rechten Dingen zugehen, meint Konkurrent Spreng: „Ich weiß nicht, wie der das bringt.“

Er wird es nicht mehr lange bringen. Die European Honda kündigte dem Händler den erst im November 1976 geschlossenen Liefervertrag zum Jahresende auf. Die Gründe allerdings mag Honda-Verkaufsleiter Wolfgang Murrmann („Es gab Spannungen“) nicht erläutern.

Auch Autoverkäufer Wolfgang Nie-meier von der Automobil-Handels-Treuhand wird wortkarg, wenn es um sein Garantie-Angebot geht: „Das ist unser Betriebsgeheimnis.“

An seinem Geheimnis ist nicht viel Geheimnisvolles. Die Treuhand GmbH hat sich für ihr Garantieverprechen den Rückhalt einiger Versicherungsunternehmen gekauft, die im Bedarfsfall einspringen.

Diesen Beistand allerdings kann sich der Kunde auch selber besorgen. Etliche Autohändler verkaufen inzwischen sogenannte Kfz-Reparaturkosten-Versicherungen.

Gegen eine Prämie von beispielsweise 320 Mark bei einem Neuwagen im Wert von 15 000 Mark bezahlt die Versicherung nach Ablauf der einjährigen Werksgarantie weitere 24 Monate lang fällige Reparaturrechnungen — allerdings nur für bestimmte Teile des Wagens. Die Standard-Versicherung ist auf Motor, Getriebe und Differential zugeschnitten; Lenkung, Bremssystem oder Lichtmaschine können nur gegen Aufpreis versichert werden.

Doch trotz mancher Werbemillion kam das Geschäft mit der Angst vor hohen Werkstattrechnungen nicht recht in Gang. „Wir haben Ärger damit“, gibt etwa Eckart von Uckermann

vom Gesamtverband der Versicherungswirtschaft zu. Auch die Albingia, die wie ihr Konkurrent Gerling aus dieser Prämienquelle schöpfen wollte, wird ihrer neuen Sparte nicht froh: „Das erwartete Geschäft ist nicht eingetreten“, meint der Albingia-Kfz-Experte Hans-Werner Richter.

Selbst beim Marktführer, der Garanta AG, verblühte die Hoffnung. Vorstandsmitglied Jochen Fütterer klagt, insbesondere die Neuwagenversicherungs-Policen seien kaum an den Autofahrer zu bringen. Nach seiner Schätzung ließen sich bislang allenfalls 40 000 der rund 20 Millionen westdeutschen Autohalter anwerben — obgleich die Versicherungskonzerne alle Adres-



Honda-Händler Murrmann
„Das ist unser Betriebsgeheimnis“

sen gespeichert haben und mit guten Provisionen locken.

Die Garanta zum Beispiel, an der neben Versicherungsgesellschaften auch der Verband des Kraftfahrzeughandels beteiligt ist, zahlt den Autohändlern für jeden Abschluß zehn bis fünfzehn Prozent der Jahresprämie.

„Wir haben ein negatives Image“, weiß Albingia-Richter. Karl-Hermann Eschmann, Geschäftsführer des Automobilclubs von Deutschland (AvD), sieht es pragmatischer: „Der Autofahrer bezahlt für eine Leistung, die er nicht bekommt.“ Vor allem wegen der „schwammigen Versicherungsbedingungen“ lehnt der AvD-Jurist Reparaturkosten-Versicherung ab.

Branchenexperten meinen, daß artfremde Firmen ihnen das Geschäft ruiniert haben. Die Hersteller von Ölzus-

sätzen, die angeblich die Lebensdauer verlängern, bieten Autofahrern einen Reparaturkosten-Schutz an — unter der Bedingung, daß sie die Ölzusätze kaufen und in ihren Motor kippen. „Horrenden Unsinn“ nennt AvD-Eschmann diese Offerten der Additiv-Firmen. „Da haben wir fürchterlichen Ärger mit.“

In den Geschäftsbedingungen der Additan-Kfz-Garantie AG, Bodenfelde, zum Beispiel heißt es: „Die Additan bestimmt“, welche Öle und „gegebenfalls welche Öladditive“ verwendet werden dürfen.

Allenfalls 20 Prozent des Kaufpreises, höchstens 1500 Mark, überweist die Additan zum Beispiel an den Gebrauchtwagenkäufer, dessen Motor nach 43 000 Kilometern Totalschaden hat. Für diese schwache Leistung sind 300 Mark Jahresprämie fällig.

„Fährt einer gegen den Bordstein und vermurkst sich die Lenkung“, muß er ohnehin nach Eschmanns Erfahrung den Schaden selbst regeln: „Das ist versicherungstechnisch ein Unfall, und da zahlen die meisten nichts.“

Meist nur im Kleingedruckten finden sich auch andere Vorbehalte. Freihändig heißt es da etwa bei der Frankfurter Automobil-Treuhand: „Die durch zunehmende Fahrleistung des Kraftfahrzeuges bedingte reale Wertminderung wird im evtl. Schadensfall mit einer Eigner-Selbstbeteiligung ab dem dritten Jahr berücksichtigt.“

„Es wird Zeit, daß sich die Versicherungsaufsicht damit befaßt“, findet AvD-Eschmann. Auch Fütterer von der Garanta drängt das Berliner Aufsichtsamt, das „die Additiv-Firmen leider in einer ersten Beurteilung nicht als Versicherungen bezeichnet und damit nicht seiner Aufsicht unterstellt hat“ (Fütterer).

Horst Macht, Sprecher des Aufsichtsamts, beteuert dagegen, daß seine Behörde „einen Teil der Verträge“ überprüft habe. Vorsichtiger referiert der Beamte das Amts Urteil: „Die Versicherungsbedingungen sind nicht der Weisheit letzter Schluß.“

BUNDESWEHR

Begelschterter Flieger

Darf ein Starfighter-Pilot der Bundeswehr nebenher ein Fitness-Center betreiben und sich als Bauträger betätigen?

Alle drei, vier Wochen hat Major Josef Kathan, 39, Strahlflugzeugführer beim Jagdbomber-Geschwader 34 in Memmingen, „Höchstbereitschaft direkt an der Maschine“, einem Starfighter. Binnen weniger Augenblicke muß er dann Helm auf- und Fliegerkombi anhaben, um, „wie bei den Raketenleuten auch“, voll einsatz-