



Vorsicht. Greifen Sie nicht gleich zu, wenn der Autohändler zum Fahrzeugkauf eine Kfz-Versicherung anbietet. Oft sind die Policen teuer. Es gibt aber Ausnahmen: Fahrer in teuren Schadenfreiheitsklassen können mit einigen Policen sparen, ebenso profitieren Käufer sehr teurer Autos, weil sie es sonst schwer haben, Kaskoschutz zu bekommen.

Preisvergleich. Ein wirklich günstiges Angebot nach Ihren Vorgaben finden Sie mit unserem individuellen Preisvergleich für 7,50 Euro (www.test.de/kfz-analyse).

Kündigung. Beim Kauf eines Autos dürfen Sie die Versicherung für das alte sofort fristlos kündigen und erhalten den Restbeitrag zurück. Als Termin gilt das Abmeldedatum.

Alles aus einer Hand

Autoversicherung. Beim Autokauf gibt es die Versicherung direkt vom Hersteller dazu. Unsere Stichprobe zeigt: Solche Policen sind oft teuer.

Ein bisschen ist es wie früher bei Tante Emma. „Darfs ein wenig mehr sein?“, hieß es damals an der Wursttheke. „Darfs auch eine Versicherung sein?“, fragt heute der Autohändler.

„Alles aus einer Hand“, heißt es beispielsweise bei Volkswagen. Der Kunde muss sich um nichts mehr kümmern. Ob Wartung, Reparatur oder Unfallschaden: Stets ist der Vertragshändler für ihn da. Das ist praktisch, aber lohnt sich das auch?

Police mehr als 600 Euro teurer

Wir haben sieben Herstellerbanken gefragt, was die Haftpflicht- und Vollkaskoversicherung einen 35-jährigen Angestellten kostet.

Ergebnis: Sie ist oft teuer. Wer sich stattdessen auf dem freien Markt eine günstige Police sucht, kann hunderte Euro sparen. Unser Modellkunde fährt 679 Euro im Jahr billiger, wenn er seinen neuen 1-er BMW nicht übers Autohaus versichert, sondern direkt bei einem günstigen Versicherer.

Die Tabelle auf Seite 79 vergleicht die Herstellerpolicen mit dem Classicstarif des Onlineversicherers Huk24. Dieser Tarif bietet in allen wichtigen Punkten gute Leistungen, teils bessere als die Policen vom Hersteller, und er ist im Regelfall preiswert.

Wer will, kann auf dem freien Markt sogar noch günstigere Angebote finden. Dafür ist aber ein Preisvergleich nötig, in den persön-

liche Merkmale wie Alter, Beruf, Jahreskilometer, Garage und anderes einfließen. Die Tabelle zeigt: Nur Peugeot ist etwas günstiger als der Vergleichstarif, bei höherer Selbstbeteiligung. Fünf Hersteller im Test sind teurer. Toyota macht keine Angaben: Die Versicherungsbeiträge seien je nach Händler zu unterschiedlich.

Das Ergebnis hat uns erstaunt. Denn bei der großen Marktbedeutung der Autofirmen sollten günstige Preise drin sein. Die Hersteller erledigen das Versicherungsgeschäft meist nicht selbst, sondern kooperieren mit gewerblichen Versicherern. Denen vermitteln sie tausende Kunden. Allein die Allianz hat 1,3 Millionen Autos über Autohäuser versichert. VW geht anders vor: Die Wolfsburger betreiben gemeinsam mit der Allianz eine eigene Versicherung.

Doch so oder so: Am Ende hat das „Alles aus einer Hand“ für den Kunden seinen Preis – das sagen die Verkäufer nicht.

Police nur bei Kredit oder Leasing

Eine Versicherung bekommen oft nur Kunden angeboten, die ihr Auto über einen Kredit der Herstellerbank oder über Leasing finanzieren. Ein Neuwagen muss es nicht unbedingt sein – versichert werden auch gebrauchte Fahrzeuge.

Ein Tipp kann die Police von Peugeot für Fahrer in teuren Schadenfreiheitsklassen

Finanztest So viel kosten Herstellerpolicen im Vergleich zu einem günstigen Tarif am Markt

Anbieter (Versicherer) Adressen S. 96	Neuwagen Modell- bezeichnung	Name des Versiche- rungstarifs	Ausgewählte Besonderheiten Neuwert- entschä- digung in Kasko (Maximaler Zeitraum in Monaten)	Ausgewählte Besonderheiten											Jahres- beitrag für die Police vom Auto- hersteller (Euro) ¹⁾	Zum Ver- gleich: Jahres- beitrag Huk24 (Classic) ²⁾
				Rabattschutz (Haftpflicht/Vollkasko)	Zusammenstoß mit Tieren aller Art (Teilkasko)	Alle Tierbisschäden (Teilkasko)	Ungekürzte Leistung trotz grober Fahrlässigkeit (Kasko)	Zuschlagsfreie Mitversiche- rung von Sonderausstattung (Kasko bis zum Wert von ... Euro)	Mallorca-Police (Haftpflicht)	Max. Deckungssumme in Haftpflicht pauschal/je geschä- digte Person (Millionen Euro)	Autoschutzbrief (Haftpflicht)	Auslandsschadenschutz	Werkstattbindung (Kasko)	Nur mit Kredit oder Leasing		
BMW (Ergo)	116 i 3-Türer, 100 kW	Basis	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/> ³⁾	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	1 500	<input type="checkbox"/>	100/10	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	966 ⁹⁾	720 ⁹⁾
		Premium	6	<input checked="" type="checkbox"/> ¹³⁾	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	5 000	<input checked="" type="checkbox"/>	100/15	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	1 464	842
		Premium zzgl. KaskoPlus	24 (KP)	<input checked="" type="checkbox"/> ¹³⁾	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	20 000	<input checked="" type="checkbox"/>	100/15	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	1 556	877
Ford (Garanta)	Fiesta 1.0 Trend 3-Türer, 59 kW	Ford Auto- versicherung	12 (KP)	<input checked="" type="checkbox"/> ¹³⁾	<input checked="" type="checkbox"/> ³⁾	<input checked="" type="checkbox"/> ⁴⁾	<input checked="" type="checkbox"/>	3 000	<input checked="" type="checkbox"/>	100/12	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	987 898 ⁷⁾	666
Ford (Nürnberg)		Ford Autovers. Komfort	12 (KP) 24 ⁶⁾	<input checked="" type="checkbox"/> ¹³⁾	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/> ⁴⁾ ⁶⁾	<input checked="" type="checkbox"/>	5 000	<input checked="" type="checkbox"/>	100/15	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	1 239	681
Opel/GMAC (Allianz)	Mokka 1.6 Selection, 5-Türer, 85 kW	Smart Cover Basis	6 (D) 12 (T)	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/> ³⁾	<input checked="" type="checkbox"/> ⁴⁾	<input checked="" type="checkbox"/>	5 000	<input checked="" type="checkbox"/>	100/12	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	1 136 ⁹⁾	798
		Smart Cover	6 (D) 24 (T)	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/> ⁴⁾	<input checked="" type="checkbox"/>	5 000	<input checked="" type="checkbox"/>	100/12	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	1 285 ¹⁰⁾	846
Mercedes (HDI)	A 180 Style 5-Türer, 90 kW	MB Auto- versicherung	6 (D) 18 (T)	<input checked="" type="checkbox"/> ¹³⁾	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	Unbe- grenzt	<input checked="" type="checkbox"/>	100/15	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	1 150	782
Peugeot (Allianz)	208 1.2 Active 3-Türer, 60 kW	Spartarif Flat	6 (KP)	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/> ³⁾	<input checked="" type="checkbox"/> ⁴⁾	<input checked="" type="checkbox"/>	5 000	<input checked="" type="checkbox"/>	100/12	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	696 ¹¹⁾	739 ¹¹⁾
Volkswagen (Volkswagen Auto- versicherung)	Polo 1.2 Trendline 3-Türer, 44 kW	VW Autovers. Prämie Light	6	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> ⁵⁾	<input type="checkbox"/> ¹⁴⁾	<input checked="" type="checkbox"/>	20 000	<input type="checkbox"/>	100/12	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	727 ¹²⁾	658
		VW Autovers.	6	<input checked="" type="checkbox"/> ¹³⁾	<input type="checkbox"/> ⁵⁾	<input type="checkbox"/> ¹⁴⁾	<input checked="" type="checkbox"/>	20 000	<input type="checkbox"/>	100/12	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	804	658
		VW Autovers. KaskoMobil	6	<input checked="" type="checkbox"/> ¹³⁾	<input type="checkbox"/> ⁵⁾	<input type="checkbox"/> ¹⁴⁾	<input checked="" type="checkbox"/>	20 000	<input checked="" type="checkbox"/>	100/12	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	865	673

= Ja. = Nein. = Eingeschränkt.
 = Optional gegen Mehrbeitrag.
 D = Diebstahl.
 KP = Kaufpreisanschädigung.
 T = Totalschaden.
 Alle Beiträge kaufmännisch gerundet.
 1) Jahresbeitrag für Haftpflicht (mit maximaler Deckung) plus Vollkasko (Selbstbeteiligung 300 Euro, in der Teilkasko 150 Euro)
 2) Internettarif mit: 18 Monaten Neuwertersatzung (KaskoPlus 24 Monate), Mallorca-Police, allen Tierbisschäden, Kollision mit allen Tieren, ungekürzter Leistung trotz grober Fahrlässigkeit, Deckung in Haftpflicht 100 Millionen Euro pauschal und 15 Millionen Euro pro geschädigter Person, Sonderausstattung ohne Limit, inkl. Schutzbrief.
 3) Nur Haarwild und ausgewählte Tiere (z. B. Pferde, Rinder, Schafe).
 4) Nur Marderbisschäden.
 5) Nur Haarwild, gegen Mehrbeitrag auch Deckung bei Kollision mit Tieren aller Art erhältlich.
 6) Über KaskoPlus gegen Mehrbeitrag.
 7) Reduzierter Jahresbeitrag bei Werkstattbindung.
 8) Ohne Rabattschutz.
 9) Zahlbar in Monatsraten zu 95 Euro.
 10) Zahlbar in Monatsraten zu 107 Euro.
 11) 500 Euro Selbstbeteiligung in Vollkasko, 150 Euro in Teilkasko.
 12) Zahlbar in Monatsraten zu 61 Euro.
 13) Modellfall inklusive Rabattschutz. Der Tarif kann auch ohne Rabattschutz gewählt werden.
 14) Nur Marderbisschäden, gegen Mehrbeitrag auch alle Tierbisschäden.
Stand: 2. Januar 2014

So haben wir getestet

Im Test

Sechs Banken der Autohersteller, bei denen die Jahresbeiträge für die Versicherung eines Neuwagens in Haftpflicht und Vollkasko abgefragt wurden.

Unser Modellfall

Der Kunde finanziert das Auto über 36 Monate und schließt eine Police beim Händler ab. Er hat Schadenfreiheitsklasse 5, ist 35 Jahre alt, verheiratet, Angestellter, wohnt in Frankfurt am Main. Er hat keine weiteren Verträge beim Versicherer. Er fährt privat bis 12 000 Kilometer im Jahr und hat weder Haus noch Garage. Das Auto wird auch von seiner ein Jahr jüngeren Ehefrau genutzt. Es gab im letzten Jahr keine Schäden. Der

Selbstbehalt beträgt in Vollkasko 300 Euro, in Teilkasko 150 Euro.

Neuwert. Die maximale Zeit nach der Erstzulassung, in welcher der Neuwert (teils Kaufpreis) ersetzt wird.

Rabattschutz. Er verhindert, dass der Kunde nach einem Schaden einen höheren Beitragssatz zahlen muss.

Zusammenstoß mit Tieren. Nicht nur Unfälle mit Haarwild, sondern Unfälle mit allen Tierarten sind versichert.

Tierbiss. Direkte Schäden sind gedeckt.

Fahrlässigkeit. Die Kasko zahlt auch bei grober Fahrlässigkeit voll, nicht aber bei Diebstahl, Alkohol, Drogen (weitere Ausnahmen möglich).

Sonderausstattung. Bis zu dem angegebenen Betrag sind nachträglich einge-

baute Teile über die Kasko mitversichert.

Mallorca-Police. Haftpflicht-Schäden mit Mietwagen im Ausland mitversichert, oft nach Zeit oder Betrag begrenzt.

Maximale Deckung. Die höchstmögliche Deckungssumme ist Grundlage für den von uns genannten Jahresbeitrag.

Schuttbrief. Enthalten sind meist Pannenhilfe, Abschleppen, Kosten für die Rückreise, Hotelkosten bei Reparaturen.

Auslandsschaden. Bei unverschuldeten Unfällen reguliert der eigene Versicherer den Schaden nach deutschem Recht.

Werkstattbindung. Der Kunde darf innerhalb Deutschlands nur in Werkstätten fahren, die der Versicherer nennt.

Nur mit Kredit. Versichert werden nur Autos von Kredit- und Leasingkunden.



(SF) sein. Sie verzichtet auf die Einteilung in Klassen. Das bringt unserem Modellkunden in Klasse 5 zwar nur wenig. Aber Fahrer in teuren Klassen können viel sparen. Allerdings nimmt Peugeot keine Fahrer unter 19 Jahren. Ab 19 Jahren sind Zuschläge fällig, ab 23 Jahren entfallen sie.

Auch Käufer besonders teurer Autos können von einer Herstellerpolice profitieren. Sie bekommen auf diesem Weg eher Kaskoschutz. Dagegen lehnen viele Anbieter auf dem freien Markt es ab, Pkw mit einem Wert von mehr als 60.000 Euro zu versichern. Oder sie nehmen kräftige Aufpreise. Auch für Pkw in hohen Typklassen ist Kaskoschutz nicht leicht zu haben.

Leistungen wie am Markt üblich

Einige Hersteller geben Rabatt auf die Police, wenn der Pkw Sicherheitsausstattungen hat. Mercedes gewährt dem Modellkunden 15 Prozent Nachlass, wenn sein A 180 das „Fahrassistenz-Paket-Plus“ hat.

Bei den Leistungen unterscheiden sich die Herstellerpolice kaum vom freien Markt. Teils ist ihr Schutz sogar identisch. Die über BMW vermittelten Police gibt es

auch direkt von Ergo. Viele Händler bieten aber zusätzliche Komfortleistungen, beispielsweise Mietwagen während der Reparatur oder gratis Reinigung. BMW zahlt 100 Euro „Zuschuss für Schönheitsreparaturen“.

Eine weitere Besonderheit gibt es bei Opel, Peugeot und dem VW-Tarif „Prämie Light“: Der einmal vereinbarte Beitrag bleibt für Kredit- oder Leasingkunden über die ganze Laufzeit der Finanzierung gleich. Selbst wenn sie einen Unfall bauen, wird ihr Vertrag nicht teurer.

Damit funktionieren diese Police wie Tarife mit Rabattschutz. Da wird ein Kunde, der einen Unfall baut, nicht schlechter eingestuft. Dagegen werden Police vom freien Markt ohne Rabattschutz nach einem Unfall meist in eine schlechtere Schadenfreiheitsklasse eingestuft.

Einstufung beim neuen Versicherer

Doch was ist mit dem Schadenfreiheitsrabatt, wenn diese Kunden später den Versicherer wechseln? Peugeot erklärt auf Anfrage von Finanztest, dass dem neuen Versicherer die schadenfreien Jahre und die Schäden gemeldet werden. Der neue Anbieter kann den Kunden, der bisher in Klasse 5 war, also in die Klasse 8 einstufen, wenn er in der Zwischenzeit ohne Schaden geblieben ist.

Dass hinter dem Herstellerangebot ein gewöhnlicher Versicherer steht, merken Kunden oft kaum. Dessen Name taucht im Vertrag bloß am Rande auf. Im Schadenfall ist das Autohaus ihr Ansprechpartner. Das hat große Vorteile für die Händler. Sie können die Kundenbindung pflegen, behalten Zugriff auf den Käufer und können sich früh um das „Remarketing“ kümmern, sprich: den Verkauf des nächsten Autos anbahnen.

Mit gutem Grund legen einige Hersteller im Vertrag fest, dass Kunden ihr Auto nach

einem Kaskoschaden zur Reparatur in die Vertragswerkstatt bringen müssen.

Damit nehmen die Hersteller die gesamte Wertschöpfungskette rund ums Fahren ins Visier (siehe Grafik). Schließlich sank im Jahr 2013 der Pkw-Absatz um 4,2 Prozent auf 2,95 Millionen. Da liegt es nahe, das Geschäftsfeld zu erweitern.

Den Anfang machten die Autokredite. Die vergeben die Herstellerbanken inzwischen an 28 Prozent der Käufer, so das Marktforschungsinstitut „Heute und Morgen“. Bei Versicherungen sind es erst 8 Prozent. Künftig sollen es aber viel mehr werden. Volkswagen legte 2013 bei Versicherungen 13 Prozent zu. Schon jeder vierte VW fährt mit einer Volkswagen-Police aus den Verkaufsräumen.

Eine Monatsrate für alles

Der Trend geht zu Komplettpaketen. Einige Hersteller werben massiv für Angebote, bei denen sie die Kosten für Kauf, Wartung, Reparatur, Versicherung, Kredit oder auch Leasing zu einer einzigen Monatsrate verschmelzen. Das läuft unter Bezeichnungen wie „Flatrate“, „Rundum-sorglos-Paket“ oder „Full-Service-Angebot“. Peugeot versichert sogar die Gesundheit des Kunden: Bei längerer Krankheit entfällt die Rate.

Für Autokäufer sind solche Pakete schwer zu durchschauen. Wie viel kostet die Versicherung, wie viel der Kredit, wie viel das Leasing oder die Wartung? Außerdem täuscht die Monatsrate: Meist kommen noch eine Anzahlung und eine Schlussrate hinzu. Kunden müssen also zusätzlich Geld zur Seite legen, um den Kauf des nächsten Autos zu stemmen.

Wer den Überblick behalten und Preise vergleichen will, sollte besser klar trennen: hier der Kredit, da die Versicherung und dann noch das Ansparen. ■

Viele Verdienstquellen für Autohersteller

Nach dem Verkauf eines Autos geht es weiter. Mit Finanzdienstleistungen erweitern Hersteller ihr Geschäftsfeld.



