



MEDIENINFORMATION

GARANTA: Warum sich die Versicherungsvermittlung im Autohaus auf alle Fälle lohnt!

Eine Market-Studie im Auftrag der GARANTA zeigt, dass sich neun von zehn Kunden eine Beratung über Kfz-Versicherungen im Autohaus wünschen. Die Vermittlung von Versicherungen bringt auch dem Kfz-Betrieb zahlreiche Vorteile und erschließt wichtige Einnahmequellen. GARANTA Geschäftsführer Hans Günther Löckinger: „Das sind zum einen die Provisionen, die für zusätzliche Deckungsbeiträge sorgen - das Versicherungsgeschäft kann Ergebnisbeiträge zwischen 8 und 14 Prozent der erwirtschafteten Gewinne leisten. Dazu kommt der Erstkontakt im Schadenfall. Rund 1,25 Millionen Kfz-Schadenfälle pro Jahr unterstreichen die Bedeutung der Versicherung für spätere Reparaturleistungen.“

Betrieben, die ihren Kunden die richtigen Kfz-Versicherungen anbieten wollen, stehen bei der GARANTA grundsätzlich zwei Möglichkeiten zur Verfügung. Entweder sie vermitteln selber in Form eines „Versicherungsagenten“ (hierfür bedarf es einer Eintragung im GISA) oder mit Unterstützung durch das GARANTA Sales Team. Dabei spricht der Verkäufer den Kunden im Zuge des Autokaufs auch auf eine Kfz-Versicherungslösung der GARANTA an und kontaktiert das Sales Team per Telefon. Dann übergibt er den Telefonhörer an seinen Kunden. Seine Arbeit ist somit erledigt, denn alles Weitere erledigt das GARANTA Sales Team für ihn. Mit jeder abgeschlossenen GARANTA Kfz-Versicherung erhält das Autohaus eine Tippgeberprovision. „Unsere Gebietsleiter stehen interessierten Autohäusern mit Rat und Tat zu Seite und sind bei der Frage behilflich, welche Form für den jeweiligen Betrieb die sinnvollste ist“, so Löckinger.

Die Vorteile der Versicherungsvermittlung im Autohaus auf einen Blick:

- zusätzliche Ertragsquellen
- erhöht die Kundenbindung
- automatische permanente Aktualisierung der Kundendaten: Informationen zu Ab- und Ummeldungen, zu Adressänderungen aber auch im Schadenfall

PRESSE-KONTAKT

Mag. Manfred Sadjak
actis communications
Agentur für Wirtschaftskommunikation
Franz-Wilfan-Gasse 5, 9020 Klagenfurt a. WS.
Mobil: +43 (0) 664/51 60 172
E-Mail: office@actis.at
<http://www.actis.at>

ÖFFENTLICHKEITSARBEIT

Karin Hellenbroich, MBA
NÜRNBERGER Versicherung AG Österreich
GARANTA Versicherungs-AG Österreich
Moserstraße 33, 5020 Salzburg
Tel.: 05 044 87-155
Fax: 05 044 87-9155
E-Mail: karin.hellenbroich@nuernberger.at
<http://www.nuernberger.at>



- der Verkauf von Kfz-Versicherungen hat wegen der Nähe zum Kernprodukt eine hohe Akzeptanz beim Kunden und unterstreicht zusätzlich die Kompetenz des Autohauses in allen Mobilitätsfragen
- die Kombination von Versicherungsverträgen mit Leasing- oder Finanzierungsverträgen ermöglicht maßgeschneiderte Angebote und lange Vertragsdauer
- höhere Kundentreue verbessert die Werkstattauslastung

Die für das jeweilige Bundesland zuständigen GARANTA Gebietsleiter findet man im Internet unter www.garanta.at/ansprechpartner.html. Für Rückfragen stehen auch das GARANTA Sales Team unter der Servicehotline 05 0448-9400 oder der zuständige GARANTA Gebietsleiter gerne zur Verfügung.

Salzburg, 24. Mai 2017



Im Bild:

Hans Günther Löckinger, Geschäftsführer GÖVD GARANTA Österreich
Versicherungsdienst Ges.m.b.H.

Foto:

Hannelore Kirchner, Abdruck honorarfrei

PRESSE-KONTAKT

Mag. Manfred Sadjak
actis communications
Agentur für Wirtschaftskommunikation
Franz-Wilfan-Gasse 5, 9020 Klagenfurt a. WS.
Mobil: +43 (0) 664/51 60 172
E-Mail: office@actis.at
<http://www.actis.at>

ÖFFENTLICHKEITSARBEIT

Karin Hellenbroich, MBA
NÜRNBERGER Versicherung AG Österreich
GARANTA Versicherungs-AG Österreich
Moserstraße 33, 5020 Salzburg
Tel.: 05 044 87-155
Fax: 05 044 87-9155
E-Mail: karin.hellenbroich@nuernberger.at
<http://www.nuernberger.at>