



Dipl.-Ing. Dr. Michael Schlögl (l.) und Dr. Franz F. Gugenberger erläutern ihre Servicestrategie

Alltägliche Vorteile

Die Verkaufsberater in Autohäusern sind um ihren harten Berufsalltag nicht zu beneiden. Umso wichtiger ist ein Versicherungspartner, der ihnen eine Konzentration auf das Kerngeschäft ermöglicht.

Wer es am besten schafft, dem Verkaufspersonal die Arbeit zu erleichtern, der wird erfolgreich sein“, wissen Dipl.-Ing. Dr. Michael Schlögl und Dr. Franz F. Gugenberger. Die beiden Geschäftsführer von carplus, der branchenorientierten Tochter der

Wiener Städtischen, legen daher größten Wert auf eine intensive Betreuung durch kompetente Außendienstmitarbeiter. Hinzu kommt das Engagement in Sachen Weiterbildung: So übernimmt carplus 50 Prozent der Kosten, die für die Ausbildung zum „BÖV-geprüften Versicherungsfachmann“ beziehungsweise zur „Versicherungsfachfrau“ anfallen. Außerdem sorgt die Zusammenarbeit mit der Wiener Städtischen für ein reibungsloses Anmeldeservice in ganz Österreich.

Alleinstellungsmerkmal für Autohäuser

Naturngemäß profitieren Mitarbeiter und Inhaber von Kfz-Betrieben auch von den Produktvorteilen, die es häufig nur im vermittelnden Autohaus gibt. Dazu gehören die Reduktion des Kasko-Selbstbehalts, die Übernahme der Leihwagenkosten sowie die Abschlepp- und Rückholkosten bis zu 1.500 Euro, die GAP- und Neuwertdeckung sowie die Möglichkeit einer Totalschadenreparatur. Abgerundet wird das Vorteilspaket von carplus durch die „Kaufpreiserstattungsdeckung“, bei der die Abrechnung nach Totalschaden oder Diebstahl auf dem vollen Ersatz des Kaufpreises statt des Zeitwertes basiert.

Schlögl und Gugenberger unterstreichen, dass sie ihrer partnerschaftlichen Servicestrategie auch in Zukunft treu bleiben werden. Kein Wunder: Schließlich werden sie vom Markt dafür mit zweistelligen Prämienzuwächsen belohnt. • (HAY)