

„Wenn die Versicherungsvertriebsrichtlinie kommt, ist carplus schon da“

Carplus ist seit vielen Jahren kompetenter Kooperationspartner des österreichischen Autohandels und stets am Pulschlag des Geschehens. Das stellt der langjährige Geschäftsführer Dr. Franz F. Gugenberger mit seinem Team nun auch vor dem Inkrafttreten der Versicherungsvertriebsrichtlinie, der sogenannten IDD (Insurance Distribution Directive), unter Beweis.

Die von der EU beschlossene Versicherungsvertriebsrichtlinie ist zwar im österreichischen Autohandel noch kaum bekannt, soll aber im Oktober 2018 zu einigen Änderungen führen. Was bedeutet das für Ihre Vertriebspartner?

Die voraussichtlich mit Anfang Oktober in Kraft tretende Versicherungsvertriebsrichtlinie sieht unter anderem Änderungen bei der Information des Kunden und der Dokumentation von Kundengespräch und Verkaufsabschluss im Autohaus vor. Es müssen Produktinfos in Form von Informationsblättern übergeben und Empfehlung sowie Kundenentscheidung im Beratungsprotokoll dokumentiert werden.

Wir sind aber längst darauf vorbereitet und können gewährleisten, dass es für den Verkäufer wenig Änderungen gibt. Denn carplus baut das Verkaufsprotokoll wie eine Checkliste auf, die das Beratungsgespräch für den Verkäufer schließlich sogar vereinfachen und automatisch dokumentieren wird. Wir stellen somit, wie man das seit vielen Jahren von uns gewohnt ist, professionelle Tools zur Verfügung, die die Arbeit unserer Vertriebspartner im Autohaus erleichtern werden. Denn eines steht fest: Wenn die Versicherungsvertriebslinie kommt, ist car-



Dr. Franz F. Gugenberger, Geschäftsführer carplus

FOTO: CARPLUS

plus schon längst mit den entsprechenden Lösungen da.

Verkäufer in der Kfz-Versicherungsvermittlung haben aber laut IDD auch eine jährliche Fortbildung von 15 Stunden zu absolvieren. Müssen Ihre Kooperationspartner somit zurück auf die Schulbank?

Details über die Fortbildung sind noch nicht beschlossen. Werden sie in der beschriebenen

Form festgelegt, lassen sich solche Weiterbildungsmaßnahmen im Rahmen der seit Jahren intensiven Zusammenarbeit unserer kompetenten Mitarbeiter mit den Autohausverkäufern bewerkstelligen, ohne dass hier ein großangelegter, zeitraubender Schulungscharakter entsteht. Weiterbildung wird im Rahmen der regelmäßigen, persönlichen Besuche der geschulten carplus-Betreuer weitgehend automatisch passieren. Unser Kooperationspartner am point of sale wird kaum Änderungen bemerken. carplus wird praktikable Lösungen - und auch für die geforderte Aufzeichnung der Schlungsaktivitäten - bereitstellen.

Man kann sich des Eindrucks nicht erwehren, dass die EU-Bürokratie bei der Versicherungsvertriebslinie zuschlägt und hier Dinge administriert werden, die in der Praxis ohnehin schon seit Jahren problemlos funktionieren?

Natürlich entsteht vor der Einführung der Versicherungsvertriebsrichtlinie ein erhöhter organisatorischer und in weiterer Folge ein gewisser administrativer Aufwand für die Versicherungsunternehmen. Und sicher hätte man diese Änderungen für den Vertriebskanal Autohaus, die ja nur die Kfz-Versicherung betreffen, schlanker gestalten können. Wenn der Konsument dadurch aber ein noch größeres Gefühl an Sicherheit und Transparenz gewinnt und ihm der Autohausverkäufer das durch unsere Unterstützung bieten kann, haben alle gewonnen. Und das wird bei den carplus-Vertriebspartnern und deren Kunden auch nach dem 1. Oktober sicher der Fall sein. *äu*

ADAMOL 1896

Sicher durch den Winter mit den Produkten von

ADAMOL 1896

