

Vernetztes Serviceangebot zeigt Erfolg

Die optimale Unterstützung des Autverkäufers bzw. der Autverkäuferin ist ein wichtiger Erfolgsfaktor des Versicherungsverkaufs im Autohaus. Wer es am besten schafft dem Verkaufspersonal die Arbeit zu erleichtern, der ist erfolgreich. Ein optimales, maßgeschneidertes Versicherungsprodukt allein reicht nicht aus. Kunden sind zumeist via Internet gut vorinformiert, die Modellvielfalt verlangt ebenfalls hohes Detailwissen und dazu noch Finanzierung und Versicherung. AutverkäuferInnen sind mehr gefordert denn je. carplus legt daher großen Wert auf die Servicierung des Verkaufspersonals. Die carplus-Betreuer kümmern sich um deren Aus- und Weiterbildung. Produktneuheiten werden vor Ort geschult und neues Verkaufspersonal umgehend am Arbeitsplatz in die Versicherungsmaterie eingeführt. Die Ausbildung zum/zur BÖV-geprüften Versicherungsfachmann/frau fördert carplus mit 50 % Kostenübernahme.



Besonders hilfreich ist das vernetzte Serviceangebot von carplus mit den Kollegen der Wiener Städtischen vor Ort. Diese erledigen österreichweit das Anmeldeservice und stehen auch sonst mit Rat und Tat zur Seite. Spezialfälle werden an carplus-Kollegen delegiert, die sich als kompetente Problemlöser intensiv um Einzelfälle kümmern. So wird das Autohauspersonal optimal unterstützt. Das spart Zeit und Wege.

Die optimale Versicherung im Autohaus-Vertrieb ist ein wirksames Mittel gegen sinkende Marken- und Kundenloyalität. Produktvorteile, die ausschließlich in Verbindung mit dem vermittelnden Autohaus gelten, wie Selbstbehaltreduktion, Übernahme der Abschlepp- und Rückholkosten bis 1.500 Euro, Leihwagenkosten, GAP- und Neuwertdeckung und sogar die Möglichkeit der Totalschadenreparatur machen carplus zum attraktiven Autohaus-Vericherungspartner. Dazu kommt die exklusive Gebrauchtwagen-VOLLkasko. „Auch

heuer verzeichnen wir deshalb wieder hohe zweistellige Steigerungsraten im Prämienbestand“, freut sich carplus-Geschäftsführer Dr. Franz F. Gugenberger über den Erfolg der Teamarbeit.

Siegerehrung: (v.l.) Hannes Hettegger, Präsident GC Salzkammergut, Dr. Franz F. Gugenberger, GF carplus, Rekordnationaltorhüter Friedl Koncilia, Doris Kallinger, Wiener Städtische OÖ, Michael Schlögl, GF carplus, sowie Maklerpartner Nazim Sabanovic FOTO: FOTO HOFER



(v.l.) Die beiden carplus Geschäftsführer Dr. Franz F. Gugenberger und DI Dr. Michael Schlögl
FOTO: CARPLUS

DI Dr. Michael Schlögl schätzt besonders „dass das vernetzte Serviceangebot, welches carplus und die Wiener Städtische gemeinsam bieten, von den Vertriebspartnern so gut angenommen wird. Da haben wir klare Wettbewerbsvorteile“.

Erstes carplus/Wiener Städtische Golfturnier. Zum ersten Mal wurde auf der Anlage des GC Salzkammergut in Bad Ischl ein gemeinsames Golfturnier für Kunden, VertriebspartnerInnen, MitarbeiterInnen und BranchenvertreterInnen von carplus und der Wiener Städtischen abgehalten. Als wetterfest erwiesen sich unter anderem Komm.-Rat Mag. Dr. Gustav Oberwallner, stv. BGO des Fahrzeughandels, Dr. Martin Panosch, neuer Landesdirektor der Wiener Städtischen in Salzburg, sowie Rekordnationaltorhüter Friedl Koncilia. „Je stärker der Regen, umso besser entwickelte sich die Stimmung – nicht nur im halfway house“, freuten sich die beiden carplus Geschäftsführer DI Dr. Michael Schlögl und Dr. Franz F. Gugenberger über die gelungene Premiere. ◆