

Dr. Kurt Holzbauer



**Am NW-Sektor ist es eigentlich schon die Regel, dass vom Autoverkäufer die Versicherung mit angeboten wird.**

Dr. Franz Ferdinand Gugenberger, Geschäftsführer von carplus, stellt fest, dass sich das im GW-Bereich anders verhält. Gugenberger: „Hier ist aber ein großes Potenzial verborgen. Aus diesem Grund bieten wir für unsere knapp 600 Autohauspartner ein neues Versicherungsbündel an. Der neue Basis-Allround-Schutz beinhaltet neben einer besonderen Haftpflichtversicherung (mit 400 € netto Schadenersatzbeitrag) und einer Lenker/innen-Unfallversicherung (VS-Summe bis 40.000 €) auch einen speziellen Kaskoschutz für Naturgewalten wie etwa Hagel, Sturm, Hochwasser oder Dachlawinen und Schäden durch Tierbiss (auch die sogenannten Folgeschäden). Mit dem Basis-Allround-Schutz soll dem Autohaus insbesondere im GW-Segment ein Unterscheidungsmerkmal zum Privatverkauf gegeben werden. Weiters bedeuten mehr GW-Versicherungen im Autohandel mehr Provisionserträge kombiniert mit besserer Kundenbindung.“