



Kurt Molterer im Kreis der Innungsmeister Arthur Clark und Ing. Josef Puntinger und der (Landes- bzw. Bundes-) Gremialvorsteher Burkhard Ernst und Dr. Gustav Oberwallner

# Zusätzliche Deckungsbeiträge für das Autohaus

**G**erade in wirtschaftlich schwierigen Zeiten wird der Druck auf die Margen immer größer. Zudem sind Erträge aus dem eigentlichen Kerngeschäft – dem reinen Fahrzeughandel oder der Werkstatt – auch nicht beliebig steigerbar. Eine gute Möglichkeit für zusätzliche Erträge sind Zusatzgeschäfte wie Leasing oder Versicherung. Als DER Branchenversicherer des österreichischen Kfz-Gewerbes bietet die GARANTA allen Betrieben ein umfangreiches Angebot an Versicherungslösungen rund ums Auto. In enger Zusammenarbeit mit dem Kfz-Gewerbe wurden Tarife entwickelt, die den speziellen Anforderungen der Branche entsprechen und die Bindung der Autohauskunden verstärken.

Dazu zählt unter anderem ein Wartungsrabatt, den Versicherungsnehmer dann erhalten, wenn sie eine Wartung oder ein Service ihres Autos im Autohaus durchführen lassen. Für den Kunden bedeutet dies einen finanziellen Vorteil. Und der Kfz-Betrieb freut sich über zusätzliche Kundenkontakte, die ihm in Zeiten von immer länger werdenden Wartungs-, Ölwechsel- und Begutachtungsterminen sehr entgegenkommen. Daneben fördern Leistungsmerkmale wie Leihwagen bei Reparatur in der Kaskovariante oder ein reduzierter Selbstbehalt die

Abschlussquote bei Versicherungsverträgen. Mit der „positiven Schadenssteuerung“ im Interesse des Autohauspartners trägt die GARANTA zur Ertragsverbesserung bei. Leistungsmerkmale wie Verzicht auf Versteigerung von Totalschäden über Internetwrackbörsen, faire Erhebung der Wrackwerte über freie, gerichtlich beeedete Sachverständige, keine Ablösezahlungen oder Akzeptanz von Originalersatzteilen machen das GARANTA-Leistungs- und Servicepaket einzigartig. Der Kfz-Betrieb profitiert von einer erhöhten Werkstättenaus-

**Als Experte für Mobilität ist das Autohaus auch Spezialist in allen Fragen der Kfz-Versicherung.**



Kurt Molterer ist als Hauptbevollmächtigter des Branchenversicherers GARANTA ein idealer Partner für Kfz-Betriebe

lastung, zusätzlichen Erträgen und verbesserter Kundenbindung. Für die Betreuung, Einschulung und laufende Weiterbildung der Autohauspartner stehen bestens ausgebildete Gebietsleiter zur Verfügung. Kfz-Versicherungswissen vermittelt auch die eigene GARANTA-Akademie. Das erworbene Knowhow und eine hervorragende technische Unterstützung versetzen die Kfz-Betriebe in die Lage, den gesamten Versicherungsprozess vom Antrag über die Polizierung bis zur Schadensabwicklung direkt im Autohaus durchzuführen. Dieses „Cross-Selling“ wirkt sich nicht nur positiv auf die Erträge aus, sondern erhöht auch die Kompetenz des Autohauses gegenüber seinen Kunden.