



# Vorrang für vertrauensbil

**M**it Garantie- und Kundenbindungsprogrammen für Gebrauch- und Neuwagen liefert die CG Car-Garantie Versicherungs-AG (Car-Garantie) dem Fachhandel Mittel, die für zusätzliche Impulse in Umsatz und Ertrag sorgen. Als einziger Dienstleister bietet das Unternehmen drei Garantiemodelle an und unterstützt den Kfz-Fachhandel darüber hinaus mit umfangreichen Serviceleistungen für

langfristige Kundenbindung. In Österreich zählt Car-Garantie 22 Rahmenvereinbarungen mit Importeuren sowie rund 950 Partnerschaften mit qualifizierten Fachhandelsbetrieben. Europaweit ist CarGarantie in 15 Ländern vertreten.

In diesen Ländern ist das Unternehmen Partner von rund 19.000 Fachhändlern und Rahmenvertragspartnern von über 30 Hersteller- und Importorganisationen. Mit 1,4 Millionen Garantieverträgen im Bestand ist CarGarantie Europas führender und erfahrenster Garantie-Spezialversicherer.

Garantien sind Zusatzleistungen, die sowohl den Neu- als auch den Gebrauchtwagen qualitativ aufwerten und als Kundenbindungsinstrument unverzichtbar sind. Risikobereitschaft und die Vorstellungen, wie die Garantie umgesetzt werden soll, sind in

**Um die Werkstattauslastung zu optimieren, ist der Aufbau von Kundenvertrauen enorm wichtig. Der Abschluss einer GW- oder einer NW-Anschlussgarantie kann der Beginn einer wunderbaren Dauerbeziehung sein.**

**Heute wird eine Gebrauchtwagengarantie vom Kunden als selbstverständlich angesehen, weil sie vor hohen und unvorhersehbaren Reparaturkosten schützt.**

# dende Maßnahmen

den einzelnen Autohäusern sehr unterschiedlich. Daher bietet CarGarantie mehrere Garantiesysteme an:

➔ **Versicherungsmodell CarGarantie:** Die klassische Full-Service Garantie ist ohne Risiko für den Händler, bei der der komplette Ablauf der Garantieleistung von CarGarantie übernommen wird.

➔ **Händlereigengarantie:** Die Händlereigengarantie der CarGarantie bietet optimale Unterstützung in der Garantieverwaltung und Schadensabwicklung bei eigenem Risiko.

➔ **CG-Freeweb:** CG-Freeweb ist eine Abwicklungssoftware für die Händlereigengarantie im Autohaus, die via Internet die interne Garantieverwaltung ermöglicht.

Händler haben die Möglichkeit, zwischen den einzelnen Garantiemodellen zu wechseln, ohne den Dienstleister tauschen zu müssen. Auch ein breites Produktangebot steht dem Autohaus zur Verfügung.

## Gebrauchtwagengarantie

Heute wird eine Gebrauchtwagengarantie vom Kunden als selbstverständlich angesehen, weil sie vor hohen und unvorhersehbaren Reparaturkosten schützt. Je nach dem Grad des Sicherheitswunsches kann eine Gebrauchtwagengarantie über 12, 24 oder 36 Monate als Baugruppengarantie oder als Komplettschutz abgeschlossen werden. Der Kunde kann sie ferner über einen längeren Zeitraum immer wieder verlängern. Dabei fungiert die Garantie als zentrales Marketinginstrument, das den Fachhandel klar vom Privatmarkt abgrenzt. Im Garantiefall werden die Lohnkosten zu 100 Prozent übernommen und die Materialkosten nach der Gesamtleistung gestaffelt.

## Neuwagen-Anschlussgarantie

Zwei oder drei Jahre Werksgarantie auf Neuwagen sind heute die Norm. Um den Kunden in den Folgejahren weiter Sicherheit zu bieten, empfiehlt es sich, alle Neuwagen mit einer Anschlussgarantie auszustatten. Die Vorteile sind enorm: Ein erhöhtes Sicherheitsgefühl steigert nicht nur die Kundenzufriedenheit, sondern auch die langfristige Bindung an das Autohaus. Mit einer NW-Anschlussgarantie sind die Chancen, den nächsten Neuwagen an den Kunden zu verkaufen, wesentlich höher, als wenn der Kontakt nach Ablauf der Werksgarantie verloren geht.

## Gewährleistungs-Restrisikoversicherung

CarGarantie ist der einzige Versicherer, der dem Handel eine Gewährleistungs-Restrisikoversicherung

(GRRV) gegen die Sachmängelhaftung bietet. Leistungen sind die komplette Abdeckung der Reparaturkosten im Gewährleistungsfall sowie juristischer Beistand inklusive Übernahme der Gerichtskosten.

## Attraktive Zusatzangebote

CarGarantie bietet überdies in Zusammenarbeit mit führenden Autobanken eine Reparaturkostenversicherung für Neu- und Gebrauchtwagen an, die in das jeweilige Finanzierungsprodukt eingebaut ist. Die Laufzeit der Reparaturkostenversicherung entspricht meist der Finanzierungslaufzeit, beträgt jedoch mindestens zwölf und maximal 72 Monate. Die Versicherung gilt im Inland, bei Urlaubs- oder Geschäftsfahrten auch europaweit. Sie ist an das Fahrzeug gebunden und wird bei Weiterverkauf auf den neuen Halter übertragen. Diese Finanzierungsprodukte können Vertragspartner der teilnehmenden Banken nutzen. Sie haben den Vorteil, Kunden an ihr Autohaus binden zu können, die beim Kauf eines Autos das Geld für eine kostenpflichtige Garantie nicht investieren wollen.

## Einzigster Anbieter mit Kundenkontakt-Center

Das Kundenkontaktprogramm-Center der CarGarantie bietet Partnern effektive Programme zur langfristigen Kundenbindung. Europaweit nutzen mittlerweile über 7.500 Autohäuser diese Dienstleistung. In Österreich betreibt CarGarantie Kundenkontakt-Programme für Renault, Mazda und Triumph. Sowohl für die NW-Anschluss- als auch für die GW-Garantie können die CarGarantie Kundenkontakt-Programme zugeschaltet werden. Durch die praxiserprobten Mailingprogramme hält der Händler Kontakt zu seinen Kunden. Ob Verlängerungsprogramm oder individuelles System mit personalisierter Kundenkarte, das Autohaus erhält einen Full Service, der sich nach den jeweiligen Bedürfnissen richtet. Auf Wunsch gestaltet die CG-Marketingabteilung Kundenkarten und Schreiben nach den individuellen Corporate-Design-Richtlinien des Autohauses. So entsteht beim Kunden der Eindruck, dass er von seinem Händler angeschrieben wird. Tatsächlich übernimmt CarGarantie die komplette Abwicklung samt Personalisierung der Kundenkarte. Jeder teilnehmende Händler erhält monatlich ein Protokoll mit Daten aller angeschriebenen Kunden zur eigenen Nachbetreuung. ➔ (LHO)



Garantiepass als Element dauerhafter Kundenbindung