

POOLWORLD

Fachmagazin für Finanzdienstleister



Auf den Schwingen des Erfolgs

Wie Sie mit MAXPOOL neue
Höhen erreichen und Ihre persönliche
Schallmauer durchbrechen

Alles im grünen Bereich?
Makler teilen ihre Erfahrungen
mit der nachhaltigen Beratung

MAXPOOL schenkt Zeit
Voller Terminkalender?
Das easyOFFICE schafft Freiräume!

Ruhestandsplanung
Drei sinnvolle Wege für
die GGF-Versorgung

Jetzt Poleposition einnehmen

So gewinnen Sie das Rennen um die Kfz-Flotten.

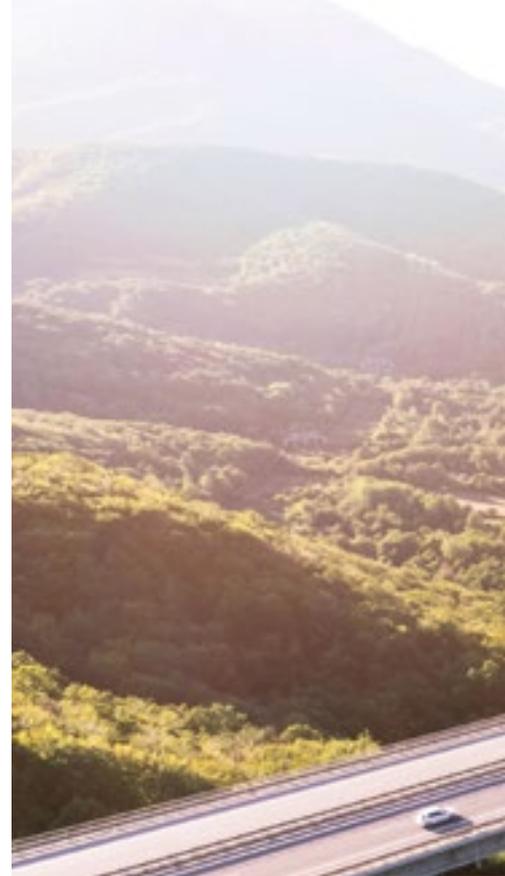
Alle Jahre wieder kommt die Kfz-Zeit für uns alle dann doch verlässlich überraschend. Mitten im Jahresendgeschäft ist dann häufig die Strukturierung vor allem der gewerblichen Flottenanfragen sehr aufwendig und mühselig. Eine Art Leitfaden dazu, wie Sie ab sofort möglichst stressfrei und effizient, aber nicht weniger erfolgreich vorgehen können, haben Ihnen die MAXPOOL-Flottenexperten zusammengestellt.

In Bereich der Flotten-Versicherungslösungen kommt es sehr auf die Details sowie die Datenlage an. Diese zusammenzutragen kann gerade bei größeren Flotten zeitintensiv und schnell unübersichtlich werden. Daher sollte immer das Ziel sein, die Kfz-Versicherung früh genug bei Ihren Gewerbekunden anzusprechen und insbesondere schlecht verlaufende Flotten, die eine hohe Beitragsanpassung zu erwarten haben, rechtzeitig anzugehen.

WARUM SO FRÜH?

Da die Schadeninformationen zur Flotte nur vom aktuellen Versicherer ausgestellt werden können und die Gesellschaften bekanntlich in der Kfz-Zeit mit Anfragen dazu überrannt werden, empfiehlt es sich, diese sehr frühzeitig zu stellen, damit sie rechtzeitig für eine Angebotsanfrage vorliegen.

Clemens Bahe,
Fachberater Komposit-
und Gewerbeversicherung,
MAXPOOL



Die möglichst lückenlose Vollständigkeit der Unterlagen ist ein wichtiger Beschleuniger für Anfragen bei Versicherern in der „Kfz-Jahreszeit“. Daher ist es unerlässlich, uns folgende Unterlagen vollständig zusammenzustellen:

- › Aufstellung der Fahrzeuge in einem Excel-Format
- › Schadenrenta der gesamten Flotte (letzte fünf Jahre)
- › Einzelschadenaufstellung der Flotte, um Schadenmuster zu erkennen (letzte fünf Jahre)
- › Gewerbeanmeldung/Tätigkeitsbeschreibung des Kunden

Die entsprechenden Excel-Vorlagen zur Angebotsabfrage können Sie jederzeit gern beim Team Komposit abfordern. Bitte beachten Sie, dass je nach Flottengröße mehr oder weniger Informationen benötigt werden und die Gesellschaft auf die Gesamtheit der Daten besteht.

WARUM SIND DIESE DATEN SO WICHTIG?

Über die Fahrzeugaufstellung erhält der Versicherer einen schnellen Überblick über Art und Anzahl der Fahrzeuge, die versichert werden sollen. Aus der Gesamtschadenrenta lässt sich erkennen, ob eine Flotte in den vergangenen Versicherungsperioden rentabel gefahren ist. Sollte dies eventuell nicht der Fall sein, wird sich die Einzelschadenaufstellung näher angeguckt und versucht, Schadenauffälligkeiten zu



erkennen. Dies dient dem Zweck der Überprüfung, ob vielleicht statt einer Ablehnung ein Kasko-Versicherungsschutz mit höherem Selbstbehalt (SB) angeboten werden kann. Ein SB in der Kraftfahrthaftpflicht (KH) kann nach Absprache auch vereinbart werden – das Angebot der Versicherer dazu ist aber eher selektiv.

Die Gewerbeanmeldung/Tätigkeitsbeschreibung für Ihren Kunden kann gerade bei den für Flottenversicherer unbeliebteren Branchen entscheidend sein. Als Beispiel der ambulante Pflegedienst: Es macht für den Versicherer in der Prämienkalkulation einen großen Unterschied, ob die Mitarbeiter den ganzen Tag von Kunde zu Kunde fahren (Vielfahrten-Risiko) oder morgens in eine Pflegeeinrichtung und abends wieder zurück.

Grundsätzlich gilt, dass ein frühes Anfragen von Kfz-Flotten den Versicherern mehr Zeit einräumt, um die Anfrage genau zu prüfen, gegebenenfalls Rückfragen zu stellen und ein individuelles Angebot zu erstellen. Erfahrungsgemäß verlängern sich die Bearbeitungszeiten ab Oktober für Kfz-Anfragen extrem. Ein weiterer großer Vorteil ist, dass Sie Ihrem Kunden oder potenziellen Neukunden frühzeitig die Konditionen für 2025 sichern können und er so den Rest des Jahres sorgenfrei fahren kann. Darüber hinaus begünstigt man mit einer frühen Kfz-Umdeckung einen reibungslosen Übergang bei den Zulassungsstellen, die die entsprechende Deckung rechtzeitig austauschen müssen.

FLOTTENVERSICHERUNG ALS TÜRÖFFNER

Das jährlich wiederkehrende Thema Flottenversicherung ist als Chance und weniger als Übel zu sehen. Es eignet sich hervorragend, um mit einem Kunden fast wie von allein in Kontakt zu bleiben. Neue Autos müssen aufgenommen und alte abgemeldet werden. Zum Jahresende können Sie den Markt auf eine bessere Lösung untersuchen und diese präsentieren. Selbst der Schadenfall ist ein Anlass, um mit Ihren Kunden in Gespräche zu gehen. Und nach dem Motto „Ist der Fuß erst mal in der Tür ...“ eröffnet sich wohl in den meisten Fällen auch großartiges Cross-Selling-Potenzial für die Platzierung anderer gewerblicher Versicherungen. <

Kontakt:

Team Komposit-Management
040 29 99 40-390
komposit@maxpool.de

