



„Darauf hat der Handel gewartet!“

Mit den beiden neuen Produkten Warranty Protect und Maintenance Protect erweitert BNP Paribas Cardif das Produktportfolio für Banken und Leasinggesellschaften im Automotive-Bereich. Die Absicherungspakete bieten effektiven Schutz für Kunden, aber auch für Händler. Befragungen zeigen: BNP Paribas Cardif trifft damit den Nerv der Zeit. Die innovativen Leistungspakete erfüllen die Erwartungen am Markt.

Nicht nur die Endkunden, sondern auch die Händler wollen ihre Kostenrisiken rund um den Betrieb und die Finanzierung von Neu- und Gebrauchtwagen kalkulierbar halten. BNP Paribas Cardif hat als Versicherer und Full-Service-Dienstleister für Banken und Leasinggesellschaften das Ohr am Markt und bietet nun Lösungen für beide Seiten: Denn mit den zwei innovativ geschnürten Produkten setzt Cardif genau hier an – und erschließt gleichzeitig noch Marktpotenziale zur optimalen Kundengewinnung und -bindung.

SCHUTZ FÜR HÄNDLER: WARRANTY PROTECT

Jüngste Neuerung ist das Produkt Warranty Protect. Das Versicherungspaket deckt die Kosten, die aus der gesetzlichen Sachmängelgewährleistung bei Pkw bis 3,5 Tonnen und Wohnmobilen bis 4,5 Tonnen entstehen. Mit Warranty Protect werden zum Beispiel im Gewährleistungsfall die Reparatur-Arbeitszeit sowie die Kosten für Ersatzteile zum Einkaufspreis übernommen. Im Streitfall trägt die Versicherung auch Expertengutachten sowie Anwalts- und Gerichtskosten. Stephan Barsacq, Head of Automotive bei BNP Paribas Cardif Deutschland, erläutert: „Unsere Marktuntersuchungen haben gezeigt, dass es für solche Angebote großes Interesse von Seiten des Handels gibt. Gewährleistungsansprüche werden zukünftig wahrscheinlich noch strenger gehandhabt. Auch deshalb wird eine Absicherung dieser Kosten vom Handel befürwortet.“

KOMPLETT-PAKETE SIND GEFRAGT

Darüber hinaus besteht bei den Händlern großes Interesse an Versicherungsangeboten, die das Absatz- und Aftersales-Geschäft stützen und die Kundenzufriedenheit erhöhen. Das beinhaltet im Rahmen von Finanzierung und Leasing vor allem die Bausteine Reparaturkostenversicherung sowie Wartung und Verschleiß. Aktuelle Umfragen der puls Marktforschung im Auftrag von BNP Paribas Cardif offenbaren zum Beispiel: Vier von fünf Händlern bieten rund 85 Prozent ihrer Kunden aktuell eine Absicherung von unvorhergesehenen Reparaturkosten an. Davon schließen knapp zwei Drittel auch eine solche

Absicherung ab. Die Ziele sind klar: 89 Prozent der Händler versprechen sich von der Vermittlung von Angeboten rund um das Thema Wartung und Verschleiß höhere Loyalität. Mehr als die Hälfte (54 %) erwarten zusätzliche Umsätze. Puls nennt die Potenziale: Im Schnitt fallen in 24 Monaten 1.044 Euro Instandhaltungskosten an. Zwei von drei Autoverkäufern waren in den letzten zwei Jahren in der Werkstatt. 42 Prozent der Kunden haben daher an einer Absicherung der Instandhaltungskosten (sehr) großes Interesse.

SCHUTZ FÜR KUNDEN: MAINTENANCE PROTECT

Um diesem Kundenwunsch gerecht zu werden, hat BNP Paribas Cardif mit Maintenance Protect demnächst ein Premium-Paket für Neu- und Gebrauchtwagen im Programm. Dieses Produkt wird gleichzeitig auch den Interessen der Händler gerecht: Rund 60 Prozent gaben bei der Befragung an, eine Reparaturkostenversicherung mit der Absicherung von Wartungs- und Inspektionskosten zu kombinieren. So wird einerseits das Kundeninteresse berücksichtigt, andererseits können Händler damit die Kundenloyalität stärken und die Werkstattauslastung erhöhen. Das Interesse der Branche für dieses Einsatzfeld ist groß, wie die Umfrage von puls Marktforschung ergab: 72 Prozent der befragten Händler haben (großes) Interesse an einem Produkt, das die laufenden Kosten für Wartung und Inspektion gemäß Herstellervorgabe, unvor-

» Maintenance Protect ist das richtige Produkt mit den richtigen Leistungen für den deutschen Markt. «

Stephan Barsacq,
Head of Automotive
BNP Paribas Cardif Deutschland



hergesehene Reparaturen, Mobilitäts- und Reifenservice sowie Verschleiß abdeckt.

PASST PERFEKT ZU DEN PROZESSEN DER HÄNDLER

Die Deckung kann über einen Zeitraum von bis zu 72 Monaten abgeschlossen werden. „Unser neues Rundum-sorglos-Kombipaket aus Reparaturkostenversicherung und Maintenance mit Fokus auf dem Gebrauchtwagenmarkt stärkt ganzheitlich das Angebotsportfolio“, betont Stephan Barsacq und ergänzt: „Zudem fügt es sich nahtlos in die Prozesse der Händler ein.“

BNP Paribas Cardif ist der Versicherer der europäischen Bankengruppe BNP Paribas und wurde 1973 in Frankreich gegründet. Als B2B2C-Versicherer bietet das Unternehmen individuelle Lösungen für über 200 Partner aus der Kreditwirtschaft, Handel und der Konsumgüterindustrie. Zum Portfolio gehören zum Beispiel Restkredit-, Zahlungsausfall- und Reparaturkostenversicherungen sowie Risikolebens- und Flottenausfallversicherungen.

In Deutschland ist BNP Paribas Cardif mit Sitz in Stuttgart seit 1996 aktiv und zählt mehr als 4 Millionen Versicherte. Die Bruttoprämien belaufen sich auf über 500 Millionen Euro pro Jahr.

Jetzt mehr erfahren

Stephan Barsacq freut sich auf Ihre Anfrage:
stephan.barsacq@cardif.com

