Bild: mangostock/Fotolia.com

Damit die Begeisterung für den neuen Gebrauchten möglichst lange anhält, empfiehlt sich für den Händler der Verkauf von Gebrauchtwagenversicherungen

Mapfre Warranty

Ehrgeizige Ziele

Mapfre, ein neuer Garantieanbieter im deutschen Markt, will mit innovativen Versicherungsprodukten und gutem Service für Händler und Werkstätten die Nummer 1 der Reparaturkostenversicherer werden.

Die Mapfre Warranty, Tochterunternehmen des spanischen Mapfre-Asistencia-Versicherungskonzerns, hat im Januar ihre Pläne für den deutschen Markt im Rahmen einer Pressekonferenz vorgestellt. Das auf Gebrauchtwagen- und Reparaturkostenversicherungen spezialisierte Unternehmen strebt an, bis Jahresende rund 4.000 Fahrzeughändler und Werkstattunternehmen als Partner unter Vertrag zu haben. Das entspräche einer Verdoppelung gegenüber dem aktuellen Stand. Auch die Zahl der Policen im Markt soll sich von rund 20.000 auf bis zu 50.000 mehr als verdoppeln.

Diese ehrgeizigen Ziele will Mapfre vor allem mit guten Produkten und gutem Service für die Partner erreichen. „Wir setzen auf die enge Betreuung unserer Partner und werden gewährleisten, dass jeder Partner mindestens einmal pro Monat persönlichen Kontakt mit einem unserer 36 Außendienstmitarbeiter hat“, erläuterte Mapfre-Vertriebsdirektor Johannes Mersier im Pressegespräch. Dass der enge Kontakt von den Handels- und Werkstattpartnern durchaus begrüßt werde, würden die Erfahrungen zeigen, die Mapfre seit 2010 im deutschen Markt gesammelt habe.

Dabei konzentriert sich der Versicherer nicht nur auf große Handelsgruppen, sondern heißt auch kleine Händler und Werkstätten als Partner willkommen. „Wir werden unsere Betreuungsqualität nicht davon abhängig machen, ob ein Händler 60, 600 oder 6.000 Policen bei uns abgeschlossen hat“, so Mersier.

Die Produkte Techline und Serviceline sind aus Sicht der Mapfre-Verantwortlichen besonders innovativ und zudem lukrativ für die Gebrauchtwagenhändler

Innovative Produkte

Neben enger Betreuung, schneller Schadenregulierung und attraktiven Prämienlösungen für den Handel, will das Unternehmen vor allem mit seinen Produkten Marktanteile in Deutschland erobern. Neben klassischen Gebrauchtwagengarantieversicherungen mit unterschiedlichen Baugruppenumfängen bietet das Unternehmen z.B. eine Premiumvariante die alle mechanischen und elektronischen Schäden abdeckt. Im Programm ist außerdem

eine Protectline genannte Versicherung. Das Besondere: Damit können sich Fahrzeughändler gegen eine Gebühr von 29 oder 59 Euro (je nach Baugruppenumfang) zusätzlich zu einer Mapfre Gebrauchtwagenversicherung gegen unberechtigte Sachmangel- und Gewährleistungsforderungen von Käufern absichern, inklusive juristischer Beratung und Vertretung durch die auf Verkehrsrecht spezialisierte Fachanwaltskanzlei Mielchen und Collegen aus Hamburg.

Versicherung gegen HU-Mängel

Bislang einzigartig ist laut Mersier die Techline genannte Versicherung, die den Fahrzeughalter gegen Schäden absichert, die im Rahmen der Hauptuntersuchung festgestellt werden. „Damit übernehmen wir die Kosten für Mängel, die bei einer Hauptuntersuchung beanstandet werden. Diese Absicherung können Werkstätten und Autohäuser ihren Kunden für einmalig 79 Euro anbieten", erklärt Mersier. Versicherbar sind hier Fahrzeuge bis zu einem Alter von acht Jahren und einer Laufleistung von maximal 120.000 Kilometern. Für zu versichernde Fahrzeuge muss bei Versicherungsbeginn für mindestens sechs weitere Monate ein gültiges HU-Zertifikat vorhanden sein. Die Maximalentschädigung der Techline Versicherung, deren Abschluss direkt nach einer Hauptuntersuchung oder Wartung empfohlen wird, beträgt 750 Euro. Abgedeckt sind Schäden an Baugruppen, die von den Prüforganisationen erfahrungsgemäß als besonders mängelbehaftet eingestuft werden. Dazu gehören unter anderem Beleuchtungssystem, Bremsanlage, Kraftstoffanlage, Lenkung, Scheibenwischer oder Sicherheitsgurte.

► **Produktlinie Safeline:** Staffelbare Gebrauchtwagengarantie umfasst zwischen drei und 15 Baugruppen

Bei den klassischen Gebrauchtwagengarantien bietet Mapfre die Produktreihe Safeline an. Die Mapfre-Gebrauchtwagengarantie ist nach Baugruppen gestaffelt und reicht von einer Basisabsicherung (Safeline 3, drei Baugruppen), über einen Standardschutz für sechs Baugruppen (Safeline 6) bis hin zum umfangreichen Schutz (TopLine), der 15 Baugruppen umfasst. Die Garantien sind mit einer Laufzeit von 12 oder 24 Monaten wählbar (Topline auch sechs Monate) und können gegen Aufpreis mit einer Mobilitätsgarantie (über die Ergo-Versicherung) kombiniert werden. Versicherbar sind Pkw und leichte Nutzfahrzeuge bis 3,5 Tonnen Gesamtgewicht (ausgenommen Wohnmobile), die nicht älter als 15 Jahre sind und maximal 200.000 Kilometer Laufleistung aufweisen.

Bild: Schlieben

Haben ehrgeizige Ziele (v.l.): Christoph Schäfer (Vertriebsleiter Großkunden), Dr. Daniele Mielchen (Anwältin), Luis Charlo de Paul (Regionaldirektor Nordeuropa), Thomas Behrens (Generaldirektor), Johannes Mersier (Vertriebsdirektor), Carlos Munoz (Vertriebsleiter Innendienst)

Partner des Handels

Analog zu den modularen Produkten für die Gebrauchtwagenabsicherung, bietet Mapfre mit Serviceline einen Reparaturkostenschutz, der für Fahrzeuge nach einer erfolgten Wartung oder einer HU/AU vergeben werden kann. Die Top-Variante Serviceline Complete sichert den Halter dabei gegen alle elektronischen und mechanischen Schäden am zu versichernden Fahrzeug. Versicherbar sind hier allerdings nur Fahrzeuge bis zu fünf Jahren ab Erstzulassung und einer Maximallaufleistung von 100.000 Kilometern (Serviceline 12 und Top: bis 15 Jahre ab Erstzulassung und 200.000 Kilometer Laufleistung). „Wir verstehen uns als Partner des Handels sowie der Werkstätten und legen Wert auf eine langfristige Bindung. Mit der Reparaturkostenversicherung Serviceline bieten wir unseren Partnern die Möglichkeit, dass sich deren Kunden gegen unerwartete Reparaturkosten absichern. So kann der Serviceberater oder Verkäufer bei jedem Kundenkontakt punkten. Zudem werden die Abschlüsse natürlich provisioniert, wodurch zusätzlicher Ertrag ohne großen Aufwand erreicht wird", betont Johannes Mersier. Weltweit gehört der Versicherungs-, Rückversicherungs- und Dienstleistungskonzern Mapfre Asistencia mit über 20 Mrd. Euro Jahresumsatz zu den Großen der Branche.

Top 10 in Europa

In Spanien und Lateinamerika ist man die Nummer 1 der „Non-life"-Versicherungsunternehmen, in Europa gehört man zu den Top 10. Dass man erst jetzt in den deutschen Automobilmarkt eintritt, erklärte Luis Charlo de Paul, Asistance-Direktor für Nordeuropa, mit der Geschäftsphilosophie.

„Mapfre Asistencia wurde 1989 in Madrid gegründet, zu einer Zeit, als in Deutschland der Markt für Gebrauchtwagenversicherungen und Garantien schon voll entwickelt war. Wir haben uns naturgemäß zunächst auf spanischsprachige Märkte konzentriert und dort unsere Produkte Stück für Stück entwickelt. Und uns war immer klar, dass, wer in Europa zu den Marktführern gehören will, auch in Deutschland als wichtigstem Automobilmarkt in Europa bestehen können muss. Seit 2010 haben wir die Struktur und die Produkte, mit denen wir überzeugt sind, im deutschen Markt nicht nur gegen die starke Konkurrenz bestehen, sondern mittel- und langfristig step by step auch einen Umsatzanteil im zweistelligen Bereich vom Gesamtmarkt mit Garantieversicherungsprodukten erobern zu können." In der Sparte Reparaturkostenversicherungen, daran ließ der Europachef keinen Zweifel, strebe man an, in Deutschland die Nummer 1 zu werden. *fs*

Weitere Informationen zu Unternehmen und Produkten unter www.mapfreasistencia.de