

Wann und warum ist der Abschluss der REKOGA Krankenversicherung für Automobile für meine Kunden sinnvoll?

Grundsätzlich gibt es für den Abschluss der **REKOGA** Krankenversicherung für Automobile der EUROPA Versicherung AG in jeder Phase des Autolebens gute Gründe:

1. Ihr Kunde hat einen Neu- oder Jungwagen

Mit Auslaufen der Herstellergarantie verliert der Autobesitzer häufig auch das Gefühl der Sicherheit, nach dem Motto: "Während der Garantie ist ja nichts passiert aber jetzt kommen bestimmt die Reparaturkosten auf mich zu". Geben Sie Ihren Kunden durch den Abschluss einer „Neuwagenanschlussversicherung“ das gute Gefühl zurück.

Aber oft locken die Hersteller die Kunden mit dem Versprechen einer Garantieverlängerung zu sich zurück?!

Diese Garantien sind in der Regel nicht nur unflexibel und teuer, sondern stets daran gekoppelt, dass man für Wartungs- und Reparaturarbeiten in die Vertragswerkstatt zurück kommen muss.

Mit der **REKOGA** Krankenversicherung für Automobile bietet Sie Ihren Kunden die Möglichkeit, sich mit den Leistungspaketen Classic, Spezial und Super nicht nur dem eigenen Sicherheitsbedürfnis entsprechend abzusichern, sondern sich auch selbst für die zumeist kostengünstigere Werkstatt ihres Vertrauens zu entscheiden.

2. Ihr Kunde ist mit seinem Fahrzeug (seit Jahren) glücklich

Auch wenn man sein Automobil kennt und es bereits lange und zufrieden nutzt, eines ist sicher: Die erste oder nächste Reparatur kommt bestimmt. Und zumeist dann, wenn man sie nicht gebrauchen kann, z.B. kurz vor oder während der Urlaubsfahrt oder mit dem ersten Frost im Winter.

Die **REKOGA** Krankenversicherung für Automobile sorgt dafür, dass keine großen Löcher in die Haushaltskassen Ihrer Kunden gerissen werden.

3. Ihr Kunde möchte sein Fahrzeug privat verkaufen

Automobilhändler sind gesetzlich verpflichtet, Fahrzeuge mit Gewährleistung zu verkaufen. Privatleute dürfen nach wie vor ihr Automobil unter „Ausschluss jeglicher Gewährleistung“ veräußern. Selbstverständlich möchte Ihr Kunde diesen Vorteil nicht aufgeben und stattet sein Fahrzeug mit der **REKOGA** Krankenversicherung für Automobile aus, um potenziellen Käufern eine zum Autohandel adäquate Sicherheitsoption zu bieten. Denn die **REKOGA** Krankenversicherung für Automobile ist an das Fahrzeug gebunden und auf den Käufer übertragbar.

4. Ihr Kunde möchte ein Fahrzeug privat kaufen

Ihr Kunde möchte ein Fahrzeug privat kaufen, da es privat im Regelfall günstiger angeboten wird als durch den Automobilhandel. Er stellt sich jedoch die Frage: Ist der Verkäufer ehrlich oder hat er mir (beginnende) Mängel verschwiegen?

Hier bietet der Abschluss der **REKOGA** Krankenversicherung für Automobile drei wesentliche Vorteile: Ihr Kunde kann den Preisvorteil des Privatkaufes nutzen, er schützt sich vor dem unkalkulierbaren Risiko und er umgeht somit Rechtsstreitigkeiten mit dem Verkäufer.

Ist es sinnvoll, die REKOGA Krankenversicherung für Automobile auch meinen gewerblichen Kunden anzubieten?

Die vorgenannten Argumente für den Abschluss der **REKOGA** Krankenversicherung für Automobile sind sowohl für Ihre Privat- als auch Geschäftskunden anwendbar, mit einer wesentlichen Ergänzung:

Gesetzlich gesehen besteht kein Unterschied, ob ein Dachdecker, ein Zahnarzt oder ein Automobilhändler ein Fahrzeug veräußert. Jeder Gewerbetreibende ist als Verkäufer verpflichtet, sein Fahrzeug mit Gewährleistung zu verkaufen.

Obwohl man „sein“ Automobil gut kennt und sicher ist, dass alles in Ordnung ist, möchte man ungern ein Haltbarkeitsversprechen abgeben, insbesondere, wenn man die Fahrweise des neuen Fahrzeughalters nicht kennt. Durch den Abschluss der **REKOGA** Krankenversicherung für Automobile machen Sie das Risiko für Ihren Kunden überschaubar und verschaffen ihm zudem einen Prellbock gegen die Ansprüche des Fahrzeugkäufers.