

CROSS-SELLING POWERED BY TECHNO.

NEUTRAL, UNABHÄNGIG, LEISTUNGSSTARK:
 WILLKOMMEN BEIM **TECHNO VERSICHERUNGS-DIENST.**

Herr Heusl, dank des TECHNO VERSICHERUNGS-DIENST (TVD) können TECHNO Gesellschafter in ihren Autohäusern sowohl attraktive Auto-, als auch private und gewerbliche Versicherungen anbieten. Wie positiv wirkt sich die Angebotserweiterung aus?

Bernhard Heusl: »Die Autoversicherung rundet das Portfolio des Autohauses ab – der Kunde erhält Service aus einer Hand. TECHNO hat sich bewusst für die NÜRNBERGER als Partner entschieden. Sie bringt die verunfallten Kundenfahrzeuge garantiert in das Autohaus zurück, das die NÜRNBERGER Autoversicherung vermittelt hat. Das tun nur ganz wenige Versicherer.«

Neben der Kundenbindung ist auch die Mitarbeiter-Loyalisierung ein Thema. Hier können Autohäuser mit Angeboten wie einer betrieblichen Krankenversicherung (bKV) punkten. Welches Potenzial sehen sie darin?

Bernhard Heusl: »Der TVD bietet verschiedene Optionen an: Eine ist ein betriebliches Gesundheitsmanagement, das die Arbeitskraft der Mitarbeiter langfristig erhält. Gruppentarife ohne Gesundheitsfragen und die Mitversicherung von Angehörigen machen diese Form der bKV für Mitarbeiter zusätzlich interessant. Eine weitere Möglichkeit zur Absicherung ist die betriebliche Altersvorsorge.«

Welche Meilensteine der vergangenen Jahrzehnte würden Sie besonders hervorheben?

Bernhard Heusl: »1972 startete TECHNO Einkauf mit der TECHNO Rechtsschutz Versicherungsvermittlungs-GmbH, der jetzigen TVD GmbH. Die Geschäftsfelder wurden sukzessive erweitert. Letzter großer Schritt war Anfang 2016 die Erweiterung der eigenen Vertriebsorganisation mit aktuell 75 angestellten Verkäufern bei knapp 20 TECHNO Gesellschaftern.«

Wie schnell rechnet sich die Investition?

Bernhard Heusl: »Das hängt von der Intensität der Zusammenarbeit ab. Je mehr Kundenzuführungen, desto höher die Rentabilität, denn das Autohaus generiert Erträge aus Provisionen. Noch entscheidender aber sind die Erträge aus dem Werkstattgeschäft durch die Rückführung der verunfallten Kundenfahrzeuge.«

Wie viele Gesellschafter nutzen heute die Dienstleistungen des TVD?

Bernhard Heusl: »Aktuell arbeiten rund 80 TECHNO Gesellschafter mit dem TVD zusammen. Neben steigenden Autoversicherungsabschlüssen nimmt das Cross-Selling-Geschäft – und damit die Kundenbindung – immer mehr zu. Wir beraten den Kunden rundum und bieten ihm den für ihn passenden Versicherungsschutz.«

TVDTM **TECHNO**
 VERSICHERUNGS-DIENST

» techno-versicherungsdienst.de

