

NEWSLETTER NOVEMBER 2013

Produktbegleitende Versicherungen – ein zusätzliches Vertriebsargument für Ihr Unternehmen

Üblicherweise werden Versicherungen von Unternehmen zur Absicherung der eigenen Existenz bedrohenden Risiken eingekauft. Dies gilt nicht für Produktbegleitende Versicherungslösungen! Diese dienen dem Vertrieb und fördern den Verkauf und die Kundenbindung.

Doch was sind Produktbegleitende Versicherungen? Wer in den letzten Jahren privat einen Neu- oder Gebrauchtwagen bei einem Autohaus erworben hat, wurde sicherlich bereits mit diesem Thema konfrontiert. Denn längst umfasst das Leistungsprogramm der Autohäuser nicht mehr nur den Verkauf, die Wartung und Reparatur von Fahrzeugen. Diese bieten ihren Kunden inzwischen auch die Kfz-Versicherung an.

Ebenso für die Unternehmen der Investitionsgüterindustrie werden durch Produktbegleitende Versicherungen neue Möglichkeiten eröffnet. Im Folgenden möchten wir hierzu einige Beispiele aufführen, die diese verdeutlichen:

Beispiel 1: Ein Hersteller von landwirtschaftlichen Maschinen bietet seinen Kunden zusätzlich einen Wartungsplan an. Dieser Wartungsplan ist zwar keine Versicherung, beinhaltet jedoch die Behebung sämtlicher Schäden, so dass keine separate Maschinenversicherung vom Kunden abgeschlossen werden muss.

Einhergehend mit dem Wartungsvertrag wird vom Hersteller eine Maschinenversicherung platziert, die über die normale Wartung hinausgehende Schäden deckt.

Durch den Wartungsvertrag erzielt der Hersteller einen zusätzlichen Umsatz. Für die Endkunden hat ein solches Angebot den Vorteil, dass durch den schnellen Naturalersatz Ausfallzeiten gering gehalten werden und die Maschinen schnell verfügbar sind.

Beispiel 2: Ein Hersteller von Blockheizkraftwerken, deren Angebot sich an Hausbesitzer und Unternehmen richtet, bietet jedem Kunden automatisch ein Jahr kostenlosen Versicherungsschutz.

Der Hersteller bezahlt diese Versicherung aus der Gewinnmarge. Die Versicherung deckt sämtliche Verluste und Beschädigungen ab. Die Entschädigung erfolgt ausschließlich in Form von Reparatur-/ Ersatzleistungen.

Beispiel 3: Ein Hersteller von Baumaschinen bietet seinen Kunden an, eine Maschinen-Kaskoversicherung gegen Beschädigungen abzuschließen. Der Kunde kann frei entscheiden, ob er die Versicherung wählt oder nicht.

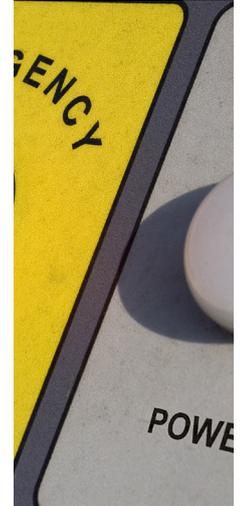
Viele Kunden kaufen die Versicherung, da sie relativ günstig, auf die Baumaschinen zugeschnitten und leicht abzuschließen ist. Die Entschädigung erfolgt in Form von Reparatur-/ Ersatzleistungen.

Dies sind nur einige Möglichkeiten von Produktbegleitenden Versicherungen. Gerne beraten wir Sie, welche Versicherungen auch Ihr Unternehmen im Vertrieb unterstützen können.

Kontakt:

VSMA - Ein Unternehmen des VDMA
Herr Patrick Römer
Telefon +49 69 6603-1579
proemer@vsma.org

www.vsma.de



**EXKLUSIV-ANGEBOT FÜR
VDMA-MITGLIEDSUNTERNEHMEN:**

DIE NUZUNGS-AUSFALLVERSICHERUNG

Weitere Informationen unter:
www.vdma-nutzungsausfalldeckung.de

Halten Sie für das Login Ihre
VDMA-Mitgliedsnummer bereit.

Aktion: „Kundenorientierte Versicherung“
Eine gemeinsame Initiative von VDMA und VSMA.

**DAS INFO VIDEO ZUR
VDMA Verbands-Police™ (VVP)**

