



11.03.2020

## VERSICHERUNGEN INFORMIEREN SICH ÜBER AUTOGLAS-REPARATUR

Rund 1,25 Milliarden Euro zahlten Kfz-Versicherer 2018 für rund 2.100.000 Glasschäden, das geht aus einer Übersicht des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) hervor. Damit sind Glasbrüche der mit Abstand häufigste Teilkasko-Schaden. Entsprechend häufig vermitteln Versicherungsagenturen ihre Kunden in darauf spezialisierte Reparaturbetriebe.

Um sich im stark umworbene Autoglas-Markt als geeigneter Partner zu positionieren, veranstaltet junited AUTOGLAS in diesem Jahr sogenannte Praxistage für Vertreter regionaler Versicherungsagenturen. 50 Termine sollen bis Ende des Jahres in ganz Deutschland stattfinden.

### GROSSER ANDRANG ZUR PREMIERE BEI JUNITED AUTOGLAS FRANKFURT/ODER

Der Auftakt fand am 4. März in Frankfurt/Oder bei Betriebsinhaber Frank Beger statt. Gut 40 Vertreter regionaler Versicherungsbüros und -agenturen waren der Einladung gefolgt. Betriebsinhaber Frank Beger war sichtlich überrascht von dem Zuspruch, musste sogar noch um eine Stuhlreihe erweitern, um allen Teilnehmern einen Sitzplatz zu bieten.

Die Idee hinter dem Praxistag erläuterte der Inhaber in seiner Begrüßung: „Wir verlangen etwas von Ihnen, nämlich dass Sie uns Kunden schicken und Sie wissen vielleicht gar nicht, wie wir hier arbeiten. Und genau das wollen wir Ihnen heute zeigen.“

### **„WIR WOLLEN IHNEN ZEIGEN, DASS WIR DER GEEIGNETE PARTNER SIND“**

Bevor es jedoch in die Praxis ging, gab Junited AUTOGLAS-Vertriebsleiter Ulrich Kühne den Anwesenden noch ein paar Daten und Fakten an die Hand. So betonte er neben den Serviceleistungen wie kostenfreier Ersatzwagen oder Vor-Ort-Scheibentausch vor allem die flexible Terminvergabe, auch außerhalb der normalen Geschäftszeiten. Für die Versicherer ein durchaus wichtiger Aspekt bei der Vermittlung der Kunden. Frank Beger nannte dann auch ein konkretes Beispiel: „Viele Lkw- oder Busfahrer bringen ihre Fahrzeuge am Freitag oder Samstag – wir richten uns dann entsprechend darauf ein und wir garantieren ihnen, dass ihr Fahrzeug vier Stunden nach einem Scheibentausch wieder voll belastbar und fahrtüchtig ist.“

Wie umfangreich der Prozess des Scheibentausches inzwischen aufgrund der vermehrt verbauten Kamera- und Sensortechnik ist, davon konnten sich die Anwesenden im Anschluss selbst überzeugen. Gemeinsam mit seinen Mitarbeitern tauschte Frank Beger eine Scheibe und kalibrierte diese neu.

### **DURCHWEG POSITIVE RESONANZ DER TEILNEHMER**

Die Resonanz der Teilnehmer auf diesen Praxiseinblick war durchweg positiv: „Ich finde den Praxistag gut, um die Kunden letztlich mit gutem Gewissen vermitteln zu können. Für mich sind vor allem die Services interessant, weil das die Fakten sind, die den Endkunden interessieren“, erklärte die Mitarbeiterin einer ERGO-Subdirektion aus Bad Saarow.

Auch ein Vertreter der LVM betonte: „Ehrlicherweise war mir Junited Autoglas bisher nicht so präsent. Aber nachdem es auch Beschwerden von Kunden über Wettbewerber gab, werde ich mir künftig einmal mehr überlegen, welchen Autoglasler ich empfehle.“

Ein Inhaber einer R+V-Generalagentur bestätigte: „Wichtig ist, dass man bei der Vermittlung selbst ein gutes Gefühl hat. Denn im Zweifel steht der Kunde vor meiner Tür und beschwert sich über meine Empfehlung. Dieser Praxistag ist eine super Sache, um eben ein Gefühl zu bekommen, wie der Betrieb arbeitet.“

**Carina Hedderich**