



Denken Sie rechtzeitig an die Autoversicherung!

Das sind Sie Ihren Kunden schuldig.

Jetzt agieren und entspannt profitieren

Warum sollten Sie sich um die Autoversicherung Ihrer Kunden kümmern?

- Ein wichtiges Argument ist, dass Sie es tun müssen. Wenn Sie nichts tun, laufen Sie Gefahr, für Mehrkosten oder Deckungslücken geradestehen zu müssen!
- Jeder Kundenkontakt ist wertvoll. Sie verdienen nicht nur an der Autoversicherung, sondern machen viele Zusatzgeschäfte nebenher.

Der Aufwand ist kleiner als Viele denken!

- Daten, die Sie schon haben, können wir in unseren **kostenlosen** KFZ-Vergleichsrechner einspielen.
- Sie müssen dann nur noch eventuell fehlende Daten ergänzen.
- Sie können Preise und Leistungen in wenigen Minuten direkt online vergleichen.
- Den kostenlosen Vergleich können Sie auch auf Ihrer bestehenden Homepage einbinden. Wenn Sie noch keine Homepage haben, können Sie diese fix und fertig von uns bekommen.
- Die Neuberechnung einer Autoversicherung inklusive aller Nebenarbeiten, ist i.d.R. in 10 Minuten erledigt.
- Um den Versand der EVB Nummern brauchen Sie sich nicht kümmern.
- Der gesamte Vorgang wird nach gesetzlichen Vorgaben dokumentiert und archiviert, das Beratungsprotokoll und die Erstinformation werden automatisch erstellt und verschickt.
- Per Mausclick können Sie die wichtigen Leistungsbausteine auswählen.
- Wenn Sie eine Aushilfe beschäftigen und dieser 10 Euro pro Stunde bezahlen, bleiben bei 4 Verträgen je Stunde und 40 Euro Provision je Vertrag, 150 Euro pro Stunde für Sie! Mehr auf Seite 2.

- Im Zusammenspiel mit unserer Kundenverwaltung inoOffice wird das Vorgehen noch effektiver – sprechen Sie uns gerne an.

Das wissen Sie vermutlich selbst

- Fast alle Autoversicherungen haben die Hauptfälligkeit am 1. Januar, Stichtag für die Kündigung ist der 30. November.
- Erhöht der Versicherer zum 1. Januar den Beitrag, kann ein betroffener Vertrag auch noch nach Rechnungserhalt mit Monatsfrist gekündigt werden.
- Ab Oktober kommen nach und nach die neuen Prämien für das Wechselgeschäft. Wenn Sie die Daten heute eingeben, macht der Prämienvergleich daher wenig Sinn. Allerdings haben Sie die Daten dann schon zur Verfügung und können per Mausclick einen neuen Vergleich starten und in 3 Minuten einen Vertrag umdecken.
- Die Wahrscheinlichkeit, dass ein Anbieter über mehrere Jahre günstig bleibt, ist sehr gering. Denn günstige Tarife gibt es, wie bei Handyverträgen auch, meist nur für Neugeschäft.

Sie haben Fragen? Kontaktieren Sie uns einfach,
wir helfen gerne.

inobroker

Ein Unternehmen der Hubert Burda Media

www.inobroker.de
07144 – 808 330
service@inobroker.de