

Flottensaison ist das ganze Jahr!

Auch unterjährig gute Chancen auf Neugeschäft

Allein zwischen Februar und September 2025 konnten **4.600** neue Flotten versichert werden.

Gute Vorbereitung der Abwerberunde sichert den Erfolg

Höchste Abschlusschancen in der Abwerbung (45 %) bei Kunden, die bereits **unterjährig** gerechnet wurden.

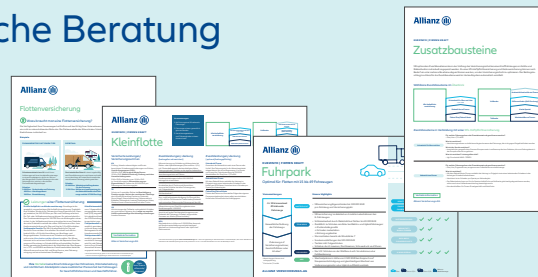
Das Tarifgeschäft Firmen-Kraft – ein attraktives Geschäftsfeld

	Kleinflotte 	Fuhrpark 
Prämienhöhe im Bestand	Ø 930 Euro bei Ø 5,6 Fahrzeugen	Ø 1.510 Euro bei Ø 28,4 Fahrzeugen
Haltedauer im GJ 2025	Ø 15 Jahre	Ø 12,6 Jahre
Bestandsbeitrag je Flotte	Ø 5.200 Euro	Ø 42.900 Euro
Berechnungsdauer	Ø 30 Minuten*	Ø 40 Minuten*

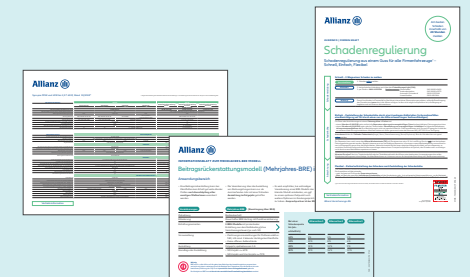
* bei vorliegenden FZG-Daten (OCR) → also: rechnen, rechnen, rechnen!

Druckstücke für eine erfolgreiche Beratung

- Übersicht Flottenmodelle
- Kurzinformation Kleinflotte
- Kurzinformation Fuhrpark
- Kurzinformation Zusatzbausteine



- Kurzinformation Synopse
- Kurzinformation BRE
- Kurzininformation Schadenregulierung



In 5 Schritten zum Erfolg: von der Ansprache bis zum Abschluss

Schritt 1

Auf der Suche nach Flottenkunden mit den besten Erfolgsaussichten

Gezielte Bestandsselektion:

- Firmenkunden ohne Kfz-Versicherung identifizieren (v. a. Unternehmensschutz ohne Kraft)
- Empfehlungen und Netzwerke nutzen

Schritt 2

Organisation notwendiger Unterlagen

Fahrzeug- und Versicherungsscheine als Basisdaten für die Tarifierung

Schritt 3

Intuitive Tarifierung in NOVA mit bekannter Logik aus „Privat“

Unterstützung durch spezifische Besonderheit:

- Technische Einlesefunktion (OCR-Scan) in NOVA
- Anwendung weitgehend analog P-Kraft
- Übernahme von Sondereinstufungen
- Direkter Zugriff auf Anleitungen, Produktinformationen und Formulare in NOVA

Schritt 4

Preisoptimierung mit den jeweils aktuellen Möglichkeiten

Nutzen von Rabattmöglichkeiten:

- Geschäftsführer-Nachlass
- Konzeptrabatt
- Maschinelle Unterstützung bei der SFR-Optimierung

Schritt 5

Gute Betreuung tut nicht nur den Kunden gut

Volle Bewertung für Fahrzeugwechsel

- 30 Euro Prämie je vermittelten Glasschaden (bis 31.12.2026)
- 100 Euro Prämie je vermittelten Kaskoschaden (bis 31.12.2026)

Beispiel für Kleinflotte/für Fuhrpark ähnlich

Vertriebsinformation

