

Newsletter

Covomo – Pool-Partner

Liebe Vertriebspartnerinnen und Vertriebspartner,

das Team der Covomo Versicherungsvergleich GmbH wünscht Ihnen im neuen Geschäftsjahr viel Erfolg – und vor allem Gesundheit!

Mit unserem ersten Newsletter dieses Jahr wollen wir Sie wie gewohnt über Neuerungen im Bereich der Nischenversicherung informieren und Ihnen wertvolle Tipps für Ihren Vertriebs Erfolg geben.

Wir wünschen Ihnen viel Spaß beim Lesen!

Produkt Flash

Auch in den letzten Monaten haben wir unser Angebot an Versicherungsprodukten weiter für Sie ausgebaut. In den Bereichen Reise-, Tier-, Schüler- und Seminarversicherung bieten wir Ihnen nun noch mehr Vielfalt, damit Sie genau das passende Produkt für Ihre Kundschaft finden können. Ebenso haben Sie jetzt auch die Möglichkeit Strom- und Gasstarife über Covomo zu vergleichen.

Dies sind unsere Neuzugänge:



- Reisekranken-Versicherung
- Reiserücktritts-Versicherung
- Reiseabbruch-Versicherung



- Golfversicherung



- Hunde-Krankenversicherung
- Katzen-Krankenversicherung



- Reiserücktritts-Versicherung



- Schüler-Reiseversicherung
- Seminarversicherung



- Strom-Vergleich
- Gas-Vergleich



- Reiserücktritts-Versicherung (AXA Partners)
- Reisekranken-Versicherung (AXA Partners)

Kleiner Ausblick:

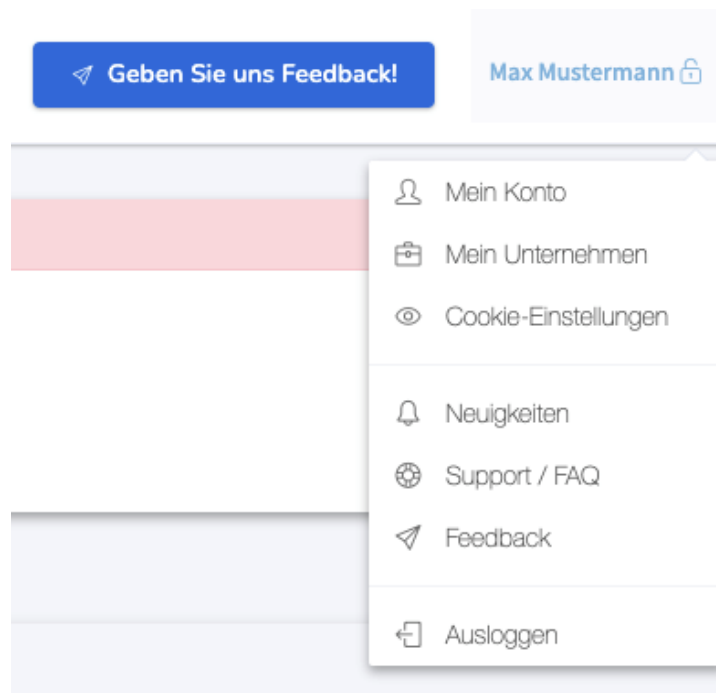
In Kürze werden Ihnen im Produktbereich „Photovoltaik“ insgesamt fünf Versicherer zur Verfügung stehen. Darüber hinaus wird im Produktbereich „Moped-Kennzeichen“ ein weiterer Versicherer aufgenommen. Weitere Produkte und Versicherer „stehen in den Startlöchern“.

Bleiben Sie gespannt! Mehr dazu aber im nächsten Newsletter

Hinweise und Neues im Vertriebsportal

Mit unserem aktuellen Update freuen wir uns, Ihnen viele hilfreiche Neuerungen im Covomo Vertriebsportal präsentieren zu dürfen.

Außerdem finden Sie in dieser Sektion Tipps für Ihren Alltag in der Arbeit mit Covomo.



Neues Benutzermenü

Über das Benutzermenü am oberen Bildschirmrand erreichen Sie nun Ihre Daten und Einstellungen. Unter anderem auch die „[Neuigkeiten](#)“, in den wir Sie fortan über Änderungen in unserem Produktangebot, neue oder geänderte Vergleichsrechner sowie neue oder geänderte Funktionen im Vertriebsportal informieren werden.

Über das Benutzermenü erreichen Sie außerdem unsere Support- und FAQ-Seiten, die wir sukzessive für Sie erweitern werden.



Telefonische Erreichbarkeit

Vielleicht haben Sie in den letzten Monaten selbst schon gespürt, dass sich unser telefonischer Support stark verbessert hat. Von 09.00 Uhr bis 17.00 Uhr erreichen Sie unsere Mitarbeiter unter der bekannten Telefonnummer.

Unser Callcenter nimmt Ihr Anliegen auf und reicht Ihre Anfrage an die jeweilige Fachabteilung weiter - Sie erhalten Ihre Antwort im Anschluss per Mail.

Um sich wertvolle Zeit am Telefon zu sparen, können Sie uns auch immer eine E-Mail an service@covomo.de senden oder unsere Chat-Funktion nutzen. Wir freuen uns, von Ihnen zu hören.



FAQ-Sektion

Schon lange im Einsatz, doch (vielleicht) zu wenig bekannt - unsere FAQ-Sektion. Sie haben Fragen zu Organisatorischem wie Abrechnungen, Ansprechpartnern oder Webinaren? Oder Sie haben spezifische Fragestellungen zu den über uns vermittelbaren Kategorien?

Lesen Sie mehr im Covomo-Portal in der Rubrik "Support / FAQ"!

[Zu den FAQs](#)

Erklär das mal der Versicherung...



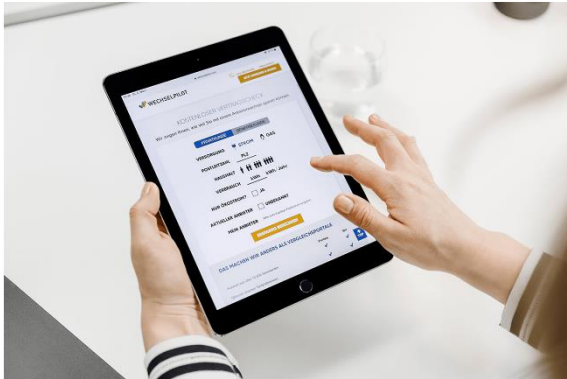
Schadenmeldungen: Wenn es drauf ankommt...

Versicherungen sind per Definition dazu gedacht, im Schadenfall (finanzielle) Unterstützung zu leisten und so einen Ausgleich für ein Schadenereignis zu schaffen. Klar, dass Sie als Makler und Ihre Kunden genau in diesem Fall schnelle Hilfe benötigen.

Da in Schadenfällen in der Regel Eile geboten ist, empfehlen wir **immer, den Schaden direkt dem Versicherer zu melden.**

In den allermeisten Fällen bietet der Versicherer dafür eine Möglichkeit über das jeweilige Schadenmeldeformular auf den Websites der Gesellschaften.

Vertriebstopps



Strom- und Gastarifwechsel von Wechselpilot

Vielleicht haben Sie es sogar schon gesehen: In Ihrem Vertriebsportal stehen Ihnen ab sofort die Vergleichsrechner "Gas-Vergleich" und "Strom-Vergleich" zur Verfügung. Diese beiden Vergleichsrechner stammen aus unserem neuen Bereich "Versorger-Wechselservice", und sind Angebot des Energiespezialisten Wechselpilot. In der aktuellen Zeit mit Diskussionen rund um das Thema Energie und Kosten ein wichtiger Baustein für Ihre Kunden.

Bitte beachten Sie, dass die sich daraus ergebende Provisionen umsatzsteuerpflichtig sind. Sollten Sie über eine unserer Pool- oder Genossenschafts-Kooperationen Covomo nutzen, erkundigen Sie sich bitte bei Ihrem Partner, ob diese Vermittlung abgerechnet werden kann.

Weitere Informationen finden Sie im Covomo-Portal unter „Support/FAQ“.



Heute schon an Urlaub gedacht?

Geben Sie es zu: Gerade in der kalten (zugebenermaßen aktuell eher mitttelkalten) und grauen Jahreszeit träumt man das ein oder andere Mal von weißen Sandstränden, türkischem Meer und kühlen Drinks.

Erfahrungsgemäß werden am Anfang des Jahres die Planungen für den Urlaub des kommenden Jahres vorgenommen: beispielsweise verzeichnen Flug- und Hotelsuchmaschinen in dieser Zeit die meisten Suchanfragen und auch das Buchungsvolumen erreicht Höchststände.



Alle Jahre wieder...

...wurde besonders gern Elektronik zu Weihnachten verschenkt. Tablet, Handy und Co. sind nicht zuletzt wegen der hohen Inflation und dem technischen Fortschritt in den letzten Jahren deutlich teurer geworden als zuvor.

Grund genug, die neue Spielekonsole nicht bloß als Zeitvertreib, sondern auch als Wertsache zu sehen.

Und all diejenigen Dinge, die uns lieb und teuer sind, wollen wir schützen. Covomo bietet Ihnen für Nischenversicherungen wie bspw. die Elektronikversicherung die größte Auswahl am deutschen Markt.

Vergleichen Sie gemeinsam mit Ihren Kundinnen und Kunden in unserem Vertriebsportal die Absicherungsmöglichkeiten.



Moped Kennzeichen– es ist wieder soweit - des Maklers (Alb)Traum

Was im Herbst die KFZ-Versicherung ist, wird in den Monaten Februar und März das Thema Moped-, Scooter- und E-Scooter Kennzeichen. In der Regel bedeutet das für Sie einen sehr großen, administrativen Aufwand mit äußerst geringem Ertrag.

Können oder wollen Sie diesen Bereich nicht bedienen, werden Ihre Kunden sich anderweitig behelfen. Allerdings dann mit der Gefahr, dass die betreffenden Kunden in Gänze verloren geht. Für Sie zwar nur eine kleine Entscheidung aber mit großer negativer Wirkung.

Das muss nicht sein. Über Covomo können Sie bequem den betreffenden Kunden einen Abschlusslink senden. Die Kunden schließen selbständig ab. Der Versicherer senden die Kennzeichen dann direkt an die Kunden und bucht die Beiträge ab.

Oder Sie senden unsere fertige Kampagne - über Digidor - mit ein paar Mausklicks an alle Ihre Kunden auf einen Rutsch. Innerhalb weniger Minuten erledigt. Sie wissen nicht, wie das geht? Nehmen Sie am besten an einen für Sie [passenden Termin](#) an unserem Digidor-Webinar teil.

Wir von Covomo...

Covomo hält für Sie nicht nur die größte Auswahl an Nischen- und Zusatzversicherungen am deutschen Markt bereit, sondern bietet Ihnen auch eine umfangreiche Vertriebsunterstützung.

Unser Ziel ist es damit auch beizutragen, dass Sie in diesen Produktsegmenten nach Möglichkeit keine Kunden an die großen Internet-Vergleichsportale verlieren. Die Covomo- Vergleichssoftware wird Sie dabei im Beratungsprozess der betreffenden Produkte unterstützen und entlasten. Dafür prüfen wir laufend den Markt auf Neuerungen und Veränderungen und werden diese bei Bedarf im Ausbau unseres Vergleichsrechners berücksichtigen.

Damit werden Sie immer auf den neuesten Stand im Bereich der Nischen- und Zusatzversicherungen sein - um gerade in Zeiten von hohen Kosten und Ausgaben so dem hohen Anspruch an Transparenz gerecht zu werden und für jeden Ihrer Kunden den für ihn passenden und günstigsten Tarif zu finden.

Sie kennen die Funktionalitäten von Covomo nicht in Gänze? Nehmen Sie an einem unserer Webinare teil und finden Sie jetzt den [passenden Termin](#). Für Sie jetzt auch mit Weiterbildungspunkte



...sagen DANKE für ein erfolgreiches Jahr 2022 und alles Gute für 2023

Gemeinsam haben wir 2022 Höhen und Tiefen erlebt: auf der einen Seite das Ende der meisten Corona-Maßnahmen und dadurch hohen Enthusiasmus (besonders im Reise-Segment), aber auch Tiefen wie die Inflation und den Krieg in der Ukraine. All dies wird auch in diesem Jahr noch Thema sein und macht Ihnen und uns die Arbeit sicherlich nicht leichter.

Dennoch freuen wir uns darauf, gemeinsam mit Ihnen die Herausforderungen anzugehen und Ihnen ein verlässlicher Partner für Ihren Vertriebs Erfolg zu sein.

Tim Klippstein & Kai Uhlemeyer
Geschäftsführung