

Partnerschaft Hostettler Yamaha mit Vaudoise Versicherungen

FAQ - Häufig gestellte Fragen

Welche Dokumente stehen zur Verfügung, um die Partnerschaft besser zu verstehen?

Alle Dokumente sind hier abgespeichert:

- D: <https://www.vaudoise.ch/de/yamaha-infos>
- F: <https://www.vaudoise.ch/yamaha-infos>
- I: <https://www.vaudoise.ch/it/yamaha-infos>

Die Dokumentation setzt sich aus folgenden Elementen zusammen:

- Eine Präsentation mit dem Namen Yamaha – Präsentation Compliance.pdf
- Flyer mit den Namen Yamaha – Flyer.pdf
- Ein E-Mail-Formular mit dem Namen Yamaha – Transfer Lead.msg
- Dieses FAQ mit dem Namen Yamaha – FAQ.pdf

Welches ist das neue Geschäftsmodell zwischen Yamaha und der Vaudoise?

Das neue Geschäftsmodell ist « Kontaktgeber ».

Endet die Partnerschaft?

Nein, die Partnerschaft endet nicht.

- Der Prozess ändert sich (einfaches Geschäftsmodell)
- Ihr bevorzugter Kontakt zu Ihrem Vaudoise-Berater bleibt bestehen
- Jeder konzentriert sich auf das, was er gut kann
- Keine Änderung des Finanzmodells

Welche Änderungen ergeben sich ab dem 01.01.2026 für den Garagisten?

Der Garagist beschränkt sich darauf, den ersten Kontakt zwischen dem Kunden und der Vaudoise herzustellen, indem er die Informationen über den Interessenten übermittelt (Name, Vorname, Firma, Kontaktdaten, mögliche Produkte sowie Informationen über das Motorrad).

Bin ich als Garagist berechtigt, dem Vaudoise-Berater folgende Informationen weiterzuleiten, damit er dem Kunden direkt eine Offerte erstellen kann?

- Fahrzeugausweis/Formular 13/20 des gekauften Motorrads --> **Ja**
- Anzeige des Motorrads (Angebot/Offerte mit Motorradmerkmalen, Preis, Garantie, Zustand usw.) --> **Ja**
- Eine Kopie des Führerausweises --> **Nein**
- Die Nationalität des Kunden --> **Nein**
- Das Geburtsdatum des Lenkers --> **Nein**
- Kanton, in dem das Motorrad zugelassen ist --> **Nein**
- Information, dass Zubehör/Optionen 10% des Motorradpreises übersteigen --> **Nein**

Betrifft diese Gesetzesänderung nur unsere Partnerschaft?

Nein, diese Gesetzesänderung betrifft alle Versicherer und jegliche Partnerschaft zwischen einem Versicherer und einem Dritten.

Welche gesetzlichen Einschränkungen gelten für einen Garagisten bezüglich der Versicherungsberatung?

Der Garagist ist nicht berechtigt, die Vaudoise zu vertreten, Risiken zu prüfen, Garantien zu erteilen, Dokumente zu unterzeichnen und ein Vertragsverhältnis einzugehen. Kurz gesagt, er ist nicht berechtigt, eine Versicherungsberatung durchzuführen (inklusive Richtpreise angeben).

Bedeutet das, dass ich als Garagist keinen Zugriff mehr auf die Hoschi-Plattform habe, um die Kunden-/Motorradaten einzugeben, um einen Richtpreis anzuzeigen oder einen Lead an meinen Vaudoise-Berater weiterzuleiten?

In der Tat ist die Plattform nicht mehr zugänglich und der Garagist ist nicht berechtigt, eine unverbindliche Prämie anzugeben.

Welche Versicherungsvorteile bietet die Vaudoise für den potenziellen Kunden?

Die Vorteile sind auf dem Flyer beschrieben.

Wie werde ich als Garagist entschädigt?

Die Entschädigung ändert sich nicht und es spielt keine Rolle, ob die Weiterleitung des Leads während des Gesprächs durch den Garagisten erfolgt oder nachträglich über das Ausfüllen der Internetfelder über den Link/QR-Code auf dem Flyer (in diesem Fall wählt der Kunde den Garagisten aus, was die Entschädigung bestimmt).

Welchen neuen Prozess muss ich als Garagist durchlaufen?

Alle Informationen zum Prozess finden Sie im Dokument « Yamaha – Präsentation Compliance ». Zusammengefasst sind es die folgenden Schritte:

- Der Garagist stellt bei seinem Kunden ein Versicherungsbedürfnis fest.
- Der Garagist zeigt einen Flyer der Vaudoise und bietet den Kontakt zur Vaudoise an.
- Bei Interesse des Kunden schickt der Garagist das Formular per E-Mail an seinen Berater bei der Vaudoise.
- Der Berater der Vaudoise kontaktiert den Kunden und führt den gesamten Verkaufsprozess durch.

Falls der Kunde nicht sofort mit einem Berater der Vaudoise Kontakt aufnehmen möchte, kann er den Flyer mitnehmen und das später über den Link/QR-Code auf dem Flyer nachmachen, indem er den Garagisten beim Ausfüllen der Felder im Internet auswählt.

Wie kann der Garagist einen Lead weiterleiten?

Die einzige Möglichkeit, dem Berater der Vaudoise einen Lead weiterzuleiten, ist via Formular « Yamaha – Transfer Lead.msg ».

Habe ich als Garagist andere Möglichkeiten, den Lead an meinen Berater bei der Vaudoise weiterzuleiten?

Nein, es ist ein obligatorischer Schritt, um das DSGVO (Bundesgesetz über den Datenschutz) einzuhalten. Ein Lead, der nicht via das E-Mail-Formular übermittelt wird, wird vom Berater der Vaudoise auf keinen Fall akzeptiert. Das DSGVO verlangt, dass der Kunde in Kopie anlässlich des Leadtransfers gesetzt wird. Die Vertraulichkeitsklauseln des Empfängers (Vaudoise) müssen unbedingt erwähnt werden. Ist dies nicht der Fall, ist die Übertragung des Leads NICHT-KONFORM. Der Vaudoise-Berater lehnt den Lead ab, informiert den Garagisten und löscht das E-Mail.

Welche Risiken habe ich als Garagisten, wenn ich gegen das Versicherungsaufsichtsgesetz verstosse (d. h. wenn ich eine Versicherungsberatung durchführe)?

Reputation, mögliche Bussen, FINMA-Massnahmen (z.B. Ermahnung, Prozesse ändern, seltener: Berufsverbot). Kündigung der Vereinbarung durch die Vaudoise.

Unterzeichne ich als Garagist einen Versicherungsvertrag mit dem Kunden?

Nein, die gesamte Arbeit des Verkaufsprozesses wird ausschliesslich vom Berater der Vaudoise durchgeführt. Der Garagist greift auf keinen Fall ein.

Wird dieses FAQ-Dokument regelmässig aktualisiert?

Ja. Dieses Dokument wird je nach Fragen der Garagisten/Vaudoise-Berater ergänzt.

Spezifische FAQ für Beraterinnen und Berater der Vaudoise Versicherungen

Was muss ich als Berater der Vaudoise tun, wenn ich einen Lead vom Garagisten erhalte, der den Prozess via E-Mail-Formular nicht einhält?

Der Berater lehnt den Lead ab und fordert den Garagisten auf, das E-Mail-Formular zu verwenden und den Kunden jeweils in Kopie zu setzen.

Was muss ich als Vaudoise-Berater tun, wenn ich von der Garage einen Lead erhalte, welcher nicht das richtige Formular verwendet hat oder vergessen hat, den Kunden in Kopie zu setzen?

Der Berater antwortet dem Garagisten, dass er diesen Lead-Transfer ablehnt und die E-Mail löscht. Er weist den Garagisten darauf hin, dass er zwingend das E-Mail-Formular verwenden und den Kunden in Kopie setzen muss.

Warum erhalte ich als Berater der Vaudoise nicht alle Informationen des Garagisten, um direkt eine Offerte zu erstellen?

Der Garagist ist nicht berechtigt, Arbeiten auszuführen, die zur Erstellung einer Offerte führen könnten. Informationen wie das Geburtsdatum des Lenkers, der Zulassungskanton, wenn Zubehör/Optionen mehr als 10% des Motorradpreises betragen usw. gelten als Verkaufstätigkeit. Aus diesem Grund sendet der Garagist nur grundlegende Informationen, wie weiter oben beschrieben.

Alle weiteren internen FAQ finden Sie [hier](#).