

Allianz und Fleetpool kooperieren

- **Die Allianz Versicherungs-AG und Auto-Abo-Anbieter Fleetpool bauen ihre strategische Partnerschaft im Bereich New Mobility aus**
- **Allianz ist exklusiver Versicherer von Fleetpool im Bereich Elektromobilität**
- **Allianz Kundinnen und Kunden erhalten Sonderkonditionen bei Auto-Abo-Angeboten**

Die Allianz Versicherungs-AG hat es sich zum Ziel gesetzt, den Wechsel hin zu einer nachhaltigen und grünen Mobilität in Deutschland nicht nur zu begleiten, sondern aktiv zu unterstützen. Dazu gehören neben den passenden Versicherungsangeboten für Elektrofahrzeuge auch gezielte Partnerschaften im New-Mobility-Ökosystem.

Die Zusammenarbeit der Allianz Versicherungs-AG mit Fleetpool, einem der größten Anbieter von Auto-Abo-Modellen in den Bereichen B2C und B2B2E in Deutschland, begann vor drei Jahren: Allianz Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie Agenturen können seit Mitte 2020 das eazymobility AutoAbo (ehemals eazycars) von Fleetpool abschließen. Zusätzlich ist die Allianz Versicherungs-AG seit 2021 ein Partner der Wahl, wenn es um die Versicherung der Fleetpool-Fahrzeuge geht.

Die Allianz Versicherungs-AG baut ihre Partnerschaft mit Fleetpool nun gezielt weiter aus, um Kräfte im Bereich New Mobility noch stärker zu bündeln. Hierfür haben beide Parteien einen langfristigen Kooperationsvertrag unterzeichnet.

Allianz und Fleetpool vereinbaren Exklusivität bei Versicherung von E-Fahrzeugen

Der neue Rahmen ermöglicht eine noch engere Zusammenarbeit: Alle Elektrofahrzeuge, die Fleetpool über die verschiedenen Marken im Abonnement anbietet, werden ausschließlich über die Allianz abgesichert. Die Allianz Autoversicherung bietet ein Deckungskonzept, mit dem besonders der Akku sowie das Ladezubehör gegen sämtliche Gefahren umfassend abgesichert sind. Gleichzeitig wird die Allianz Hauptpartner für das Versicherungsgeschäft der übrigen Fleetpool-Flotte.

Neue Mobilität bedeutet nicht immer nur neuen Antrieb, sondern kann auch eine flexible Form der Nutzung sein: Viele Menschen nutzen alternative Möglichkeiten wie Leasing oder Auto-Abo. Und hier sind Versicherungsangebote meist schon eingeschlossen. Fleetpool kann die Fahrzeuge mit einem Versicherungsschutz anbieten, der die passenden Deckungen, Leistungen und Services beinhaltet. Die Allianz wiederum erschließt sich den Zugang zu einem wichtigen Markt und seinen Kundengruppen. Für Allianz Kundinnen und Kunden bedeutet die Ausweitung der Kooperation Zugang zu den Auto-Abo-Modellen von Fleetpool zu attraktiven Sonderkonditionen.

„Unsere gemeinsamen Projekte der vergangenen Jahre bilden die Grundlage unserer Partnerschaft. Die jetzige Kooperation stellt unsere kommende Zusammenarbeit auf ein neues Fundament“, sagt Ulrich Stephan, Firmenvorstand bei der Allianz Versicherungs-AG.

Mit eazymobility bietet Fleetpool, ein Vorreiter im Bereich Auto-Abo und betriebliche Mobilität, Unternehmen sowie ihren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern die Möglichkeit, ihre Mobilität nachhaltig, elektrisch und dabei so einfach wie möglich zu gestalten. Mit dem Auto-Abo können sie ein Fahrzeug zu einer festen All-inclusive-Rate nutzen. Es sind Laufzeiten ab sechs Monaten aufwärts wählbar. Nach Ablauf wird der Wagen einfach zurückgegeben. Das erleichtert den Wechsel auf eine neue Antriebsart und ermöglicht einen ersten längerfristigen Alltagstest des

Elektroautos. Mitarbeitende von Partnerunternehmen, die auf die Plattform zugreifen können, profitieren von einem Preisvorteil gegenüber der regulären Brutto-Monatsrate für ein Auto-Abo.

Ein besonderes Angebot erhalten zudem Nutzerinnen und Nutzer von Meine Allianz – dem Versicherungsportal für Kundinnen und Kunden. Diese können auf Auto-Abo-Angebote aller Antriebsarten mit attraktiven Sonderkonditionen zugreifen.

„Unsere erste vertriebliche Kooperation mit unserer bekannten B2C-Auto-Abo-Marke like2drive und der Allianz ist sehr erfolgreich gestartet und zeigt, wie offen gerade diese Zielgruppe für ein Auto-Abo ist“, sagt Alexander Kaiser, Fleetpool Deputy CEO und CCO. „Es sind bereits mehrere hundert Bestellungen eingegangen. Ein sehr gutes Pilotprojekt, um unsere erfolgreiche Kooperation auch im Vertriebsbereich auszubauen, es werden noch weitere sehr spannende Projekte folgen.“