

Das Empfehlungsforum ist bundesweiter Vorreiter bei der Zusammenfassung von Versicherungsverträgen

Datum: 30.09.2008 - 08:23

Kategorie: [Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen](#)

Pressemitteilung von: [ImPLUSSEIN GmbH](#)



(openPR) - Als erster und einziger Anbieter Deutschlands unterbreitet das Stuttgarter Unternehmen imPLUSSEIN in enger Kooperation mit dem Empfehlungsforum ab sofort ein besonders sinnreiches Angebot zur dauerhaften finanziellen Entlastung angespannter Familienbudgets: Wer als Versicherungsnehmer seine bereits abgeschlossenen Sachversicherungen beim Empfehlungsforum nachträglich bei einem freien Versicherungsmakler zusammenführt, wird als Empfehlungsgeber mit einer regelmäßigen Rückerstattung der Prämien. Und zwar regelmäßig über die gesamte Restlaufzeit der Versicherungsverträge.

Stuttgart. – „Das ist ja der Hammer!“ Winfried P., 47, zweifacher Familienvater, ist vor Begeisterung völlig aus dem Häuschen. Kein Wunder: „Ist das nicht fantastisch? Ich behalte den gewohnten Versicherungsschutz für meine ganze Familie, bekomme aber eine stattliche Prämien-Rückerstattung als passives Zusatz-Einkommen oben drauf. Und das regelmäßig, Jahr für Jahr!“ Als er zum ersten Mal davon gehört habe, sei er völlig verblüfft gewesen: „Ich habe nur gedacht: „Ja, wo gibt’s denn so was?““

„So was“ gibt’s tatsächlich. Im Empfehlungsforum! Aber wirklich nur da: Dieses innovative Onlineportal bietet als Deutschlands erster und einziger Anbieter die qualifizierte Zusammenfassung von Versicherungen unter Betreuung eines fachkundigen Versicherungsmaklers an – den „Maklervertrag“.

Moment mal: Zusammenfassung? Versicherungsmakler? Maklervertrag? „Ja, das mag vielen wie Fach-Chinesisch in den Ohren klingen“, räumt Arthur Tränkle ein. Der Initiator des Empfehlungsforums schafft aber rasch Klarheit über das neue Maklerangebot und die vielen verblüffenden Vorteile an diesem einzigartigen System.

Nur der Makler vertritt die Interessen der Versicherungsnehmer

„Ganz wichtig ist: Niemand muss eine neue Versicherung abschließen. Es geht vorrangig um bereits bestehende Verträge aus dem HUK-Bereich, also um Auto-, Haftpflicht-, Unfall-, Sach- und Rechtsschutzversicherungen. Jeder deutsche Haushalt hat im Schnitt sieben solcher Verträge abgeschlossen. Meist bei verschiedenen Gesellschaften.“

Und da liegt schon das erste Problem. Denn, so Arthur Tränkle, ein Kunde müsse sich im HUK-Bereich dann immer gleich auf mehrere Betreuungspersonen einstellen. Meist seien das typische Vertreter – „Versicherungsvertreter“ nach außen hin. De facto aber Interessenvertreter, die die wirtschaftlichen Interessen der Versicherungsgesellschaften vertreten. Wie sollte es auch

anders sein? Schließlich seien sie ja direkt beim Versicherer angestellt oder ihm als Selbstständige unterstellt. „Es darf wohl vom gesunden Menschenverstand bezweifelt werden, ob diese Erfüllungsgehilfen eine durch und durch neutrale, strikt bedarfsorientierte Betreuung überhaupt bieten können“, gibt Arthur Tränke zu bedenken – und empfiehlt gleich die Lösung des Problems: den unabhängig agierenden Versicherungsmakler. „Ein Versicherungsmakler handelt – wie ein Rechtsanwalt oder Steuerberater – ausschließlich im Auftrag und im Interesse seiner Kunden, den Versicherungsnehmern. Er ist wirtschaftlich und vertraglich an keine Versicherungsgesellschaft gebunden. Richtschnur seiner Betreuungsleistungen ist für ihn allein die Bedarfslage seiner Mandanten“

Satte Rückzahlungen von Prämien – Jahr für Jahr

Allein dieser Qualitätsgewinn bei der Betreuung wäre schon Grund genug, sich dieses Modell mit derselben Sorgfalt anzusehen, mit der ein Versicherungsmakler die Verträge seiner Mandanten prüft. Oft kann ein solcher neutraler Fachmann im Nachhinein noch einen besseren Versicherungsschutz aushandeln. Das, ergänzt Arthur Tränke, sei zwar schon sehr gut – aber noch längst nicht das Beste:

„Wer seine bereits bestehenden HUK-Versicherungen über das Empfehlungsforum auf einen Makler zusammenführt, wird als Empfehlungsgeber eingestuft. Somit hat er Anspruch auf 5 % Rückerstattung von Prämien, gerechnet auf die Gesamtsumme aller Verträge und das sogar Jahr für Jahr!“

Spätestens jetzt wird die Euphorie des Normalverdieners Winfried P. nachvollziehbar. Denn er hat beispielsweise für sich und seine Familie Versicherungsverträge abgeschlossen, für die er im Jahr immerhin rund 3.000 Euro Prämie überweisen muss. Sein Schachzug, diese Verträge mit Hilfe des Empfehlungsforums in die Hand eines einzigen betreuenden Versicherungsmaklers zu legen, entlastet seine von explodierenden Lebenshaltungskosten gebeutelte Familienkasse um 150 Euro im Jahr. „Und davon profitiere ich so lange, wie all unsere Versicherungsverträge laufen“, freut sich Winfried P. „Das ist ein passives Familieneinkommen, mit dem ich fest rechnen kann.“

Wie aber kommt diese Rückerstattung überhaupt zustande? Möglich wird sie mit der besonderen Network-Marketing-Struktur des Empfehlungsforums. Denn der Makler erhält für bestehende Verträge von den Versicherungsgesellschaften jährlich eine Bestandsprämie, die er sich als Networker mit dem Empfehlungsgeber teilt. Dieser Empfehlungsgeber ist in diesem Fall der Versicherungsnehmer selbst.

Komfort von Anfang an

„Am Versicherungsschutz ändert sich für den Kunden überhaupt nichts, es sei denn, der Kunde wünscht eine Verbesserung“, betont Arthur Tränke. Der neue Betreuer in Person des Versicherungsmaklers überweist nicht nur Jahr für Jahr aufs Neue eine Rückerstattung – er unterbreitet ebenso oft individuell ausgearbeitete Angebote, wie der Versicherungsschutz optimiert werden kann; bei gleich bleibenden Beiträgen. Im Schadensfall ist der Makler kompetenter Ansprechpartner, der schnell tatkräftige Hilfsmaßnahmen in die Wege leitet – und selbstverständlich auch den leidigen „Papierkrieg“ für den Kunden ausficht.

Apropos Papierkrieg: Damit hat der Versicherungsnehmer schon von Beginn an nichts zu tun. Der Zusammenfassung bestehender Verträge auf den Versicherungsmakler des Empfehlungsforums erfolgt völlig unbürokratisch, wie Arthur Tränke betont: „Der Interessent muss sich nur unter www.empfehlungsforum.com als Empfehlungsgeber registrieren. Das ist kostenlos und verpflichtet auch zu nichts. Anschließend wählt es das Angebot ‚Versicherungsmakler‘ und sendet den Maklervertrag nach Stuttgart. Alles Weitere erledigen wir.“

Winfried P. jedenfalls ist von diesem Angebot überzeugt: „Gerade uns Normalverdienern setzen die steigenden Energiepreise und Lebenshaltungskosten doch am meisten zu. Da sollte man jedes seriöse Angebot nutzen, das einen großen Teil dieser Mehrausgaben wieder ausgleicht und die Lebensqualität der Familie erhalten hilft. Ich jedenfalls habe kein Geld zu verschenken!“

V.i.S.d.P. und Ihr Ansprechpartner:

Arthur Tränke
c./o. imPLUSSEIN GmbH
Hechinger Str. 40
70567 Stuttgart
Fon: +49 (711) 90 14-10
Fax: +49 (711) 90 14-1 11