

Makler aufgepasst! Jetzt richtig Geld verdienen mit dem Tipp des Tages der WGV Versicherung

Wirtschaft Finanzen Recht Versicherung

© Pixabay

Es handelt sich hier nicht nur um den Tipp des Tages, sondern auch um ein Tippgeber-Modell für Makler über ein „attraktiv provisioniertes Vertriebsprogramm“, so die Werbebotschaft der WGV Versicherung.

Eine Werbebotschaft, die Maklern über einen Newsletter-Versand einer Firma aus England übermittelt wird. Als erstes stellt man sich hier die Frage, ob aus rechtlichen Gründen eine LTD aus London beauftragt wird? Wie ist man in den Verteiler dieser LTD gelangt und weshalb bedient sich ein in Deutschland ansässiger Versicherer diesem „Makler-Verteiler“ aus London? Sich aus diesem Verteiler löschen zu lassen, ist fast aussichtslos. Seriosität sieht eigentlich anders aus.

Nun zurück zur eigentlichen Werbebotschaft. Makler werden direkt angesprochen, Tippgeber der WGV Versicherung zu werden. Im Newsletter heißt es weiter: „Als WGV Tippgeber empfehlen Sie Ihren Kunden eines unserer Produkte aus der Kfz-, Haftpflicht-, Unfall-, Sach- oder Rechtsschutzversicherung und erhalten im Erfolgsfall eine vertraglich festgelegte Vergütung.“

Eine vertraglich festgelegte Vergütung sollte selbstverständlich sein. Insbesondere auch, wenn es um die Tippgeber-Provision für Moped-Kennzeichen geht, für deren Vermittlung die WGV Versicherung dem Makler 8,- EUR verspricht.

So steht es im Newsletter der WGV Versicherung: „Die WGV Mopedversicherung beispielsweise gehört jedes Jahr zu den günstigsten in ganz Deutschland. Als Tippgeber erhalten Sie hier acht Euro pro zustande gekommenem Vertrag.“ Mit der Mopedversicherung kann der Makler bei seinen Kunden also richtig punkten.

Den Tippgebervertrag und die Hinweise kann der Interessierte gleich über die Homepage des Versicherers abrufen wgv.de/tippgeber. Darin heißt es: „Die Tätigkeit des Tippgebers beschränkt sich ausschließlich darauf, dem potentiellen Kunden die Informationen über die Abschlussmöglichkeit auf der Landingpage des Tippgebers weiterzugeben. Er führt keine Versicherungsvermittlung (§ 34 d GewO) durch.“ Weiter heißt es u.a.: „Nicht erlaubt sind dem Tippgeber daher folgende Tätigkeiten: Erörterung des persönlichen Bedarfs des Interessenten [...]“.

Interessant sind auch die Tippgeber-Provisionen, die bei 8,- EUR für eine Mopedversicherung und 11,- EUR pro vermittelter Kraftfahrthaftpflichtversicherung beginnen. Für eine Krankenversicherung gibt es bis zu 120,- EUR und für eine Lebensversicherung 2,5 % bei einer erfolgreichen Adressvermittlung.

Gedanken der Makler, dass es sich um fehlgeleitete Werbebotschaften handelt, können gleich entkräftet werden, da die Makler im Newsletter von der WGV Versicherung direkt angesprochen werden:

„Sehr geehrte Damen und Herren,
als Versicherungsmakler ist es eines Ihrer wichtigsten Anliegen, Ihren Kunden eine optimale Absicherung zu einem hervorragenden Preis zu bieten. Möglicherweise sind Sie [...]“

Aus einem Tipp des Tages wird vermutlich sehr schnell ein Flop des Tages.