

Knip versichert Kundenschwund bei Maklern



04.04.2016 – Aprilscherze im Medienspiegel: Falschmeldungen – sogenannte Enten – entsprechen für gewöhnlich nicht dem hohen journalistischen Standard. Ausgenommen: es ist der 1. April. Neben der Modeschulung für Manager in Düsseldorf war vor allem die Verdienstaufschlagversicherung gegen Kundenschwund für Makler durch den digitalen Versicherungsmakler Knip die Meldung des Tages.

Nach Angaben von Knip hätte jeder Makler die entsprechende Knip-App heruntergeladen und die Zusatzoption "Verdienstaufschlag stoppen" aktivieren müssen. Jeder Makler, der sich Knip anschließen sollte, sollte dann einen Einkaufsgutschein bei Amazon erhalten. "Mit unserer Verdienstaufschlagversicherung für Makler möchten wir den Wandel der Branche ein wenig abfedern und ihn für seine Verlierer möglichst attraktiv gestalten", wird Dennis Just, Gründer und Geschäftsführer von Knip, zitiert.

Eine App für Alt-Handys wollte der Makler-Pool blau direkt anbieten. Deren – nicht ganz ernst gemeinte – Begründung: "Gerade die sogenannten "silver-surfer" – also Nutzer ab 55 Jahren – bilden die stärkste Käufergruppe im Internet. Diese Menschen sind noch in einer Zeit vor unserer Wegwerfgesellschaft aufgewachsen", so **Lars Drückhammer**, Geschäftsführer von blau direkt. "Viele halten lange Zeit an bewährter Technik fest und nutzen ihre Handys bis diese kaputt gehen. Das heißt aber nicht, dass nicht gerade diese Zielgruppe extrem aufgeschlossen gegenüber modernen Lösungen wäre".

Pünktlich zur Fußball-Europameisterschaft in Frankreich vermeldete der *Versicherungsbote* die neue Premiumpartnerschaft der DVAG für die deutsche Fußballnationalmannschaft. "Die deutsche Fußball-Nationalmannschaft steht für all das, was man auch mit der DVAG verbindet: Teamgeist, Erfolg, Leistung und Leidenschaft. Die Partnerschaft mit dem DFB sehen wir als großartige Plattform für uns, und wir freuen uns außerordentlich auf die Zusammenarbeit", wurde DVAG-Chef **Andreas Pohl** zitiert.

Das Schweizer Finanzmagazin *Finews* berichtete hingegen von der Gründung eines internen Basketball-All-Star-Teams in die Wege geleitet. Das Ziel: "den intern leidenden 'Teamspirit' zu fördern".

Neue Wege in der Kfz-Versicherung wollte hingegen der Direktversicherer Direct Line gehen – mit der bundesweit ersten Vollkasko-Versicherung für Bobby-Cars. Damit sollten unter anderem "auch Schäden beglichen, die ohne Verschulden des Halters entstehen. Zum Beispiel wenn ein am Spielplatz abgestelltes Bobby-Car entwendet wird".

Die Liste lässt sich noch kontinuierlich weiter führen: Vom Pilotbehörde für Polizeirettungs- und Transportdrohnen über das Patent für einen selbstfahrenden Krankentransportwagen bis hin zum selbstfahrenden Fahrrad von Google – der Fantasie waren wie immer keine Grenzen gesetzt. Auch wenn 70 Prozent der Deutschen laut einer – wie immer repräsentativen – Umfrage von YouGov keine Verfechter von Aprilscherzen sein sollen. (vwh/td)

Bildquelle: Claudia Hautumm / pixelio.de