

**Geld verdienen im Internet – einfach wie nie
blau direkt startet nun ein Angebot mit dem auch Endverbraucher im Internet
durch den Versicherungsverkauf Geld verdienen können.**

Lübeck, 29. Juni 2002 – Die blau direkt GmbH & Co KG, Direktversicherungsanbieter für die freien Berufe, bietet bereits seit Monaten Versicherungsmaklern kostenlos die Einbindung von Onlinerechnern in die eigenen Internetseiten an. Dadurch hatten vor allem kleinere Makler die Möglichkeit - ohne jegliche Investitionen - einen umfangreichen Auftritt für Ihre Kunden bieten zu können. Mit knapp 100 Tarifrechnern und Serviceprogrammen können Versicherungsmakler so hohe Courtagen erhalten, ohne selbst tätig zu werden. Nun geht blau direkt noch einen Schritt weiter: Ab sofort können auch Endverbraucher die entsprechenden Programme einbinden.

„Von dieser Möglichkeit werden vor allem kleinere und mittlere Versicherungsmakler profitieren.“, erläutert Oliver Pradetto, Maklerbetreuer der blau direkt GmbH & Co KG und weiter: "Zwar wird blau direkt auch eigene Einbindungen für Endverbraucher vornehmen, aber diese erhalten dann die gleichen Konditionen, die auch der Makler weitergeben können wird." Die Idee ist einfach: Der Finanzdienstleister motiviert seine Kunden zu einer Einbindung der Programme auf dessen Internetseiten. Die vermittelten Verträge werden dem jeweiligen Bestand des Versicherungsmaklers angerechnet und voll vergütet. Der Endverbraucher erhält eine angemessene Aufwandsentschädigung. Frau Sandra Heidemüller, Geschäftsführerin des Hauses führt aus: "Natürlich beabsichtigen wir dabei nicht, dass jeder Privatmann eine Einbindung erhalten soll, aber wie wäre es mit Vereinen oder Gewerbekunden? Selbst eine gut gehende Arztpraxis könnte seinen Patienten beispielsweise Krankenversicherungen empfehlen."

Der durch den Makler verkaufbare Vorteil des Endverbrauchers liegt auf der Hand: Dieser erhält nicht nur interessante Verdienstmöglichkeiten, sondern steigert durch das Serviceangebot auch die Attraktivität seiner eigenen Internetseiten. Dass das Angebot von Maklerseite angenommen wird, daran hat Oliver Pradetto gar keinen Zweifel:" Für den Makler ergibt sich neben einer besseren Bindung seines Kunden und zusätzlichen Verdienstchancen auch die Möglichkeit, problemlos eine Struktur aufzubauen. Das Hauptproblem eines Strukturaufbaus lag in der Vergangenheit doch vor allem an einem: Sie bilden Ihre Untervermittler teuer aus und dann ist es diesen irgendwann unangenehm, Bekannte anzusprechen. Seine eigene Internetseite zu empfehlen ist hingegen unverfänglich. Eine einfache Rechnung mag dies untermauern, wenn ich auf den beispielsweise genannten Arzt zurückkomme: Ein Arzt hat durchschnittlich 3 Angestellte, 8 Familienmitglieder ersten Grades, 300 Patienten, 10 gute Freunde. Selbst wenn aus diesem Personenkreis nur zwei der Familienmitglieder auf der Seite des Arztes Geschäfte vereinbaren, so lohnt sich dies bereits für unsere Partner, denn von der Abrechnung bis zur Internetgestaltung nimmt blau direkt ihm alle Arbeiten ab."

"Allein die bessere Bindung eines finanziell attraktiven Kunden reicht doch jedem kühlen Rechner aus, um den Erfolg abschätzen zu können," meint Frau Heidemüller, " denn welches ist die am häufigsten besuchte und am besten gelesene Seite im Internet? Richtig: Die Eigene!"

Nähere Informationen zu blau direkt und zur Maklerkooperation gibt es unter www.blaudirekt.de. Welche Programme zur Einbindung zur Verfügung stehen, können Makler hier ansehen:

<https://ssl.kundenserver.de/blaudirekt.com/homepage-Dateien/load5-Dateien/Internetservices/einzellinks.html>

Kontakt und weitere Informationen:
blau direkt GmbH & Co KG
Oliver Pradetto
Fackenburger Allee 11
D-23554 Lübeck
Tel: 0451-87201-107