

ProFair24 als neues FinTech – „schräger“ geht´s kaum noch...



Wirtschaft Finanzen Recht Versicherung

© Pixabay

... und mit ProFair24 steigen auch wieder die Zinsen für Lebens- und Rentenversicherungen. Verhöckern Sie Ihren Versicherungsbedarf und holen Sie sich den Vertreter ins Haus, der Ihnen am meisten zahlt, ist das Motto des neuen Portals. Über eine Auktion soll der Kunde seinen Versicherungsbedarf versteigern. Qualität der Beratung ist Nebensache.

Für den Anbieter von Versicherungs- und Finanzierungsanfragen ist die Nutzung des Portals kostenlos. Der Vermittler kann einen Termin über eine Auktion ersteigern und muss dem Kunden ein sogenanntes „Termingeld“ bezahlen. Wer das höchste „Termingeld“ an den Kunden zahlt, der darf kommen.

Beworben wird der Nutzer des Portals u.a. mit: „Beste Beratung und bestes Preis-Leistungspaket erhalten“. Wie das erfüllt werden soll, wenn allein der Preis über eine Auktion entscheidend für eine Beratung ist, bleibt sicher ein Rätsel. Weiter heißt es: „Es gibt keinen Abschlusszwang“ (wie beruhigend für den Kunden).

Der Kunde wird gleichzeitig animiert, seine Versicherungen jährlich über diese Auktion anzubieten, da er so jedes Jahr zusätzliche Einnahmen aus seinen Sachversicherungen gewinnen kann.

Handwerksbetriebe werden gezielt auf „verstaubte Policen“ und „eine Unterstützung bei der Akquise zusätzlicher Einnahmen“ hingewiesen mit dem Ziel:

„Spätestens jetzt sollte Ihnen das Geschäftsmodell von ProFair24 ein Lächeln ins Gesicht zaubern.“ Das Lächeln der Vermittler, die keine Termingelder direkt an ersteigerte Kunden zahlen, wird sicher überwiegen.

Der Anbieter prophezeit auf seiner Seite außerdem: **„Verzinsungen von Lebensversicherungen und Rentenversicherungen sollten steigen“**, wenn alle Verbraucher ihren Bedarf über [ProFair24](#) versteigern.

Der Käufer muss das Termingeld (oder Besuchsgeld) an den Kunden zahlen und 10% des Kaufpreises (max. 200,- Euro) an den Betreiber des Portals.

In einer unerlaubten Werbemail-Aktion heißt es noch: „Mit dieser **Weltneuheit** „Kundentermin-Auktionen“ präsentiert ProFair24 eine neue revolutionäre Möglichkeit für faire Preise, beste Preise und eine Vorabvergütung für Verbraucher.“



Insbesondere die Bezahlung vor dem Termin wird in den Vordergrund gestellt: „Versicherungskunden erhalten vor dem zu vereinbarenden Termin eine Aufwandspauschale für den eingestellten Beratungsbedarf oder geplanten Neuabschluss.“

Im Januar 2016 hat der Geschäftsführer bereits mit einer nicht zulässigen Mail Kooperationsanfragen verschickt, die andere Vermittler in Ehrfurcht versinken lies. Darin schrieb Herr Roland Richert (da unter der Firmenbezeichnung **„Policenspion UG“**): **„Ich werde das Geschäft in 2016 revolutionieren!“** In der Mail schreibt er weiter, dass Mailingaktionen, Google-Adwords oder Ankauf von Leads (Kundenversprechen) niemandem etwas bringen würden. Wie ist das jetzt zu verstehen? ProFair24 ist doch auch ein Art Leads-Verkauf (auf anderem Niveau). Die Ehrfurcht geht nach seiner Mail weiter: „Klar war auch, dass ich das Versicherungsgeschäft nachhaltig verändern wollte und ich glaube dass es mir gelungen ist.“ Womit die Revolution beginnen soll, ist weder aus der Mail noch über die Webseite der Policenspion UG ersichtlich.

Auf der Webseite der Firma [Policenspion UG](#) ist Frau Kornelia Richert als Geschäftsführerin und Versicherungsmaklerin im Impressum eingetragen. Auf der Webseite wird mit dem Slogan „Wir sind zwar nicht die NSA, doch unsere Spionageabteilung findet die Produkte die zu Ihnen passen!“ um Kunden geworben, die über die „Spionagezentrale in Witten“ Kontakt aufnehmen können.

Ob Policenspion auch an den Auktionen über ProFair24 teilnimmt und Termingelder an Kunden zahlt, ist unklar. Unter der Expertensuche auf ProFair24 über die PLZ erscheint zumindest für eine Kontaktaufnahme die Mail-Adresse von Policenspion.