

Cashback – Bonusprogramm für Versicherungskunden

Von Zeitschriftenabonnements kennen Sie das ja schon lange. Zum Abschluss gibt es eine Prämie, entweder als Sachprämie oder als Geldbetrag. Werbender und neuer Abonnent dürfen auch gerne im selben Haushalt wohnen. 90 Euro Abo, 70 Euro Prämie und schon kostet die Zeitschrift nur noch 20 Euro für ein ganzes Jahr. Das gibt es jetzt auch für den Abschluss von Versicherungen. Bei Cashback.

Von Zeitschriftenabonnements kennen Sie das ja schon lange. Zum Abschluss gibt es eine Prämie, entweder als Sachprämie oder als Geldbetrag. Werbender und neuer Abonnent dürfen auch gerne im selben Haushalt wohnen. 90 Euro Abo, 70 Euro Prämie und schon kostet die Zeitschrift nur noch 20 Euro für ein ganzes Jahr. Das gibt es jetzt auch für den Abschluss von Versicherungen. Bei Cashback.

Provision geht an den Kunden

Die [Qipu GmbH](#) mit Sitz in Berlin hat am 15. April eine Finanzwoche genannte Aktion gestartet, bei der ein Neukunde beispielsweise eine Haftpflichtversicherung abschließen kann, für die Qipu eine Provision erhält, die dann aber zum Versicherungskunden weitergeleitet wird. Der Abschluss der Policen erfolgt direkt beim Anbieter. Qipu ist kein Versicherungsvermittler oder Makler, sondern betreibt ein Bonusprogramm über eine Vielzahl von Produkten und Dienstleistungen.

48 Euro Cashback für eine PHV

Die Pressemeldung dazu liest sich so: „Als Beispiel die Privathaftpflichtversicherung von Asstel: Ein Single zahlt im Komfort-Schutz ohne Selbstbeteiligung mit einer Deckungssumme von 10 Mio. Euro einen Beitrag von 50,87 Euro im Jahr. Von Qipu erhält man bei Abschluss 48 Euro Cashback, wodurch das erste Jahr fast beitragsfrei ist. Bis einschließlich 19. April 2013 können Qipu-User so Schnäppchen im Bereich Finanzen schlagen.“ Und außerdem steht dort zu lesen: „Finanzprodukte sind für viele Deutsche ein Buch mit sieben Siegeln, denn als Verbraucher wird man einem Dschungel an Angeboten ausgesetzt. Provisionen sind in der Finanzwelt gang und gäbe, wobei an diesen bisher nur Finanzberater verdienen. Seit einiger Zeit gibt es für Verbraucher die Möglichkeit, Provisionen in das eigene Portemonnaie umzuleiten. Cashback heißt das Bonusprogramm, bei dem Nutzer die gesparte Summe direkt in Euro auf ihr eigenes Konto ausbezahlt bekommen.“

Böse Provisionen

Erstaunlich dabei ist, dass Qipu den Verbraucher ja gerade nicht vom „Dschungel“ befreit, ihn also nicht berät. Und dass nur „Finanzberater“ an Provisionen verdienen, klingt interessant und bedient beliebte Klischees. Wie selbstverständlich wird hier über die Vergütung von Vermittlern und Beratern verfügt. Auch wenn hier mit Begriffen wie „Bonusprogramm“ und „Cashback“ gearbeitet wird, kommt die Sache doch sehr nahe an eine Provisionsweitergabe heran. Zu Qualität in der Beratung und Transparenz für Verbraucher führt diese Aktion jedenfalls nicht.

Max Schreiber