

MARKTPLATZ • WEB-GUIDE**INTERVIEW****„Farbenfrohes Umfeld“**

Das Internetportal www.48plus.de bietet neben Versicherungs- und Vorsorgelösungen viele Freizeittipps für die Generation der über 48-Jährigen. Konzeptionär **Thomas Lau** im Gespräch im **Cash.**

Thomas Lau,
Laudatio Assekuranz
Makler GmbH und
Betreiber der Web-Site
www.48plus.de



Cash: Warum haben Sie sich die Zielgruppe der über 48-Jährigen ausgesucht?

Lau: Umfragen und Studien belegen, dass sich diese Altersgruppe besonders für Finanzfragen interessiert. Bei den über 60-Jährigen liegt der Anteil beispielsweise bei 96 Prozent. Andererseits werden 70 Prozent der Senioren seltener als einmal pro Jahr von ihrem Versicherungsvertreter besucht. Mit unserem Angebot wollen wir diese Vertriebslücke schließen.

Cash: Auf welchen Beratungsfeldern ist Ihre Laudatio Assekuranz Makler GmbH tätig?

Lau: Unsere Schwerpunkte liegen bei Versicherungen, der Ruhestandsplanung, dem Vermögensaufbau und der Kapitalbildung über Immo-

bilieninvestitionen. Wenn es etwa um den Vorsorgeaspekt, um eine flexible Zusatzrente oder Risikoabsicherungen geht, ist der Bedarf an maßgeschneiderten Lösungen sehr hoch. Unser Team ist darauf spezialisiert, das passende Konzept zu entwickeln. Dieses Beraternetzwerk erweitern wir im Übrigen aktuell.

Cash: Wer sind Ihre Produktgeber in den Versicherungssparten?

Lau: Unsere Unabhängigkeit ermöglicht uns, mit verschiedenen Anbietern zusammenzuarbeiten. So bieten wir einen Kfz-Tarif speziell für Best Ager an, den wir gemeinsam mit dem Gerling-Konzern konzipiert haben. Weitere Zielgruppenprodukte mit verschiedenen Versicherern werden folgen. In der Vergangenheit haben wir

stark auf die Produkte angelsächsischer Versicherungsgesellschaften gesetzt, weil sie dem Kunden besonders viele Gestaltungsmöglichkeiten bieten. Das gilt vor allem für die Anbieter Clerical Medical, Royal London und Standard Life.

Cash: Sie bieten auf Ihrem Onlineportal nicht nur Finanzprodukte an. Das Lifestyle-Angebot umfasst Gesundheits-, Garten- und Haushaltstipps, Buchvorstellungen und Rezepte. Befürchten Sie dadurch nicht eine Ablenkung von Ihrem Kerngeschäftsfeld?

Lau: Nein, wir möchten den trockenen Finanzbereich in einem informativen und farbenfrohen Umfeld präsentieren. Die Lifestyle-Themen sind zielgruppengerecht aufbereitet. Das Konzept geht auf: Allein im letzten halben Jahr haben sich die Besucherzahlen der Homepage verzehnfacht.

Cash: Über Ihr Reiseportal kann der User mittlerweile sogar seine Ferien buchen.

Lau: Die Reiseziele innerhalb Europas, die empfohlenen Hotels und unsere Veranstaltungshinweise sind speziell auf die Bedürfnisse der Best Ager abgestimmt.

Das Gespräch führte Andreas Friedemann, **Cash.**