

ARAGON

Aktiengesellschaft

- **Aragon startet Qualitätsvertrieb für private Krankenversicherungen**
- **Markterfahrenes Management und innovative Strategie**
- **Positive Auswirkungen auf Konzernumsatz 2006**

Frankfurt, 15.2.2006

Die Aragon Aktiengesellschaft steigt über ihre 100%ige Tochtergesellschaft Inpunkto Finanz GmbH in das lukrative Vertriebsgeschäft bei privaten Krankenversicherungen ein. Inpunkto startet seinen Geschäftsbetrieb mit sofortiger Wirkung. Aragon konnte hierzu für die Tochtergesellschaft hochrangige und markterfahrene Manager und Vertriebsteams gewinnen. Inpunkto grenzt sich durch ein innovatives internetbasiertes System zur Endkundengewinnung von allen Wettbewerbern ab. Bereits für das laufende Geschäftsjahr wird ein deutlicher Umsatzbeitrag von Inpunkto für die Aragon-Bilanz erwartet. Mit der Geschäftsausweitung ergänzt die Aragon AG ihre bestehenden Aktivitäten im Bereich Finanzvertriebe und verbreitert ihr Portfolio weiter. Zudem verbessern sich damit die Ergebnisspektiven der Aragon ab 2007 deutlich.

Inpunkto arbeitet als von Produktanbietern unabhängiger strukturierter Finanzvertrieb mit den Schwerpunkten private Krankenversicherungen und Vermögensbildung/Altersvorsorge, der sich auf die Zusammenarbeit mit professionellen und hauptberuflichen Finanzberatern auf exklusiver Basis konzentriert.

Die Besonderheit an der Inpunkto ist das neuartige Kundengewinnungskonzept. Über ein eigenentwickeltes und internetbasiertes Lead Management System werden hoch

professionell Kunden generiert, die sich für unabhängige Vergleiche z.B. bei der privaten Krankenversicherung interessieren. Diese Datensätze werden den angeschlossenen Beratern sofort nach Generierung zur Verfügung gestellt. Dadurch erübrigt sich der zeitintensive Aufwand zur Neukundengewinnung fast vollständig und die bisher dafür aufgewendete Zeit kann für zusätzliche Kundengespräche genutzt werden. Der Vorteil: Der systematische Kundenzugang über Inpunkto schafft mehr Zeit für Verkaufsgespräche und ermöglicht dem modernen, aufwand-/nutzenorientierten Finanzdienstleister somit langfristig ein höheres Einkommen

„Die Vermittler, die mit Kundendatensätzen arbeiten, sind deutlich erfolgreicher und erwirtschaften einen signifikant höheren Provisionsumsatz“ konstatiert Monika Mikol, Geschäftsführerin der Inpunkto, die in der früheren Tätigkeit als Geschäftsführerin der zum Impuls Konzern gehörenden Impuls Medienmarketing GmbH, dem heutigen Marktführer in der Vermittlung privater Krankenversicherungen, die Versorgung der Vertriebspartner mit qualifizierten Kundendatensätzen sehr erfolgreich aufgebaut hat.“

„Inpunkto wird binnen der nächsten beiden Jahre ein deutschlandweit flächendeckendes Netz an Geschäftsstellen aufbauen, um die Kunden lokal präsent und umfanglich beraten zu können“ ergänzt Karl-Heinz Altenburger, der den Vertrieb führen wird. „Ich habe mich für Inpunkto entschieden, weil neben der professionellen Kundengenerierung die Beratung völlig frei von Produktinteressen erfolgen kann, und die Inpunkto neben der Krankenversicherung alle Bausteine der privaten Vorsorge und Vermögensbildung bei Bedarf bis hin zum Sachversicherungsgeschäft anbieten kann.“

„Mit der Inpunkto ergänzen wir unser aktuelles Beteiligungsportfolio optimal“ freut sich die Aragon AG. „Nachdem wir mit der Jung, DMS & Cie. innerhalb von nur drei Jahren einen der größten und erfolgreichsten Maklerpools in Deutschland aufgebaut haben, werden wir nun alles daran setzen, Gleiches im strukturierten Vertrieb mit der Inpunkto zu leisten. Wir freuen uns, dass wir mit Frau Mikol und Herrn Altenburger

zwei Top-Manager mit langjähriger Erfahrung für dieses Vorhaben gefunden haben.“

Inpunkto soll bereits in 2006 mehrere Mio. Euro Umsatz erwirtschaften sowie ab 2007 einen signifikant positiven Beitrag zum Aragon-Ergebnis liefern. Ende 2007 sollen mehr als 250 hochqualifizierte Finanzberater für Inpunkto tätig sein.

Weitere Informationen finden Sie auch unter www.inpunkto-finanz.de und www.aragon-ag.de