

Pressemitteilung

Datum der Veröffentlichung: ab sofort **Bad Kreuznach, 11. August 2009**

degenia Versicherungsdienst AG

Ein kurzer Rückblick auf die ersten sechs Monate

Das erste Halbjahr des Bad Kreuznacher Unternehmens ist, trotz Wirtschaftskrise, überaus erfolgreich verlaufen. Das Ziel von 4.000 Neuverträgen pro Monat konnte bereits im Juni erreicht werden und mit 4.212 Verträgen im Juli sogar deutlich verbessert werden!

Der Relaunch der Produktpalette ist weitestgehend abgeschlossen. Die Akzeptanz der verbesserten Produkte ist überaus positiv, das zeigt sich auch in der Zahl der neuen Vertriebspartner. Die Zahl der Neuanbindungen hat sich von etwa 30 pro Monat auf aktuell etwa 50 erhöht. Damit nutzen bereits über 2.400 freie Vermittler die Produkte der degenia AG regelmäßig. Natürlich sind hier ausschließlich Partner erfasst, die die gesetzlichen Anforderungen inkl. IHK-Registrierungsnummer erfüllen.

Wachstum basiert auf zufriedenen Partnern!

Jahr	Anzahl Angest.	Anzahl Partner	Anzahl Verträge	Bestandsvolumen	Einnahmen	Aufwendungen	Ergebnis*	Bonitätsindex Creditreform*
2000	4	281	4.282	2,22 Mio. €	0,000 Mio. €	0,004 Mio. €	-0,004 Mio. €	NN
2001	6	727	9.849	5,20 Mio. €	0,504 Mio. €	0,506 Mio. €	-0,002 Mio. €	NN
2002	10	1.057	16.292	9,97 Mio. €	0,855 Mio. €	0,852 Mio. €	+0,003 Mio. €	233
2003	13	1.361	32.850	13,78 Mio. €	1,161 Mio. €	1,170 Mio. €	-0,009 Mio. €	232
2004	18	1.696	60.633	19,92 Mio. €	1,875 Mio. €	1,844 Mio. €	+0,031 Mio. €	213
2005	21	2.072	90.791	22,93 Mio. €	2,531 Mio. €	2,526 Mio. €	+0,005 Mio. €	194
2006	19	2.349	120.581	27,17 Mio. €	3,334 Mio. €	3,270 Mio. €	+0,064 Mio. €	191
2007	21	2.590	132.860	29,17 Mio. €	3,720 Mio. €	3,628 Mio. €	+0,092 Mio. €	186
2008	25	2.547	144.278	31,02 Mio. €	4,102 Mio. €	4,015 Mio. €	+0,087 Mio. €	186
2009	31	2.413	155.005	32,98 Mio. €	2,489 Mio. €	2,184 Mio. €	+0,305 Mio. €	186

**Alle Angaben 2009 Stand 30. Juni 2009, Ergebnis vor Steuern*

**Alle Angaben 2000 – 2008 gem. Bilanzen, Ergebnis nach Steuern*

Auch die Erweiterung des Angebotes um die private Krankenversicherung ist von den angebotenen Vertriebspartnern sehr gut aufgenommen worden. Die Erfahrungen der ersten drei Monate zeigen, dass die Zahl der Anfragen sowohl im Bereich der Krankenzusatz-, als auch der Krankenvollversicherung stetig steigt.

Die enge Verbundenheit der Vertriebspartner zur degenia ist nicht zuletzt in der klaren und transparenten Geschäftspolitik des Unternehmens zu suchen. Das Unternehmen hat in den letzten zehn Jahren konsequent daran gearbeitet, gute Produkte, umfassenden Service und hohe Courtagen an den Markt geben zu können. Diese Vorteile genießen alle Vertriebspartner, unabhängig von der Höhe des Umsatzes oder einer Mitgliedsgebühr.

Die Trennung des Geschäftes in degenia Versicherungsdienst AG (Assekurateur) und DMU – Deutsche Makler-Union (Pool) ist sowohl von den Produktgebern, als auch den Vertriebspartnern sehr positiv aufgenommen worden. Speziell im Hinblick auf die geänderten gesetzlichen Rahmenbedingungen war diese Teilung wichtig und richtig. Auf die Serviceleistungen hatte diese Entscheidung keinen Einfluss – die Courtagezusagen gelten für beide Unternehmen, die Onlinerechner bilden einen Großteil der Marktanbieter ab, die Kunden- und Vertragsdaten sind webbasierend ständig aktuell (auch zum Download) verfügbar.

Die Aussichten für die kommenden Jahre sind hervorragend. Die erste Phase der dringend notwendigen Erweiterung der Bürokapazitäten ist fast abgeschlossen. Das Investitionsvolumen beläuft auf fast 2,0 Mio €. Damit ist der Weg frei für die Erweiterung des Teams und damit auch für die Ausweitung der Fachkompetenzen in den einzelnen Fachbereichen. Aktuell plant die DMU – Deutsche Makler-Union mehrere KV-Spezialisten für den Innendienst einzustellen. Spätestens Anfang 2010 wird das Ziel von 2.800 aktiven Vertriebspartnern und 5.000 Verträgen pro Monat erreicht werden.

Weitere Leistungen wie das Angebot von zusätzlichen Online-Plattformen (z.B. BauFi) und die Vertriebsunterstützung vor Ort sind bereits in der Umsetzung und werden in Kürze vorgestellt.

Die neue degenia AG – ein dauerhaft verlässlicher Partner für die freien Vermittler in Deutschland.



Seiten	2
Wörter	656
Zeichen ohne Leerzeichen	3744
Zeichen mit Leerzeichen	4305
Absätze	28
Zeilen	211

degenia
Versicherungsdienst AG
Frank Löffler
 Brückes 63 - 63 a
 55545 Bad Kreuznach
 Tel: 0671-8400 30
frank.loeffler@degenia.de
www.degenia.de