

## **Pressemitteilung**

Datum der Veröffentlichung: ab sofort    Bad Kreuznach, 18.02.2011

### **Wieder ein Rekordjahr für die degenia Versicherungsdienst AG!**

Nach den Erfolgsjahren 2008 und 2009 zeichnet sich auch das abgelaufene Geschäftsjahr 2010 durch ein überdurchschnittliches Wachstum in allen Bereichen aus. Die konsequente Ausrichtung der degenia auf die Bedürfnisse von Maklern und die fortlaufende Optimierung der einzelnen Geschäftsprozesse stärkt die Marktposition des Kreuznacher Unternehmens dauerhaft.

### **Wachstum auf hohem Niveau**

Die Zahl der verwalteten Verträge stieg von 167.022 um über 15% auf 192.532. Das daraus resultierende Prämienvolumen beträgt 37,54 Mio. € (+11,5%).

Die Courtageerlöse konnten um über 26% auf 7,001 Mio. € gesteigert werden. Damit hat die degenia erstmals mehr als 7 Mio. € Umsatz erzielt. Der Jahresüberschuss liegt bei ca. 150.000€ vor Steuern. Der Gewinnrückgang ist vor allen Dingen der Investition in die Erweiterung der Bürokapazitäten und der damit verbundenen Aufwendungen geschuldet.

Die Zahl der aktiven Vertriebspartner wurde ebenfalls deutlich gesteigert. Mehr als 300 neue Partner konnten im Jahr 2010 von den Produkten und Leistungen überzeugt werden.

Der Pool der degenia, die DMU Deutsche Makler Union GmbH etablierte sich auch im Jahr 2010 als eigenständige Marke im Unternehmensverbund und konnte übergangslos an den Erfolg von 2009 anschließen.

### **Schadenquote von 51,59 auf 54,28 Prozent gestiegen**

Die Schaden-Quote im selbst polizierten Sachversicherungs- und Haftpflichtgeschäft stieg um 5,21 Prozent auf 54,28 Prozent. Die deutlich höheren Schadenaufwendungen fielen vorwiegend in den Sparten Wohngebäude und Hausrat an. Dafür konnten in der Sparte Haftpflicht deutliche Gewinne erzielt werden. Die Schadenzahlungsquote reduzierte sich von 54,30 Prozent auf 42,56 Prozent (- 11,74 Prozent).

Die Schadenaufwendungen in der Sparte Rechtsschutz erhöhten sich von 48,00 Prozent auf 54,38 Prozent. „Wenn man den Analysten Glauben schenken darf, werden die Sparten Gebäude und Kraftfahrt auch in den kommenden Jahren keinen Spaß machen“ kommentiert Finanz- und Personalchef Holger Koppius.

## **Entwicklungen im Jahr 2010**

Der Neubau am Brückes 63 konnte im September 2010 fertiggestellt und bezogen werden. Mit dem Abschluss der Bauarbeiten verfügt die degenia jetzt über insgesamt 1.700 m<sup>2</sup> Bürofläche und ist damit hervorragend auf die kommenden Jahre vorbereitet.

Die Zahl der Mitarbeiter ist im Laufe des Jahres kontinuierlich gewachsen. Die Installation der Bereiche „Produktentwicklung“ und „Vertrieb“ haben sich im Rückblick auf das vergangene Jahr mehr als bewährt. Die Ausweitung der Tätigkeit auf den Bereich der Personenversicherung, das überdurchschnittliche Wachstum im Bereich der aktiven Vertriebspartner, die verschiedenen neuen Produktlinien und Tarifupdates haben ihren Anteil am Gesamterfolg des Unternehmens.

## **Ausblick 2011**

Alle Weichen sind weiterhin auf Wachstum gestellt. Die degenia Produkte werden auch im Jahr 2011 kontinuierlich erweitert und verbessert. Der Bereich Produktentwicklung wird um eine Person erweitert, damit Marktentwicklungen zukünftig noch schneller aufgegriffen und umgesetzt werden können.

Die bestehende Kooperation im Bereich der Lebensversicherung mit dem Hamburger Phönix wird im ersten Quartal 2011 weiter ausgebaut. Die ersten Erfahrungen und Rückmeldungen der degenia Partner zeigen, dass die Entscheidung für das externe Backoffice richtig war.

Die private Krankenversicherung wird einen weiterhin hohen Stellenwert im Unternehmen einnehmen. Zur weiteren Professionalisierung wird auch in diesem Bereich eine externe Kooperation angestrebt. Auch hier ist der Abschluss der laufenden Verhandlungen für das erste Quartal vorgesehen. „Unser Ziel ist es, in allen Bereichen maximale Fachkompetenzen für unsere Partner vorzuhalten. Wenn es diese Kompetenz bereits am Markt gibt und wir uns, wie im Fall Hamburger Phönix optimal ergänzen, dann macht eine Kooperation aus unserer Sicht Sinn“ kommentiert Vertriebs- und Marketingleiter Frank Löffler die Zusammenarbeit mit externen Partnern.

## **Roadshow 2011**

„Der direkte Kontakt das persönliche Gespräch mit unseren Partnern genießt einen hohen Stellenwert in unserem Unternehmen. Aus diesem Grund haben wir uns entschieden, im Jahr 2011 eine bundesweit angelegte Roadshow durchzuführen“ erklärt Halime Koppius, Vorstand der degenia und Geschäftsführerin der Deutschen Makler Union GmbH. Vom 14. bis 24. März 2011 finden die degenia/DMU Partnertage an sechs Standorten bundesweit statt. Mehr als 16 der führenden Anbieter im Maklermarkt werden präsent sein. „Die positive Resonanz freut uns und zeigt, dass die Entscheidung pro Roadshow richtig ist“ so Frau Koppius weiter. Weitere Informationen dazu unter [www.degenia.de/about/events](http://www.degenia.de/about/events).

## degenia - Das Unternehmen

Die degenia Versicherungsdienst AG setzt seit über 12 Jahren Maßstäbe im Bereich der privaten und gewerblichen Deckungskonzepte. Im Jahr 1998 gegründet, gehört die degenia zu den größten Anbietern von Versicherungslösungen in Sach-, Haftpflicht-, Unfall- und Kraftfahrtversicherungen. Die Hauptverwaltung des Unternehmens befindet sich in Bad Kreuznach.

Das wichtigste Kapital des familiengeführten Unternehmens sind die Menschen, die für und mit der degenia arbeiten. Aktuell beschäftigt die degenia 35 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die den schnellen und hochwertigen Service für die über 2.900 Vertriebspartner dauerhaft gewährleisten.

Das wohl bekannteste Produkt der degenia ist „Lady mobil“. Dieses Kraftfahrt Konzept wurde im Jahr 1998 für getrennt lebende und geschiedene Frauen entwickelt. Über die Jahre hinweg wurden die Angebote deutlich erweitert und ausgebaut. Aktuell bietet die degenia AG eigene Produkte in den Bereichen

- Private Haftpflichtversicherung
- Tierhalterhaftpflichtversicherung
- Rechtsschutzversicherung
- Hausratversicherung
- Wohngebäudeversicherung
- Haus- und Grundbesitzerhaftpflicht

Die verschiedenen Konzepte sind auskömmlich kalkuliert und werden ausschließlich von namhaften Versicherungsgesellschaften getragen. Für alle degenia Konzepte gilt der Grundsatz der tagesaktuellen Verarbeitung und Dokumentierung.

Die verschiedenen Produktlinien basic, classic und premium bieten die Möglichkeit, den Versicherungsschutz an den Bedarf des Kunden anzupassen. Die starken Inhalte und fairen Preise bieten gleichzeitig ein Optimum an Haftungssicherheit für den Versicherungsmakler.

Seiten	4
Wörter	886
Zeichen ohne Leerzeichen	5767
Zeichen mit Leerzeichen	6641
Absätze	48
Zeilen	147

**degenia**  
**Versicherungsdienst AG**  
**Frank Löffler**  
Brückes 63 - 63 a  
55545 Bad Kreuznach  
Tel: 0671-8400 30  
[frank.loeffler@degenia.de](mailto:frank.loeffler@degenia.de)  
[www.degenia.de](http://www.degenia.de)