

## **PRESSEMITTEILUNG** **von Policen Direkt Versicherungsvermittlung GmbH**

Potenzial für den Vertrieb und Forderung an die Politik

Policen Direkt präsentierte sich auf der DKM 2005

Frankfurt am Main, 31. Oktober 2005

Die Tore der Dortmunder Fachmesse DKM 2005 haben sich am 27. Oktober um 17 Uhr geschlossen. Die Bilanz: 12.865 Messteilnehmer verwandelten die beiden Messehallen in ein wahres Mekka der Finanz- und Versicherungswirtschaft.

Schon vorher war dem Team von Policen Direkt klar, dass die zweitägige Messe in diesem Jahr durchschlagenden Erfolg haben würde. Schließlich nutzten bereits am ersten Tag viele tausend Besucher die Gelegenheit, sich ein Bild von aktuellen Angeboten und Trends zu machen. Unter ihnen interessierten sich sehr viele für den Zweitmarkt für Lebensversicherungen und informierten sich am Stand von Policen Direkt über die Möglichkeiten, die der Verkauf einer Versicherungspolice gegenüber der Kündigung zu bieten hat.

"Wir sind überwältigt von dem großen Besucherandrang und dem Interesse, mit dem unser Informationsangebot aufgegriffen wurde", fasst Sebastian Siebert, Geschäftsführer von Policen Direkt, die Eindrücke der Messe zusammen. Und nicht nur am Stand von Policen Direkt war das Thema "Zweitmarkt" in aller Munde. Auch in einem Workshop zum Thema präsentierte sich das Frankfurter Unternehmen den Fachbesuchern. Simon Nörtersheuser, Vertriebsleiter von Policen Direkt, stellte die Chancen des Zweitmarktes für den Vertrieb vor. Die Fachbesucher nutzten die Gelegenheit, sich aus erster Hand über den Zweitmarkt zu informieren und ihre Fragen zum Thema zu stellen. "Auch hier habe ich den Eindruck, dass der Zweitmarkt sich nachhaltig im Bewusstsein der Fachwelt festgesetzt hat. Und nun gilt es, dieses Wissen auch breiten Teilen der Öffentlichkeit zugänglich zu machen", erläutert Nörtersheuser die Zielvorgabe für die kommenden Monate und Jahre.

Zu den Vorteilen, die sich durch den Verkauf einer Police für den Endverbraucher ergeben, zählt natürlich insbesondere die Tatsache, dass beim Verkauf Mehrerlöse zwischen 2 und 7 Prozent, in Einzelfällen bis zu 15 Prozent über dem Rückkaufswert zu erzielen sind. Bei der Veräußerung entfallen Steuern. Dies gilt auch für Lebensversicherungen, die noch keine zwölf Jahre bestehen. Hier entfallen die

Kapitalertragssteuer und der Solidaritätszuschlag. Diese Fakten sind für viele Vermittler und Kunden ein wichtiges Argument.

Außerdem bietet der Verkauf einer Police für den Vermittler die Möglichkeit, sich dem Kunden durch die best mögliche Beratung zu empfehlen. Hier kommt das „Best Advice“-Prinzip zum tragen. Der Kunde profitiert von optimaler Beratung - und die Zufriedenheit des Kunden wirkt auf den Vermittler zurück. Außerdem hat der Vermittler die Möglichkeit, die eventuell entstehende Liquidität neu anzulegen. Zusätzlich honoriert Policen Direkt die Zusammenarbeit über ein attraktives Partnerprogramm. Die Kunden schließlich sind bestens informiert und erhalten schon nach vier bis sechs Wochen ihr Geld.

Im Rahmen seines Vortrags führte Simon Nörtersheuser aus, dass Policen Direkt fast alle deutschen Versicherungsunternehmen akzeptiere und es zugleich keinerlei Restriktionen in Bezug auf die Laufzeit gebe. "Dies sind wichtige Kriterien für den Vermittler und den Endkunden, die eine Entscheidung für den Verkauf über Policen Direkt natürlich positiv beeinflussen können", so Nörtersheuser.

Doch nicht alle Verbraucher wissen um die Vorteile des Verkaufs. Nach wie vor bestehe ein großer Aufklärungsbedarf: Unter zehn Prozent der deutschen Verbraucher wissen, dass es überhaupt den Zweitmarkt gibt. Das im August 2004 gegründete Unternehmen, das sich innerhalb kurzer Zeit zum zweitgrößten Anbieter am Markt entwickelt hat, möchte nun durch Öffentlichkeitsarbeit, aber auch durch einen Appell an die Politik einen nachhaltigen, positiven Effekt erzielen: So fordert Policen Direkt eine gesetzliche Hinweispflicht für Versicherer in Bezug auf den Zweitmarkt. Dass diese Forderung in anderen Ländern längst umgesetzt ist, zeigt das Beispiel England. Hier wurde bereits 2002 eine Informationspflicht über den Zweitmarkt eingeführt.

Natürlich gab es während der DKM neben Informationen und Diskussionen auch ausreichend Raum für persönliche Gespräche. "Wir haben viele gute Kontakte geknüpft", sagt Sebastian Siebert. "Ich denke, dass uns die Besucher der Messe so kennen gelernt haben, wie wir sind und wofür unser Name steht: Direkt, persönlich und innovativ. Für uns war die DKM ein voller Erfolg und wir arbeiten bereits an unseren Messeauftritten im kommenden Jahr."

Für weitere Informationen wenden Sie sich an:

Stephan Schlüter  
Presse- und Öffentlichkeitsarbeit

Policen Direkt Versicherungsvermittlung GmbH  
Wöhlerstr. 3-5  
D - 60323 Frankfurt am Main  
Tel: + 49 697 10423-135  
Fax: + 49 697 10423-453  
<mailto:schluter@policendirekt.de>