

## Pressemitteilung

# Makleroffensive: Policen Direkt wird digitaler Maklerpartner für unabhängige Versicherungsprofis

- **Policen Direkt startet Makler-Partnerschaft mit Rundum-Services für Versicherungsmakler.**
- **Sicherheit & Unabhängigkeit: Makler-Partner profitieren von digitaler Vertriebspower und administrativen Services, von 100% Bestandssicherheit und unabhängiger Beratung.**
- **Hinterbliebenenschutz im Todesfall und bei Berufsunfähigkeit des Versicherungsmaklers.**

Frankfurt a.M., 30. Juli 2019. **Auf Anregung und vielgeäußerten Wunsch startet Policen Direkt die Makler-Partnerschaft. Das Partnermodell richtet sich an Versicherungsmakler, die noch mindestens 5 Jahre weiterarbeiten möchten, an der Digitalisierung ihres Geschäftes interessiert sind, aber keine Möglichkeit haben, dies allein zu realisieren.**

„Policen Direkt ist ab sofort der starke Partner für alle Versicherungsmakler, die weiteres Wachstum suchen und gleichzeitig ihren Bestand absichern wollen“, erklärt Dr. Philipp Kanschik, Bereichsleiter des digitalen Maklergeschäfts.

Drei zentrale Vorteile für Versicherungsmakler sprechen für die Makler-Partnerschaft:

- **Endkundenkompetenz:** Policen Direkt ist selbst aktiver Versicherungsmakler und hat ein eigenes Online-Endkundenportal, das Makler-Partner für Ihre Kunden nutzen können.
- **Digitalisierungspaket:** Policen Direkt übernimmt für den Makler-Partner administrative Tätigkeiten inklusive DSGVO- und IDD-konformer Dokumentation, so dass sich der Makler voll auf den Vertrieb konzentrieren kann. Eigene Software ist nicht nötig.
- **Absicherung:** Policen Direkt bietet dem Makler als Alternative oder Ergänzung zum Rentenmodell für Ruheständler eine Art Berufsunfähigkeitsversicherung inklusive Rentenversicherung für den Bestand, die im Fall der Fälle Schutz für Familie und Hinterbliebene garantiert.

Das Partnermodell verspricht schlanke Prozesse, kurze Bearbeitungszeiten und niedrigen Verwaltungsaufwand: Makler haben kostenfrei Zugriff auf Rechner mit rund 150 Versicherern, erhalten ihre individuelle Maklerhomepage und ein Kundenportal für die Betreuung. Zentrales Tool ist dabei der Online-Versicherungsmanager, zu dem Partner einen Administrator-Zugang erhalten und so die Kundenverträge managen können. Die Kunden ihrerseits haben so alles auf einen Blick und erhalten

## Pressekontakt

Policen Direkt  
Versicherungsvermittlung GmbH  
Rafael Kurz  
Rotfeder-Ring 5  
60327 Frankfurt am Main  
Tel: + 49 69 900 219 114  
Fax: + 49 69 900 219 4114  
[www.policendirekt.de/presse](http://www.policendirekt.de/presse)  
[rafael.kurz@policendirekt.de](mailto:rafael.kurz@policendirekt.de)

## Über die Policen Direkt-Gruppe

Die Policen Direkt-Gruppe ist Marktführer im Ankauf deutscher Lebensversicherungen und der führende Anbieter für Investments in deutsche Zweitmarktpolicen. Insgesamt verwaltet Policen Direkt Zweitmarktpolicen im Wert von rund einer Milliarde Euro und ist damit der größte Asset Manager für Zweitmarktpolicen in Deutschland und gleichzeitig größter institutioneller Versicherungsnehmer in der Lebensversicherung. Seit der Gründung 2003 durch Max Ahlers, Simon Nörtersheuser und Sebastian Siebert, Alumni der WHU –Otto Beisheim School of Management, hat die Gruppe Lebensversicherungen im Wert von über 2,5 Milliarden Euro angekauft und mehr als 50.000 Kunden gewonnen. Policen Direkt erwirbt zudem etablierte Versicherungsmakler, bietet als Nachfolgelösung auch verschiedene Rentenmodelle an und leistet für Endkunden mit dem digitalen Versicherungsmanager umfassende Versicherungsservices.

Bedarfsanalysen nach DIN-Norm, automatisierte Optimierungsvorschläge und weitere Serviceleistungen im Schadenfall.

Praktisch funktioniert das Modell wie die Lebensrente: Der Versicherungsmakler wird mit seinem Bestand Teil des Policen Direkt-Netzwerkes. Dafür erhält er 90 Prozent seiner Courtagen für den Bestand und für sämtliches Neugeschäft. Gleichzeitig sichert er sich so den wertvollen Hinterbliebenenschutz. Stößt dem Makler etwas zu, wird der Bestand automatisch verrentet. Diese Regelung greift ebenfalls, wenn der Makler in den Ruhestand geht oder seine Tätigkeit aus anderen Gründen beenden will. Als Teil des Policen Direkt-Netzwerks sparen sich die Makler-Partner Kosten für externe Dienstleister und reduzieren ihren Aufwand für Vertragsverwaltung und Marketing-Aktivitäten deutlich. So setzen Makler Vertriebspotenzial frei, können sich auf ihr Kerngeschäft konzentrieren und generieren mehr Umsatz oder Freizeit – ganz nach persönlichem Wunsch.

„Unsere Maklerpartner haben mindestens doppelt so viel Zeit für den Vertrieb zur Verfügung, da wir administrative Prozesse übernehmen“, verspricht Kanschik. „Gleichzeitig reduzieren sie ihre Fixkosten für Personal, Büro und IT. Im Schnitt dürften Makler ihre Erträge so daher innerhalb von 1-2 Jahren verdoppeln.“

Im Partnermodell vermitteln die Versicherungsmakler aber weiter unabhängig, in der Regel sogar zu höheren Courtagesätzen. Sie sind nicht gebunden an bestimmte Anbieter oder Vertriebskampagnen. Policen Direkt-Maklerpartner können ihren Kunden die Vorteile hybrider Beratung bieten: Service per Telefon, Mail oder über direkten persönlichen Kontakt. Policen Direkt als digitaler Versicherungsmakler gewährleistet hier Kontinuität, auch während der Makler im Urlaub ist oder krankheitsbedingt ausfällt.

Infos unter [www.policendirekt.de/maklerpartner](http://www.policendirekt.de/maklerpartner)