

Erneut Rekordwachstum bei Policen Direkt



Der Expansionskurs von Policen Direkt geht weiter. 2022 konnte der Frankfurter Versicherungsmakler das Volumen der übernommenen Bestände gegenüber dem Vorjahr mehr als verdoppeln.

Insgesamt meldet der Spezialist für Maklernachfolge 72 Bestandsübernahmen für das Jahr 2022. Das Bestandscourtagevolumen dieser Bestände liegt bei knapp 4 Mio. EUR. Der Wert der übernommenen Bestände hat sich damit gegenüber dem Vorjahr mehr als verdoppelt.

Lebensrente ist das meistgewählte Nachfolgemodell

Ursache für das Wachstum ist vor allem die Popularität der Lebensrente-Modelle, bei denen Makler 90 % bzw. 100 % ihrer Bestandscourtage ein Leben lang als Kaufpreis erhalten. Deutlich mehr Makler wählten 2022 direkt eines der Verrentungsmodelle ohne Übergangsphase als Maklerpartner. Ebenso stieg die durchschnittliche Bestandsgröße der übernommenen Maklerbestände.

Fast drei Viertel der Verkäufer sind zwischen 55 und 70 Jahre alt. Aber auch jüngere Makler gaben ihre Bestände ab, um sich beruflich neu zu orientieren. „Unsere Zielgruppe sind Makler, die ihren Bestand sofort oder in den nächsten drei Jahren abgeben wollen. Das Alter ist dabei zweitrangig“, so Policen Direkt-Geschäftsführer Dr. Philipp Kanschik.

Kunden werden durch aktive Betreuung zu Vollkunden

Die übernommenen Kunden werden von Policen Direkt aktiv und durch fest angestellte Fachexperten in allen Sparten persönlich beraten. Zudem haben die Kunden mithilfe des digitalen Versicherungsmanagers Online-Zugriff auf ihre Policen und weitere digitale Services. Im Schnitt haben die Kunden zum Zeitpunkt der Bestandsübernahme lediglich 2 Versicherungsverträge, sodass für Policen Direkt ein großes Potenzial zum Ausbau der Kundenbeziehung besteht.

„Unser Anspruch ist es, unsere Kunden dauerhaft und umfassend in allen Versicherungsangelegenheiten zu begleiten und zu Vollkunden zu machen, wenn sie es noch nicht sind“, erläutert Kanschik. „Das Feedback der Kunden auf den einschlägigen Plattformen war 2022 eindeutig: unsere Kunden schätzen unseren Service sehr und bleiben uns daher nach der Bestandsübernahme dauerhaft treu.“

Empfehlungen sind der entscheidende Wachstumsfaktor

Der überwiegende Teil der Bestandsübernahmen des Jahres 2022 wurde über Empfehlungen eingeleitet. „Makler, die eines unserer Rentenmodelle gewählt haben, sehen ihre Kunden bei uns in besten Händen und empfehlen uns weiter. Das ist die Basis unseres starken Wachstums“, so Efstrios Bezas, Leiter der Abteilung Maklernachfolge bei Policen Direkt. Viele Makler sind zudem bereits seit Jahren mit Policen Direkt zum Thema Nachfolge im Austausch.

Ein zunehmend wichtigerer Wachstumsfaktor ist darüber hinaus ein großes Netzwerk aus Kooperationspartnern, die interessierte Makler auf die Nachfolgelösungen von Policen Direkt aufmerksam machen. Klassisches Marketing spielt hingegen fast keine Rolle.

Weiteres Wachstum für 2023 geplant - Mitarbeiter profitieren

„Für kleinere Einzelmakler und Maklerunternehmen sind es weiterhin schwierige Zeiten“, meint Bezas. So führen Prämien erhöhungen und die prekäre wirtschaftliche Lage zu deutlich mehr Serviceanfragen der Kunden als früher. Gleichzeitig gestaltet sich die Personalsuche für kleinere Makler sehr schwierig und viele Makler nähern sich dem Rentenalter.

„Wir bieten mit unserem starken Kundenservice und attraktiven Rentenmodellen die perfekte Nachfolgelösung für Einzelmakler und kleinere Maklerunternehmen. Daher rechnen wir auch 2023 erneut mit einem deutlichen Wachstum“, so der Ausblick des Policen-Direkt-Geschäftsführers Philipp Kanschik.

Auch für Policen Direkt-Mitarbeiter gab es zum Jahresende gute Nachrichten. Der Gesetzgeber ermöglicht Arbeitgebern für 2023 und 2024 steuer- und abgabenfreie Sonderzahlungen zur Abmilderung der Folgen der Inflation für die Arbeitnehmer. Die Policen Direkt Versicherungsvermittlung GmbH wird den maximalen Betrag von 3.000 EUR pro Mitarbeiter und darüber hinaus 1.500 EUR für Auszubildende, Werkstudenten, Duale Studenten und Praktikanten in mehreren Tranchen ausschütten.