

ACE Group schließt Kooperation mit Mesterheide GmbH Insurance Brokers & Riskmanagers - Mesterheide übernimmt Vertrieb für fakultatives ACE Resale Protect

Die ACE Group (ACE) hat eine Kooperation mit dem Versicherungsmakler Mesterheide GmbH Insurance Brokers & Riskmanagers (Mesterheide) geschlossen, wie der Versicherer heute mitteilte. Künftig bietet Mesterheide seinen Partnern über das hauseigene Vermittlerportal die fakultative Variante von ACE Resale Protect, welches die Lösungen ACE ImmoWertschutz sowie ACE ImmoRatenschutz beinhaltet, an.

Die [ACE Group](#) (ACE) hat eine Kooperation mit dem Versicherungsmakler Mesterheide GmbH Insurance Brokers & Riskmanagers (Mesterheide) geschlossen, wie der Versicherer heute mitteilte. Künftig bietet Mesterheide seinen Partnern über das hauseigene Vermittlerportal die fakultative Variante von ACE Resale Protect, welches die Lösungen ACE ImmoWertschutz sowie ACE ImmoRatenschutz beinhaltet, an. Gleichzeitig übernimmt das auf Kooperationspartner spezialisierte Mesterheide-Team die Betreuung interessierter und bereits angebundener Versicherungsmakler. Das 1995 gegründete inhabergeführte Maklerhaus mit Stammsitz im hessischen Alsfeld hatte sich durch seine überzeugende Teilnahme an der ACE Ausschreibung im April 2013 den Zuschlag für diese Kooperation gesichert. Über das eigens für das Produkt erweiterte Webportal können sich interessierte Versicherungsmakler registrieren und die gesamte Dokumentation - vom Angebot bis zur Police - direkt generieren. Torsten Bauer, Managing Director [A&H](#) für die deutschsprachigen Länder bei ACE erklärt: „Mesterheide verfügt über eine technisch ausgereifte sehr innovative Plattform und ein exzellentes Netzwerk, das hat uns überzeugt. Zudem hat sich die Geschäftsleitung hoch motiviert und mit großer Kompetenz für unser Projekt eingesetzt. Wir freuen uns sehr über diese erfolversprechende Partnerschaft.“ Lars Mesterheide, geschäftsführender Partner, fügt hinzu:“ Wir sind überzeugt mit diesem Konzept den Nerv des Marktes zu treffen. Wir bieten unseren bestehenden und neuen Partnern ein Produkt mit Alleinstellungsmerkmal und attraktiver Vergütung an. Das Konzept ist voll in unser Vermittlerportal integriert, kann aber auch direkt über www.resale-protect.com aufgerufen werden. Abschluss und Dokumentation sind dadurch für unsere Kooperationspartner besonders schlank und einfach.

Die Konzepte ACE ImmoWertschutz und ACE ImmoRatenschutz sichern unvorhergesehene Ereignisse ab, die von Käufern beim Immobilienkauf als Unsicherheitsfaktoren genannt werden. Einer Studie der [G.V.K.](#) Marktforschung zufolge ist das an erster Stelle unverschuldete Arbeitslosigkeit, gefolgt von beruflicher Versetzung, Unfalltod, Ehescheidung und Mehrlingsgeburten. Die Police ACE ImmoWertschutz setzt ein, wenn durch einen begründeten Notverkauf finanzielle Verluste entstehen. In diesem Fall erstattet ACE die Differenz zum Kaufpreis der Immobilie bis zur vereinbarten Versicherungssumme. Der ACE ImmoRatenschutz kommt bei einer unverschuldeten Arbeitslosigkeit oder Arbeitsunfähigkeit zum Tragen. Im Versicherungsfall können bis zu maximal 1.500 Euro der monatlichen Darlehensrate gezahlt werden. Wie beim ImmoWertschutz können auch hier zwei eingetragene Immobilienkäufer abgesichert werden.

„In der obligatorischen Variante haben sich die Produkte bereits bewährt – nicht nur für Sparkassen, sondern auch für andere Finanzinstitute und Bauträger und sind nach unseren Recherchen in dieser Kombination einzigartig am deutschen Markt“, erläutert Torsten Bauer. Für Kooperationspartner von Mesterheide seien die Produkte vor allem deshalb interessant, weil die Policen beispielsweise direkt beim Darlehensabschluss mit vermittelt werden

können. „Dadurch werden für den Kunden nicht nur die Risiken minimiert. Mit einem finanzstarken Versicherer im Hintergrund kann der Makler seinem Klienten auch die Angst vor unvorhergesehenen Ereignissen und finanziellen Engpässen nehmen, was oft einen Hinderungsgrund für den Abschluss eines Darlehensvertrags darstellt“, so Bauer abschließend.

Pressekontakt:

Nicoletta Blaschke

- Head of Marketing & Strategic Development, A&H D/A/CH -

Telefon: 069 / 756 13 - 320

Fax: 069 / 756 13 - 4320

Mobil: 0173 / 653 16 89

E-Mail: nicoletta.blaschke@acegroup.com

Unternehmen:

ACE European Group Limited

Lurgiallee 10

60439 Frankfurt am Main

Internet: www.acegroup.com/de

Facebook: www.facebook.com/ACEDeutschland

Über ACE

Bereits seit 1947 ist [ACE](#) mit Hauptsitz in Frankfurt am Main in Deutschland tätig. Zusätzlich hat ACE [eigene Büros](#) in Hamburg, Köln, Stuttgart und München. Das [Leistungsprogramm](#) umfasst Sach-, Haftpflicht-, Transport-, Kredit-, Kautions-, Technische Versicherungen und Financial Lines, sowie Personen-, Spezial- und Risikolebensversicherungen. Im Verbund der ACE Gruppe bietet ACE Deutschland ihren [Kunden](#) und [Vermittlern](#) Möglichkeiten und Kapazitäten zur Realisierung [multinationaler Versicherungsprogramme](#). ACE Deutschland unterliegt der Zulassung und Regulierung der [Prudential Regulation Authority](#), UK, sowie zusätzlich den Regularien der [Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht \(BaFin\)](#)..

Mehr Informationen unter acegroup.com/de

Die [ACE Gruppe](#), ist ein weltweit führendes Versicherungs- und Rückversicherungsunternehmen mit einem Bruttoprämienvolumen von 21,6 Milliarden US Dollar (2012). Die Muttergesellschaft, ACE Limited, mit Sitz in Zürich in der Schweiz ist unter dem Symbol ACE an der [New York Stock Exchange \(NYSE\)](#) gelistet. Die ACE Gruppe beschäftigt weltweit 16.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und ist mit Niederlassungen in [53 Ländern](#) vertreten.

Weitere Informationen unter acegroup.com

logo ace