Interview mit Halime Koppius, Vorstand, und Ortwin Spies, Prokurist, der degenia Versicherungsdienst AG

Wir können Makler

Eine Versicherung ist für jede Person unerlässlich, um sich im Falle eines Schadens oder Unfalls abzusichern. Doch mittlerweile ist das Angebot an Versicherungslösungen so umfangreich, dass es vielen Verbrauchern schwer fällt, sich für das richtige Produkt zu entscheiden. Die degenia Versicherungsdienst AG gehört zu den großen, konzernunabhängigen Anbietern von Versicherungslösungen in Sach-, Haftpflicht-, Unfall- und Kraftfahrtversicherungen und bietet damit Produkte für Versicherungsmakler, die an den Bedarf und das Budget ihrer Kunden angepasst sind.

Halime Koppius ist seit 1998 als Gründerin und Vorstand für das Unternehmen verantwortlich

Ortwin Spies ist Mit-Gründer und Prokurist der degenia Versicherungsdienst AG

Die degenia Versicherungsdienst AG feiert im nächsten Jahr ihr 20-jähriges Jubiläum und kann damit bereits auf zwei sehr erfolgreiche Jahrzehnte zurückblicken. Alles begann mit einem Versicherungskonzept, das eine Marktlücke füllte. Seitdem war die Entwicklung des Unternehmens stets positiv. „Wir können Makler und wissen, was er vor Ort braucht, um seine Kunden gut und preiswert zu versichern“, erläutert Halime Koppius, Vorstand der degenia AG, das Erfolgsgeheimnis. „Mit unseren eigens entwickelten Deckungskonzepten können wir nämlich immer genau die Produkte anbieten, die im Markt gefordert werden. Unsere Makler sind schließlich täglich bei den Kunden und wissen, wie der Bedarf ist.“ Um diese enge Bindung an die Vertriebspartner weiter zu intensivieren, ist für 2018 die Etablierung des sogenannten ‘degenia-Makler-Clubs’ vorgesehen, ein institutionalisierter Austausch von gemeinsamen Zielen, Wünschen und Verbesserungsvorschlägen.

> „Mit unseren eigens entwickelten Konzepten können wir außerdem immer genau die Produkte anbieten, die im Markt gefordert werden.“

Innovation für den Erfolg

Im Jahr 1998 wurde das Unternehmen unter dem Namen VKS Assekuranz GbR in Wörrstadt in Rheinhessen von Halime Koppius und Ortwin Spies gegründet. Damals sind sie mit dem Zielgruppenkonzept ‘lady mobil’, das heute ‘fair mobil’ heißt, gestartet. Es wurde extra für geschiedene beziehungsweise getrennt lebende Frauen gemeinsam mit der Itzehoer Versicherung als Risikoträger entwickelt. „Denn Frauen hatten oft das Problem, dass sie während der Partnerschaft mit dem Schadenfreiheitsrabatt (SFR) ihres Mannes gefahren sind“, erklärt Vorstand Halime Koppius. „Da nach einer Scheidung aber der Versicherungsnehmer, also damals noch in der Regel der Mann, den günstigen SF-Rabatt bei der Kfz.-Versicherung behält und die geschiedene Frau bei der Neuzulassung eines Fahrzeugs auf ihren Namen von der neuen Versicherung eine teure SF-Einstufung, vergleichbar mit einem Fahranfän-

© stock.adobe.com

Die degenia Versicherungsdienst AG hat ihren Hauptsitz in Bad Kreuznach

degenia
Versicherungsdienst AG
Brückes 63-63a
55545 Bad Kreuznach
Deutschland

+49 671 840030
+49 671 8400329

info@degenia.de
www.degenia.de

ger, angeboten bekommt, haben wir den Bedarf für 'fair mobil' gesehen. Dabei rechnen wir die Dauer des Führerscheins der Frau in einen SF-Rabatt um. Einfach ausgedrückt: Je länger die Frau ihren Führerschein besitzt, desto höher ihre SF-Einstufung und desto günstiger der Versicherungsbeitrag." Dieses innovative Produkt, das auch heute noch vertrieben wird, legte den Grundstein für den zukünftigen Erfolg der degenia AG, die seit 2001 unter diesem Namen in Bad Kreuznach firmiert.

Eigener Maklerpool

Ein weiterer wichtiger Meilenstein in der Firmengeschichte war die Gründung der DMU Deutsche Makler Union GmbH in Bad Kreuznach im Jahr 2006 mit Halime Koppius und Ortwin Spies als Geschäftsführer. Die DMU ist ein klassischer Maklerpool, der als 100%ige Tochter der degenia AG allen rund 4.200 angebundenen Maklern Zugang zu Versicherungs- und Vorsorgelösungen von über 100 Erstversicherern ermöglicht und eine neutrale, unabhängige Beratung der Maklerkunden gewährleistet. Im degenia-Partnernet haben die Makler außerdem online 24 Stunden Zugriff auf alle Kunden- und Vertragsdaten, Produkte und Tarife sowie Vergleichsrechner mit Protokollen und der Möglichkeit, Direktabschlüsse online zu tätigen. „Seit dem Frühjahr 2016 können unsere Makler auch das Vergleichsportal der Gewerbeversicherung24 GmbH (GRETA) zur zeit- und kosteneffizienten Bearbeitung ihrer Gewerbekunden-Anfragen kostenfrei nutzen", ergänzt Ortwin Spies. „Außerdem bieten wir ihnen dank einer Kooperation der DMU mit dem Vergleichsportal Verivox über einen speziellen Rechnerzugang die zusätzliche Möglichkeit, günstige Strom-, Gas- und DSL-Tarife an ihre Kunden zu vermitteln, um so das Beratungsspektrum für ihre Klientel über reine Versicherungs- und Vorsorgethemen hinaus auszuweiten." Der Erfolg des Unternehmens wird auch an den Zahlen für 2017 deutlich: So lagen die verwalteten Nettoversicherungsprämien bei etwas mehr als 70 Millionen EUR, davon entfallen circa 50 Millionen EUR auf die DMU GmbH. Das Jahresziel des Unternehmens wurde somit erreicht.

Auf der DKM in Dortmund war auch das Team der degenia AG präsent

Bedürfnissen gerecht werden

Die eigenen degenia-Versicherungslösungen decken heute die Bereiche Kraftfahrt, Private Haftpflicht, Hausrat, Wohngebäude, Rechtsschutz, Unfall, Tierhalter-, Haus- und Grundbesitzerhaftpflicht, Bauherrenhaftpflicht, Bauleistung- und Gewässerschadenhaftpflicht ab. Das neueste Highlight im Portfolio ist eine leistungsstarke Luftfahrt-Haftpflicht- und -Kaskoversicherung für den privaten und gewerblichen Einsatz von Koptern (Drohnen). Auf diesem Gebiet ist degenia zurzeit wohl einer der erfolgreichsten Anbieter in Deutschland und hat damit erneut bewiesen, dass sie mit den eigenen Deckungskonzepten in der Lage ist, auf aktuelle Anforderungen des Marktes zu reagieren. Momentan arbeitet der Versicherungsdienst unter anderem an einem Versicherungskonzept für E-Bikes. „Wir sind seit Gründung des Unternehmens inhabergeführt, vollkommen unabhängig und haben es immer geschafft, schnell auf Veränderungen im Markt zu reagieren", sagt Halime Koppius. „Und wir sind immer auf der Suche nach Ertrag versprechenden Nischen, die wir dann auch besetzen. Wir werden auch in Zukunft Lösungen entwickeln, zum Nutzen unserer Vertriebspartner und deren Klienten. Denn: Wir können Makler!"

> „Wir sind immer auf der Suche nach einer Nische, die wir dann auch besetzen."