

AssCompact

Das Fachmagazin für Risiko- und Kapitalmanagement

Sonderdruck | 2019

»» Sonderdruck von Policen Direkt



Policen Direkt: Nach dem LV-Zweitmarkt will man nun den Maklermarkt verändern

Sebastian Siebert, Max Ahlers und Simon Nörtersheuser (v. l. n. r.)

Policen Direkt: Nach dem LV-Zweitmarkt will man nun den Maklermarkt verändern

Interview mit Max Ahlers, Simon Nörtersheuser und Sebastian Siebert, Gründer und Geschäftsführer der Policen Direkt Versicherungsvermittlung GmbH

Policen Direkt feiert dieses Jahr das 15-jährige Bestehen (www.policendirekt.de/15Jahre). Gestartet ist das Unternehmen im Zweitmarkt für Lebensversicherungen, es folgte die Gründung von Start-ups wie Covomo, Gewerbeversicherung24/Thinksurance. Aktuell baut das Unternehmen eine deutschlandweite Maklergruppe auf und sucht dafür Maklerpartner.

Erklären Sie uns doch bitte kurz, wie es zur Gründung von Policen Direkt kam. Wie kamen Sie überhaupt auf die Idee, einen Zweitmarkt für Lebensversicherungen zu gründen?

Sebastian Siebert Wir drei kennen uns vom ersten Tag unseres gemeinsamen Studiums an der WHU. Bereits im Hauptstudium ist der Entschluss gefallen, gemeinsam ein Unternehmen zu gründen.

Max Ahlers Ich erinnere mich daran, wie wir in unserer WG gemeinsam nach Ideen gesucht haben ohne Fokus auf bestimmte Branchen und dabei auf den in Deutschland

„Der damals in Deutschland noch recht junge Zweitmarkt für Lebensversicherungen erschien uns so aussichtsreich, dass wir unsere Diplom-Arbeit zu dem Thema schrieben [...].“

Max Ahlers

ben und Prof. Paul Achleitner, damals CFO der Allianz, als betreuenden Professor gewinnen konnten. Wir erstellten dann einen Business Plan ...

Simon Nörtersheuser ... der 2002 in Paris die Auszeichnung „European Business Plan of the Year“ erhielt. Nach dem Studium haben wir zu-

„Ende 2003 haben wir mit der European Policy Exchange in London unser erstes eigenes Unternehmen gegründet. Die Gründung von Policen Direkt als deutsche Tochtergesellschaft folgte Anfang 2004.“

Simon Nörtersheuser

haben. Die Gründung von Policen Direkt als deutsche Tochtergesellschaft folgte dann Anfang 2004.

Freundschaft und Unternehmertum: Wie geht das zusammen?

Siebert Mit Freunden geschäftlich aktiv zu werden, ist etwas ganz anderes, als sich mit einem Geschäftspartner anzufreun-

den. So ein Vertrauen als Basis kann man sehr schwer aus rein geschäftlichem Kontext aufbauen.

Ahlers Natürlich kann man sich auch die Freundschaft kaputt machen, wenn man grandios scheitert, und selbstverständlich streitet man sich im Lauf der Zeit auch mal. Es gab bei uns aber nichts, was die Freundschaft wirklich auf die Probe gestellt hat, auch wenn in den vergangenen 15 Jahren einige unternehmerische Proben zu absolvieren waren.

Was waren dann die Erfolge und was waren die Niederlagen?

Ahlers Allgemein haben wir sehr oft Krisen auch als Chance gesehen und genutzt. So können wir es als Riesenerfolg werten, 2003 mit der damaligen West LB einen Kapitalgeber gefunden zu haben. In dieser Zeit – kurz nach der großen Techkrise – waren Investments in junge Unternehmen nicht selbstverständlich. In der Folge haben wir uns in wenigen Jahren zum Marktführer im Zweitmarkt für Lebensversicherungen hochgearbeitet.

Nörtersheuser Nicht zu vergessen, dass wir uns schon 2008 wieder inmitten einer großen Finanzkrise fanden. Der Zweitmarkt in seiner damaligen Ausprägung brach zusammen. Hier haben wir uns komplett neu erfunden und mit policeninvest der Zweitmarktpolice als Direktinvestment den Weg bereitet. So konnten wir weiter – wie übrigens von Beginn an – profitabel arbeiten.

Siebert Ein herber Rückschlag war der Niedergang unseres einst stolzen und starken Partners, der West LB. Wir standen so 2012 vor der existenziellen Frage,

wie es überhaupt weitergehen konnte. Auch hier haben wir unsere Stärken in der Krise gebündelt, den Management-Buy-out gestemmt und uns so neu aufgestellt.

Sie sagen häufiger, Policen Direkt war schon ein InsurTech, als es diesen Begriff noch überhaupt nicht gab. Wie kommt das?

Nörtersheuser Ganz einfach, wir haben im Versicherungsbereich einen ganz neuen Markt von Grund auf gestaltet und hier von Anfang an auf Digitalisierung und eigenentwickelte Systeme gesetzt.

Siebert Ganz grundsätzlich geht es beim InsurTech-Gedanken auch um die Erweiterung einer Wertschöpfungskette. Hier haben wir mit unserer proprietären Technologie angesetzt und damit neue Möglichkeiten für die Lebensversicherung etabliert.

Wie wurde aus dem Unternehmen eine Gruppe? Wie kamen Sie darauf, Covomo und Gewerbeversicherung24/Thinksurance zu gründen?

Siebert Im Prinzip haben wir unser Geschäft von vornherein als Konzern gegründet, mit einer Finanzierungsgesellschaft in London und Policen Direkt als Vertriebs- und Verwaltungsgesellschaft. Das hat dann schließlich die jüngeren Erweiterungen noch leichter gemacht.

Nörtersheuser Über unser Maklernetzwerk von rund 15.000 Versicherungsprofis wurde nicht nur das Problem der Nachfolge an uns herangetragen. So sind uns auch zwei Geschäftsfelder aufgefallen, die nicht oder kaum besetzt waren: die Spezial- und Zusatzversicherungen sowie die Gewerbeversicherungen für kleinere und mittlere Unternehmen, vor allen Dingen mit Blick darauf, dass Makler hier konkret digitale Vergleichs- und Abschlussmöglichkeiten benötigen.

Ahlers Wir haben aber auch festgestellt, dass wir uns verzetteln, wenn wir alles selbst machen wollen. Deswegen haben wir uns frühzeitig entschieden, hochtalentierte junge Gründer an Bord zu holen, die mit Covomo und Thinksurance längst erfolgreich ihre eigenen Wege gehen.



Max Ahlers, Simon Nörtersheuser und Sebastian Siebert (v. l. n. r.)

Was würden Sie jungen Unternehmern, die vor ihrer ersten Gründung stehen, auf den Weg mitgeben?

Nörtersheuser Let's do it! Boldly go! Diese Empfehlung gilt uneingeschränkt für alle, die es lieben, Probleme zu lösen, und keine Angst haben vor Drucksituationen.

Ahlers Besonders am Anfang sollte die Bereitschaft vorhanden sein, sämtliche verfügbare Zeit in das Start-up zu stecken.

Siebert Allein mit dem Fokus auf den Exit zu gründen, halte ich zudem für keine gute Idee. In der Regel kann man nämlich nicht nach sechs Monaten zu einer Traumbewertung an Google verkaufen.

Nun gibt es Sie schon 15 Jahre. Wo steht Policen Direkt denn nach den nächsten 15 Jahren?

Nörtersheuser Damals haben wir den Zweitmarkt neu gestaltet. Jetzt gestalten wir den Versicherungsmaklermarkt neu und stellen so die Weichen für die erfolgreiche Zukunft. Wir sind überzeugt, dass nur die Makler erfolgreich bestehen werden, die tatsächlich auch eine Marke beim Endkunden haben.

Siebert Deswegen bauen wir eine deutschlandweite Maklergruppe auf und sind derzeit aktiv auf der Suche nach Maklerpartnern. So wollen wir den Spagat schaffen zwischen den zentralisierten, hocheffizienten, aber auch unpersönlichen Prozessen eines Großmaklers und der persönlichen Betreuung durch den Einzelmakler, der für die Kunden direkt vor Ort erreichbar ist.

Sebastian Siebert

Ahlers Der Zweitmarkt wird dabei weiter ein zentrales Segment des Dienstleistungsspektrums unserer Maklertätigkeit sein. Auch hier entwickeln wir uns gemeinsam mit den neuen Produkten der Lebensversicherungsbranche stetig weiter. ■

Willkommen im Netzwerk mit über 15.000 Vertriebsprofis

policendirekt
digital.versichert.leben.

**Für unsere
Zweitmarkt-Partner**

Werden Sie Zweitmarkt-Partner von Policen Direkt!

- ✓ Mit der Policen Direkt-Gruppe steht Ihnen der Marktführer zur Seite
- ✓ Erhalten Sie für Ihre Kunden Liquidität und vermitteln Sie Investments mit sicherem Mehrwert – transparent und von überall einsehen



15 Jahre Policen Direkt
www.policendirekt.de/15Jahre

- ✓ Marktführer im Zweitmarkt für Lebensversicherungen
- ✓ Übernahme von Versicherungsmaklern in Nachfolgesituationen
- ✓ Investments in Zukunftsthemen der Versicherungsbranche

policendirekt
MaklerPartner

**Für unsere
Makler-Partnerschaft**

**Planen Sie mit uns Ihre digitale Zukunft
gewinnen Sie mehr Zeit mit
unseren 360°-Services.**

- ✓ Digitale Vertriebspower für mehr Neukunden
- ✓ Top-Sachbearbeitung für Ihre Rechtssicherheit
- ✓ Volle Unabhängigkeit bei höchster Sicherheit
- ✓ Steigerung der Effizienz und des Umsatzes bei gleichzeitigen Kosteneinsparungen

policendirekt
MaklerKauf

**Genießen Sie als Makler
Ihren Ruhestand**

**Wir bieten Ihnen die passende Lösung
für Ihre Bestandsnachfolge!**

- ✓ Entscheiden Sie zwischen Maklerrente oder Maklerkauf!
- ✓ Policen Direkt als zuverlässiger Käufer
- ✓ Attraktiver Kaufpreis, einfache Abwicklung und Bestandsübertragung
- ✓ Ihr Unternehmen in guten Händen

www.policendirekt.de/partner