

policendirekt digital. versichert. leben.

Liebe Geschäftspartner,

wir verstehen die weltweite Digitalisierung und Konsolidierung der Versicherungsindustrie als einmalige Chance. Neue disruptive Geschäftsmodelle, Produkte und Dienstleistungen werden die etablierten Versicherer und Marktstrukturen rasant und grundlegend verändern.

Zugleich wandelt sich das Kundenverhalten, getrieben von dem Wunsch nach Transparenz, Vergleichbarkeit, Individualität und Nutzung der neuesten Technologien. Dazu gehört der Wunsch nach persönlicher Beratung über alle Kanäle, was einzelne Versicherungsvermittler vor unlösbare Probleme stellt. Deren Anzahl wird sich weiter reduzieren. Gewinner werden innovative, kapitalstarke und digitale Makler sein, zu denen wir uns schon heute zählen.

Wir sind überzeugt, dass sich der angestaubte Versicherungsbegriff in Zukunft zu etwas völlig Neuem wandelt. Versicherungen werden nützlich, individuell und digital und sie begleiten uns ganz im Sinne unserer Vision: digital. versichert. leben.

Herzlichst, Ihr

Max Ahlers

Simon Nörtersheuser

Sebastian Siebert

Inhalt

4 Die Policen Direkt-Gruppe:

Leidenschaftliche Unternehmer und Investoren

6 Lebensversicherungsankauf:

Kerngeschäft und nachhaltige Basis

8 Investment in Lebensversicherungen:

Mit Sicherheit mehr Rendite

10 Maklerkauf:

Individuelle Konzepte für die Maklernachfolge

12 Digitaler Versicherungsmanager:

Online richtig versichert

14 Gewerbeversicherung24:

Gewerbeversicherungen konsequent digitalisieren

16 Covomo:

Das Portal für Spezial- und Zusatzversicherungen

18 Start-ups:

Erfahrene Investoren mit leistungsfähigem Netzwerk

20 Professionelles Asset Management

Expertise für private und institutionelle Anleger

22 Die Geschichte der Policen Direkt-Gruppe

Daten und Fakten aus mehr als 16 Jahren

Leidenschaftliche Unternehmer und Investoren

Die Policen Direkt-Gruppe ist Marktführer im Zweitmarkt für Lebensversicherungen in Deutschland. Seit der Gründung im Jahre 2003 durch Max Ahlers, Simon Nörtersheuser und Sebastian Siebert, Alumni der WHU – Otto Beisheim School of Management, haben wir Lebensversicherungen im Wert von über 2,5 Milliarden Euro angekauft und mehr als 50.000 Kunden gewonnen.

An- und Verkauf erfolgen sowohl online als auch über ein Vertriebsnetz von über 15.000 Versicherungsmaklern, Banken, Sparkassen und Volks- und Raiffeisenbanken. Wir verwalten Zweitmarktpolicen im Wert von rund 1 Milliarde Euro und sind damit der größte Asset Manager für Kapitalversicherungen in Deutschland.

Als Mitglied im Bundesverband Vermögensanlagen im Zweitmarkt Lebensversicherungen e. V. (BVZL) hat sich Policen Direkt freiwillig verpflichtet, die Qualitätskriterien des Verbandes im Sinne eines aktiven Verbraucherschutzes zu erfüllen.

Policen Direkt erwirbt zudem etablierte Versicherungsmakler und bietet mit dem digitalen Versicherungsmanager Kunden digitale Versicherungslösungen. Als unternehmerischer Investor haben wir mit Covomo und Gewerbeversicherung 24 bereits zwei erfolgreiche InsurTechs mitgegründet und investieren darüber hinaus in innovative Start-ups aus den Bereichen Insurance & Technology.















Insurance Brokerage







Insurance Trading & Asset Mgmt







Tech & Others











evopark

policendirekt

in Zahlen:



Kerngeschäft und nachhaltige Basis



"Die Lebensversicherung über den Zweitmarkt zu verkaufen ist immer die bessere Alternative zur Kündigung beim Versicherer."

Policen Direkt-Geschäftsführer Max Ahlers Jede zweite Lebensversicherung wird vor Ablauf storniert. Die Gründe dafür sind vielfältig und liegen meist nicht in der Unzufriedenheit mit dem Produkt, sondern in den persönlichen Lebensumständen der Versicherten, die sich während der langen Laufzeiten von Lebensversicherungen ändern können.

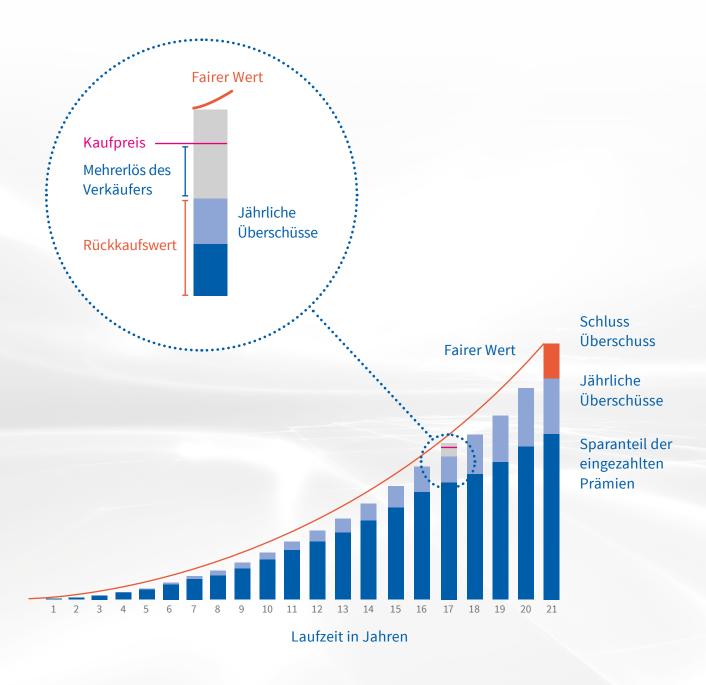
er Zweitmarkt für Lebensversicherungen in Deutschland bietet Versicherungsnehmern, die ihre Police vorzeitig beenden wollen, eine lukrative Alternative zur Kündigung. Beim Verkauf der Lebensversicherung erzielen sie einen Kaufpreis, der über dem Rückkaufswert liegt und behalten, anders als beim Storno, einen beitragsfreien Todesfallschutz.

In den vergangenen 15 Jahren hat dieser Markt bei den Marktteilnehmern wie Verbraucherschutzorganisationen, den Versicherern, der Politik, den Medien und großen Teilen der Verbraucher größere Bekanntheit erlangt. Die Stiftung Warentest hat hier unlängst Policen Direkt besonders positiv herausgestellt.

Das Marktpotenzial ist längst noch nicht ausgeschöpft. Tatsächlich werden bisher nicht einmal fünf Prozent der für den Zweitmarkt geeigneten Policen verkauft. Gleichzeitig beträgt das jährliche Stornovolumen mehr als 12 Milliarden Euro. Oft kennen die Versicherungsnehmer die Möglichkeit des Verkaufs nicht und werden von ihren Beratern auch nicht darauf hingewiesen. Darum arbeiten wir weiter engagiert daran, den Zweitmarkt bekannt zu machen und damit für noch mehr Kunden Mehrwerte zu heben.

Seit Gründung haben wir Lebensversicherungen im Wert von knapp 2,5 Milliarden Euro angekauft und unseren Kunden damit einen Vorteil von rund fünf Prozent gegenüber der Kündigung verschafft.

Wertentwicklung einer deutschen Kapitalversicherung



Mit Sicherheit mehr Rendite

Mit policeninvest ermöglicht die Policen Direkt-Gruppe Kapitalanlegern die direkte Investition in einzelne Policen. Über den Zweitmarkt erworbene Kapitalversicherungen punkten mit einzigartigem Risiko-Ertragsprofil.

Anleger sichern sich die hohen Garantiezinsen der Vergangenheit von bis zu 4,00 Prozent p.a. und profitieren von der hohen Ausfallsicherheit der Lebensversicherer. Zusätzlich führen Schlussgewinne zu einer über die Laufzeit steigenden Rendite. Zweitmarkt-Policen eignen sich für eine konservative Anlagepolitik und als risikoarmes Gegengewicht zu anderen Investments. Wenn eine Lebensversicherung fällig wird, stellt sich oft die Frage nach einer sinnvollen Wiederanlage. Mit einer Zweitmarktpolice können Kunden einfach auf Zeit spielen und die Lebensversicherung "verlängern" – zu den historisch günstigeren Bedingungen bei gleichzeitig größtmöglicher Flexibilität.

Unsere Kunden erwarben seit 2008 Policen im Wert von rund 500 Millionen Euro, in der Regel zwischen 5 und 10 Jahren vor Ablaufdatum und erzielten bislang eine durchschnittliche Rendite von 3,84 Prozent p.a. (Stand 2018)



Hohe Qualität der Policen

Verfügbarkeit & Transparenz

Minimale Kostenbelastung

Sicherheit & Service

"Wenn die breite Öffentlichkeit wüsste, was für ein attraktives Produkt klassische Lebensversicherungen heute sind, dann würde sich die Frage stellen, warum denn die Verbraucherschützer früher den Menschen dringend abgeraten haben, diese Produkte zu kaufen."

Marc Surminski, Chefredakteur Zeitschrift für Versicherungswesen Zweitmarkt Versicherungsmanager Magazin Schaden melden % 069 900 219 0 policendirekt Investieren in Zweitmarktpolicen

Individuelle Konzepte für die Maklernachfolge



"Bei uns wissen Makler ihre Kunden in guten Händen. Denn wir betreuen sie kompetent und zukunftsorientiert weiter."

Policen Direkt-Geschäftsführer Simon Nörtersheuser Weit über die Hälfte der Versicherungsmakler in Deutschland ist über 50 Jahre alt. Der Anteil der über 70-Jährigen liegt bei rund 15 Prozent. Bis 2030 werden sich die meisten der heute Tätigen damit zur Ruhe gesetzt haben.

echnologische und regulatorische Herausforderungen machen es für Einzelne immer schwerer, das Geschäft erfolgreich fortzuführen. Konsolidierung ist die logische Folge. In Zukunft werden viel weniger Vermittler eine deutlich höhere Produktivität erzielen. Gleichzeitig wollen Versicherungsmakler heute schon ihre Nachfolge für die Zukunft sicher und seriös regeln. Wir bieten mit Blick auf das Lebenswerk eines Unternehmers die bestmögliche Nachfolge an. Wir führen nach der professionellen Unternehmensübernahme die Kundenbeziehungen nachhaltig und für alle Beteiligten gewinnbringend fort. Mit der partnerschaftlichen Unternehmensübergabe und dem Modell der Maklerrente entwickeln wir den Versicherungsmaklerbetrieb weiter, um den steigenden Ansprüchen der Kunden und ausscheidenden Maklern dauerhaft und zukunftsorientiert gerecht zu werden.

Policen Direkt verfolgt im Bereich des Maklerkaufs zwei Ansätze: "Share Deals" und "Asset Deals"

Übernahme großer Maklerunternehmen ("Share Deal")

Der Einmalkaufpreis richtet sich nach Höhe der Bestandscourtagen und des Jahresüberschusses.



Online richtig versichert

Algorithmen erleichtern vieles, entfalten ihr Potenzial aber am besten in Verbindung mit persönlicher Beratung: Unser digitaler Versicherungsmanager verbindet die Vorteile beider Welten und bietet mit Bedarfsanalyse, Versicherungsvergleich und digitaler Versicherungsakte ein allumfassendes Leistungsspektrum.

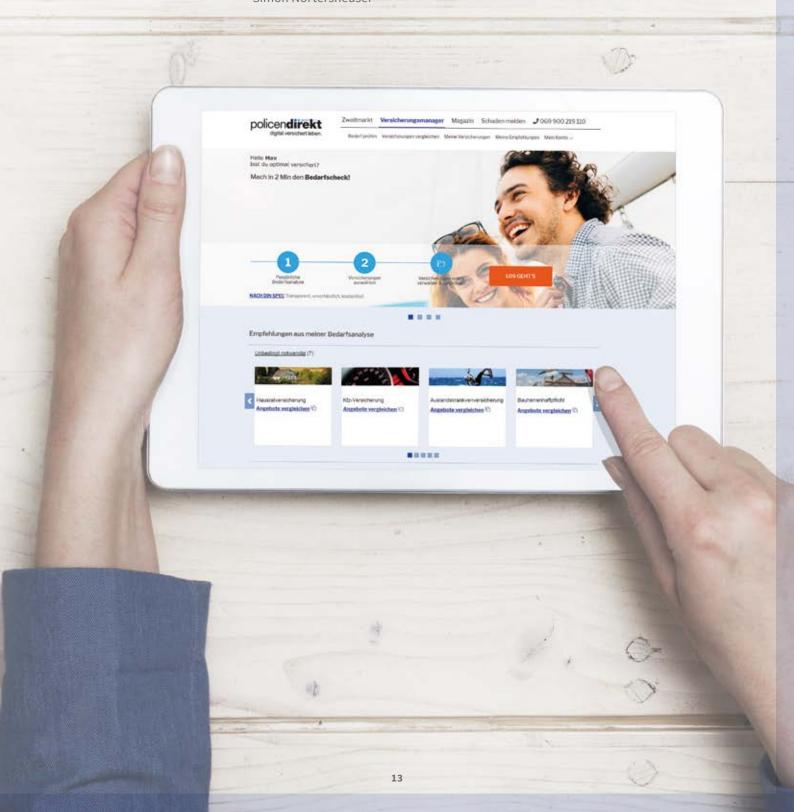
Die transparente und voll digitale Bedarfsanalyse nach DIN-Norm zeigt zunächst systematisch Deckungslücken bei Versicherungen und Altersvorsorge auf. Auf Basis der Ergebnisse gibt es zielgerichtete und sinnvolle Vorschläge zur Verbesserung der persönlichen Situation aufgrund führender Vergleichsrechner, mit der nicht nur Digital Natives ihre Versicherungs- und Versorgungslücken schließen.

Und da sich viele Kunden mit Blick auf ihre persönliche Absicherung nach wie vor den Kontakt von Mensch zu Mensch wünschen, stehen ihnen unsere Kundenberater selbstverständlich auch per Telefon, E-Mail, Chat oder auch persönlich Vorort zur Verfügung. So bildet eine einzige Anwendung in Verbindung mit persönlicher Beratung den optimalen Einstieg in die Versicherungswelt der Zukunft - getreu unserer Vision: digital. versichert. leben.



"Versicherungen sind per se ein digitales Produkt. Mit dem digitalen Versicherungsmanager sind Kunden nicht über- oder unterversichert, sondern einfach richtig versichert."

Policen Direkt-Geschäftsführer Simon Nörtersheuser



Gewerbeversicherungen konsequent digitalisieren



"Unser Ziel ist es, die bestehende Produktwelt vollständig zu digitalisieren und die Makler stärker mit den Versicherern zu verbinden."

Gewerbeversicherung24-Geschäftsführer Florian Brokamp Der Markt für gewerbliche Versicherungen steht vor einem grundlegenden digitalen Umbruch. Viele Vermittler verbinden dieses Segment bis dato mit hoher Komplexität, langen Wartezeiten und unverhältnismäßigem Aufwand.

Gewerbeversicherung 24 setzt hier an. Die Online-Plattform schafft Transparenz und effiziente Beratungsansätze für Kunden, Vermittler, Pools, Servicegesellschaften, Vertriebe sowie Versicherer. Vor allem der Vertriebsprozess für Vermittler wird durch das Angebot digital mit einem hybriden Ansatz begleitet – so automatisiert wie möglich und so manuell wie nötig.

Das Angebot stützt sich auf vier zentrale Säulen und umfasst damit die lückenlose und dynamische Risikoerfassung für alle gewerblichen Risiken, eine Ausschreibungsplattform für besonders komplexe Risiken, einen Vergleichsrechner für die meisten Anfragen und die Möglichkeit des Online-Antrags mit umfassender begleitender Dokumentation. Somit können Vermittler einfach und schnell jedes gewerbliche Risiko eindecken. Gewerbeversicherung24 blickt auf eine rasante Entwicklung zurück und ist mittlerweile die führende Plattform im Bereich der Gewerbeversicherungen. Nutzer des Angebots sind Vermittler und Versicherungsmakler.

3,5 Mio.
Unternehmen
in Deutschland

€ 25 Mrd.

Potenzielles Prämienvolumen



Digitalisierung von Spezialund Zusatzversicherungen

Situativer, bedarfsgetriebener Versicherungsschutz ist für Covomo oberste Maxime. Neben der Kundenakquise kann ein Makler seinen Bestand mit Covomo breiter, individueller und bedarfsgetriebener beraten.



"Der Makler bleibt mit uns in allen Lebenslagen für den Kunden relevant und schafft Anknüpfungspunkte für die Beratung."

Covomo-Geschäftsführer Dr. Eberhard Riesenkampff Viele Versicherungsmakler begreifen die Digitalisierung mittlerweile als Chance. Und Zusatzversicherungen erschließen einen Markt, auf dem sich die gewinnbringende Zusammenarbeit von Maklern und InsurTechs bereits deutlich zeigt.

Covomo optimiert Transaktionskosten für Recherche, Abschluss und Verwaltung für die gesamte Bandbreite an Spezial- und Zusatzversicherungen. Versicherungsmakler wollen ihren Kundenstamm so individuell wie möglich beraten. Hier setzt das 2014 gegründete InsurTech Covomo an: Tariffindung, Bestandsansprache in Form von Entwürfen für Endkundenmailings, Newsletter-Versand, Vorort-Beratung und Kundenakquise – für jede dieser Stationen im Beratungsprozess bietet Covomo eine Lösung.

Mit der Auszeichnung bei den Makler-Champions 2017 gehört Covomo zu den drei besten Vergleichsportalen in Servicequalität, Maklerorientierung und Zusatznutzen. Auch eine YouGov-Studie bescheinigt dem InsurTech sehr große Beliebtheit bei Versicherungsmaklern.



Reiseversicherungen

- Reiserücktritt
- Reiseabbruch
- Auslandskrankenschutz
- Reisegepäck
- Reiseunfall
- Reisehaftpflicht
- Spezialtarife



Elektronikversicherungen

- Drohnen
- Handy & Tablet
- Mobile & stationäre Elektronik
- Haushaltsgeräte



Mobilitätsversicherungen

- Fahrrad & E-Bike
- Reifen



Versicherungen für Sport & Freizeit

- Tauchausrüstung
- Musikinstrumente
- Wintersport



Tierversicherungen

- Hundehaftpflicht
- Pferdehaftpflicht
- Kranken-/ OP-Tarife



Weitere Versicherungen

- Sterbegeld
- Mietkaution
- Ferienimmobilie
- Tickets
- Brille / Uhr
- Cyberversicherung



Online-Tools sparen Zeit! Dadurch können Makler sich besser ihren Kunden widmen.

Im Schnitt liegt die Zeitersparnis bei fünf Stunden pro Woche! Das sind aufs Jahr gerechnet rund 32,5 Arbeitstage und damit ein nicht zu unterschätzender Zeitvorteil.

(Quelle: Covomo-Maklerbefragung)



Erfahrene Investoren mit leistungsfähigem Netzwerk

Mit der Policen Direkt-Gruppe als Investor und Partner bringen Start-ups ihr Geschäftsmodell zur Blüte. Denn die Praxis zeigt, dass der Schulterschluss mit etablierten Playern gerade in der Versicherungsindustrie ein entscheidender Schlüssel zum Erfolg ist. Wir investieren zudem in Unternehmen mit interessanten Ansätzen in innovativen technikorientierten Branchen.

Vielversprechende Start-ups suchen die Kooperation statt Konfrontation. Policen Direkt verfügt über langjährige Erfahrung im Versicherungssektor und über ein funktionierendes Netzwerk darüber hinaus. Anbindung an mehr als 160 Versicherer, 15.000 Vertriebspartner und umfassende Asset Management-Erfahrung sowie schlagkräftige Expertise durch Studien wie den globalen InsurTech Radar dienen hier als Beleg.

Gründer mit der Policen Direkt-Gruppe im Rücken genießen den Freiraum zur Entwicklung ihrer Geschäfte, profitieren aber wenn benötigt vom Marktzugang und dem breiten Wissen im Start-up-Bereich. Gegenseitige Wertschätzung und Vertrauen sind dabei essentiell für nachhaltig erfolgreiche unternehmerische Beziehungen.





Der InsurTech-Radar:

Eine Gemeinschaftsstudie von Policen Direkt und Oliver Wyman analysiert in regelmäßigem Abstand die deutsche und die globale InsurTech-Szene. Um zu einer realistischen Einschätzung der Chancen und Risiken der Start-ups zu kommen, werden 19 Geschäftssegmente in Marktgröße und Erfolgsaussichten bewertet.



Download: http://policendirekt.com/insurtech

Professionelles Asset Management



"Die Praxis zeigt: Prozesse unterliegen einem steten Wandel. Hier besetzen und gestalten wir seit jeher erfolgreich die Schnittstellen zwischen Investor und Versicherer."

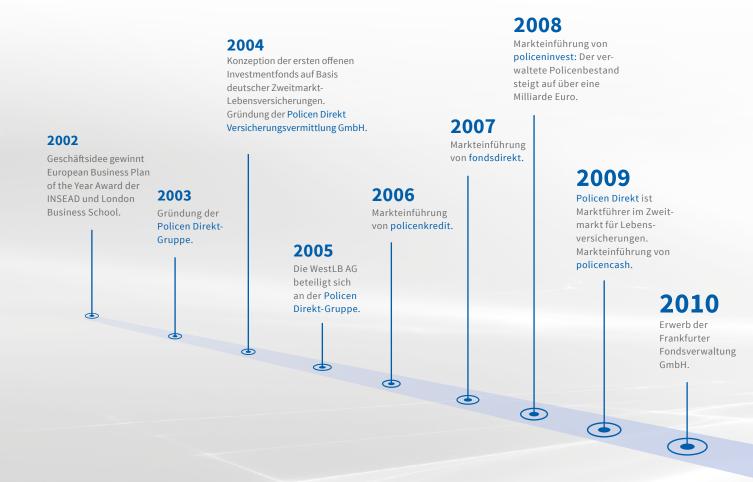
Policen Direkt-Geschäftsführer Sebastian Siebert Die Policen Direkt-Gruppe verwaltet aktuell rund 14.000 Kapitallebensversicherungen im Gesamtwert von knapp einer Milliarde Euro und ist damit der führende Asset Manager für Zweitmarktpolicen in Deutschland. Diese Expertise kommt privaten wie institutionellen Investoren zu Gute.

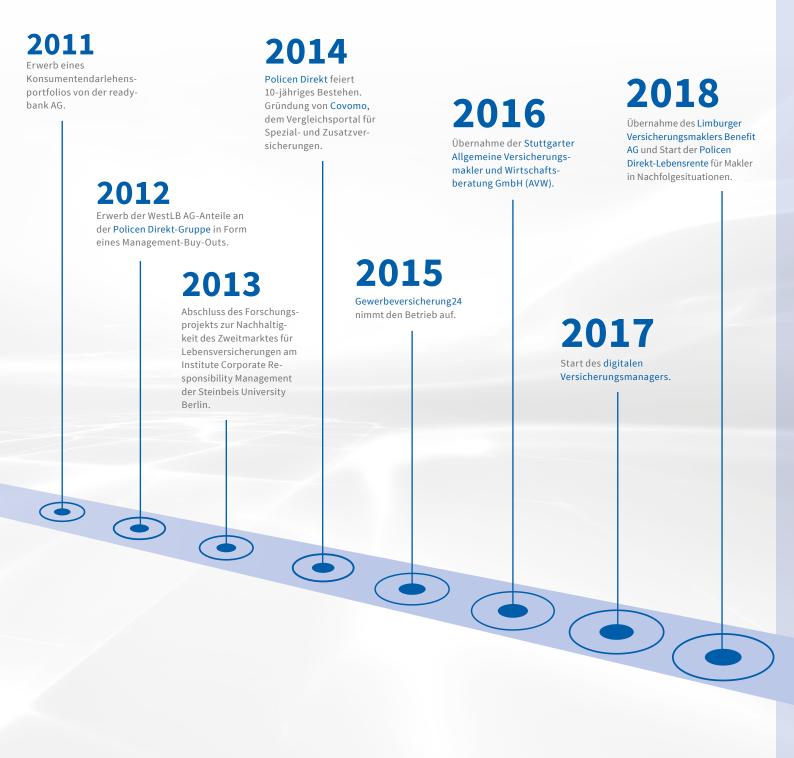
Unsere Konzerntochter Frankfurter Fondsverwaltung übernimmt die administrative und buchhalterische Verwaltung sowie Controlling und Reporting für geschlossene Lebensversicherungs-Fonds.

Als Full Service-Dienstleister übernimmt die Frankfurter Fondsverwaltung das Liquiditätsmanagement, bereitet Geschäfts- und Treuhandberichte vor und wirkt bei der Erstellung der Jahresabschlüsse und deren Prüfung mit.



Unsere Geschichte







www.policendirekt.com

Policen Direkt GmbH Rotfeder-Ring 5 60327 Frankfurt am Main