policendirekt
gut.versichert.leben.

Pressemitteilung

Policen Direkt erweitert Maklernachfolge-Angebot

Mehr Spielraum für abgebende Makler bei Übergabe und Ruhestandsplanung

Frankfurt am Main, 21.10.2026 – Makler, die ihren Bestand an Policen Direkt übergeben, können ihre Kunden künftig fünf statt wie bisher zwei Jahre weiter begleiten. Policen Direkt verlängert damit die Übergangsphase, in der sich die Kunden nach und nach an ihre neue Betreuung gewöhnen.

Neu ist außerdem ein Ruhestandsmodell, das eine Einmalzahlung mit der Maklerrente kombiniert. Damit reagiert Policen Direkt auf die Bedürfnisse der Makler und schafft zusätzliche Flexibilität bei der Gestaltung der Unternehmensnachfolge.

Grundlage dafür sind die Gespräche, die Policen Direkt tagtäglich mit Maklern rund um ihre Nachfolge führt. Ein Wunsch wird dabei immer wieder deutlich: den Übergang in den Ruhestand individuell und planbar zu gestalten – sowohl bei der Übergabe der Kunden als auch bei der Vergütung.

Längere Übergangsphase: Kunden lernen Policen Direkt Schritt für Schritt kennen

Der Bestand wird unmittelbar nach Vertragsschluss auf Policen Direkt übertragen, der Makler bleibt aber weiterhin als Ansprechpartner der Kunden erhalten und betreut diese gemeinsam mit Policen Direkt. So lernen die Kunden Policen Direkt in Ruhe kennen, statt von heute auf morgen den Betreuer zu wechseln. Die Erfahrung zeigt: Je sanfter dieser Übergang verläuft, desto geringer fällt der Bestandsabrieb aus.
Aufgrund dieser guten Erfahrungen kann die Übergangsphase jetzt von bisher zwei auf bis zu fünf Jahre verlängert werden. Makler können ihren Rückzug aus dem Tagesgeschäft damit über einen längeren Zeitraum schrittweise gestalten und selbst bestimmen, wann sie sich vollständig in den Ruhestand verabschieden.

„Wir sind nah am Markt und wissen, worauf es Maklern bei ihrer Nachfolgeplanung ankommt“,
erklärt Christopher Gentzler, geschäftsführender Gesellschafter von Policen Direkt.

„Ein gleitender Übergang hat sich in der Praxis als besonders erfolgreich erwiesen. Die Kunden gewöhnen sich schrittweise an die neue Betreuungssituation, während Makler weiterhin aktiv mitwirken können. Das stärkt die Kundenbindung zu uns, reduziert den Bestandsabrieb auf ein Minimum und unterstützt den langfristigen Erhalt des Bestands.“

Christopher Gentzler, geschäftsführender Gesellschafter,
seit über 20 Jahren bei Policen Direkt und verantwortlich für die Maklernachfolge.

Über Policen Direkt

Seit 2004 betreuen wir als erfahrener Versicherungsmakler mit unserem Team deutschlandweit Privat- und Gewerbekunden individuell und zuverlässig. Dabei arbeiten wir kundenorientiert und beraten unsere Kunden je nach Bedarf digital oder persönlich vor Ort. Des Weiteren bieten wir Versicherungsmaklern unter anderem verschiedene Rentenmodelle als Nachfolgelösungen an. Die übernommenen Kunden werden von unserem Serviceteam persönlich betreut.
Als inhabergeführte und finanzstarke Unternehmensgruppe mit Sitz in Frankfurt am Main verstehen wir uns als Partner unserer Kunden auf Augenhöhe.

Pressekontakt

Bettina Kmiecik
bettina.kmiecik@policendirekt.de
069 900 219 -174

Neu: Einmalzahlung und Rente in einem Modell

Bisher bietet Policen Direkt zwei Nachfolgemodelle an: den Bestandsverkauf gegen Einmalzahlung und die Maklerrente. Beim Bestandsverkauf erhält der Makler den vereinbarten Kaufpreis sofort, die Maklerrente sorgt für ein dauerhaftes Einkommen im Ruhestand – auf Wunsch auch mit Hinterbliebenenschutz.
Künftig lassen sich beide Modelle kombinieren: Makler erhalten einen Teil des Kaufpreises direkt als Einmalzahlung und zusätzlich eine lebenslange Rente (max. 30 Jahre). So haben sie Liquidität für kurzfristige Vorhaben und gleichzeitig ein monatliches Einkommen. Dieses besondere Ruhestandsmodell schafft mehr finanzielle Freiheit, höhere Flexibilität bei der Nachfolgeplanung und ein Plus an Sicherheit für die Zukunft.

„Makler wünschen sich zunehmend maßgeschneiderte Lösungen für ihre Nachfolge. Deshalb entwickeln wir unsere Angebote kontinuierlich weiter. Mit der verlängerten Übergangsphase und der neuen Kombination aus dem Bestandsverkauf gegen Einmalzahlung und der Maklerrente schaffen wir zusätzliche Freiräume, um individuelle Vorstellungen bestmöglich umzusetzen und gleichzeitig die Kontinuität in der Kundenbetreuung sicherzustellen“,

so Christopher Gentzler.

Mit den neuen Möglichkeiten stärkt Policen Direkt seine Position als Spezialist für Maklernachfolge. Versicherungsmakler können den Übergang in den Ruhestand damit sicher, planbar und im Sinne ihrer Kunden gestalten. Weitere Informationen unter **www.maklerkauf.de**.