

Konzepte für den Ruhestand



Gut 48 Prozent der Versicherungsmakler sind mindestens 50 Jahre alt. Das bedeutet, dass in den nächsten 10 bis 15 Jahren nahezu jeder zweite Makler in den Ruhestand treten wird. Wie man sich darauf vorbereiten kann, zeigen einige innovative Konzepte.

Zeit ist der wichtigste Faktor, um das eigene Unternehmen gut auf einen möglichen Nachfolger vorzubereiten. Wer zeitig genug damit beginnt, mögliche Schwachstellen im Unternehmen zu erkennen und gezielt auszubügeln, hat beste Chancen auf einen geeigneten Nachfolger und einen guten Preis, falls er die Firma verkaufen will. Dieser Auffassung ist Thomas Suchowew vom Makler-Nachfolge-Club sicher. Der Club hat es sich zur Aufgabe gemacht, übergabewillige Makler mit geeigneten Interessenten zusammenzubringen. Das sei nicht immer einfach, da es zu wenig Nachwuchs gebe, der eine Firma übernehmen wolle. Zudem werde zu häufig der Verkauf als einzige Option ins Auge gefasst. Dabei gebe es wesentlich mehr Exit-Strategien, ist er überzeugt. Kann ein Nachfolger aus der Familie oder dem Mitarbeiterbestand eingesetzt werden? Kann ein Personalberater einen geeigneten Nachfolger finden? Sind Zusammenschlüsse möglich, mit einem befreundetem Makler oder Unternehmen? Kann man sich an ein Unternehmen anbinden, das später einen angepassten Ausstieg garantiert? Auf diese Fragen werde nach seiner Einschätzung allgemein viel zu wenig eingegangen. Natürlich ist auch Verkauf eine Option, wobei die Auswahl des geeigneten Käufers eine entscheidende Rolle spielt. „Kaufinteressenten haben komplett unterschiedliche Kaufmotive und Vorstellungen an den zu erwerbenden Bestand/ Unternehmen“, erklärt Suchowew weiter. Wir haben Käufer die für einen perfekt passenden Bestand auch das Drei- bis Vierfache der Jahrescourtage bezahlen.“



Wert des Unternehmens realistisch ermitteln

Wer tatsächlich verkaufen will, muss sich über den Wert des eigenen Unternehmens klar werden. Dafür gibt es Hilfsmittel, wie das seit September zugängliche Kalkulationsprogramm, das der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute (BVK) seinen Mitgliedern bereitstellt. Das von der betriebswirtschaftlichen

Kommission des BVK gemeinsam mit der Fachhochschule Dortmund entwickelte BVK-Tool kombiniert für die Bewertung von Maklerbeständen erstmals einen quantitativen mit einem qualitativen Ansatz. Damit kann eine nachvollziehbare Indikation für einen Wert des Maklerbestands ermittelt werden. Der BVK bietet das Werkzeug exklusiv seinen Mitgliedern zu einem Preis von 79 Euro. Im internen Mitgliederbereich des Verbandes kann es bezogen werden.

Rent a Makler

Einen anderen Weg geht das Angebot der Provisor GmbH. Das Maklerunternehmen mit Sitz in Baden-Württemberg bietet die aktive Betreuung von Maklerbeständen deutschlandweit als Outsourcing-Lösung an, das Prinzip nennt sich „Rent a Makler“ und wird erstmalig auf der diesjährigen DKM vorgestellt. Die Leistungen von Provisor basieren auf einem Untervermittlervertrag, d. h. die Eigentumsverhältnisse und Kundenbeziehungen der Makler sowie ihre Courtagevereinbarungen mit den Gesellschaften bleiben unverändert bestehen. Für die Mandanten ergeben sich keine merklichen Änderungen, da die Provisor GmbH stets unter der Firmierung ihrer Geschäftspartner auftritt. Die Makler erhalten von Provisor einen Anteil des Gesamtcourtageeinkommens ihres Bestands, ähnlich einer monatlichen Mieteinnahme. Zeitdauer und Umfang der Leistungen können individuell festgelegt werden. Somit eignet es sich für unterschiedliche Lebenssituationen und Altersgruppen: Provisor vertritt Versicherungsmakler in längeren Berufspausen, bei einem frühzeitigen oder schrittweisen Rückzug aus dem Berufsleben und während des gesamten Ruhestands.

Deutsche Makler Rente

Der Maklerpool Jung, DMS & Cie. bietet langjährig aktiven Partner die Möglichkeit, im Falle ihres Ausscheidens aus dem Maklergeschäft ihren Bestand an den Pool zu verkaufen und zwar auf Basis einer fairen Bewertungsanalyse, wie das Haus mitteilt. Die ehemaligen Makler können noch eine Zeitlang als Ansprechpartner ihrer Kunden fungieren, die Kundendaten werden in das Kundenverwaltungsprogramm und die Kundendatenbank von Jung, DMS & Cie. übernommen. Der Schriftverkehr mit den Kunden wird dokumentiert und revisionssicher im System hinterlegt, so dass abgebende Makler sich damit nicht mehr befassen müssen. Auch sämtliche organisatorischen und regulatorischen Anforderungen der Bestandsübergabe regelt der Pool. Mit dem Gesamtpaket, das unter dem Namen „DMR Deutsche Makler Rente“ firmiert, können Makler ihr „Lebenswerk“ kapitalisieren und so ihren Ruhestand finanzieren.

Elke Pohl