

Nachfolgemangement in Agenturen: Druck ist da, Lösungen auch

Im Juni 2016 fand der AMC-Thementag Nachfolgemangement in Agenturen bei der ARAG in Düsseldorf statt. Schwerpunkt des Thementages bildete die Frage, wie sich erfolgreiches Nachfolgemangement gestalten lässt. Experten aus dem AMC-Netzwerk und Verantwortliche aus der Versicherungswirtschaft beleuchteten die Herausforderungen und bereits vorhandene Konzepte.

Rund ein Drittel der ca. 59.000 Agenturen in Deutschland werden in den kommenden Jahren ihre berufliche Tätigkeit aufgeben. Daher stehen viele Versicherer derzeit vor der Herausforderung, ein konkretes Konzept zur Nachfolgeregelung zu entwickeln oder umzusetzen.

Die Teilnehmer waren sich einig: Eine zielführende Nachfolgeregelung ist ein zentraler Erfolgsfaktor, nicht nur für einzelne Agenturen, sondern auch für die Versicherer. Da ist es umso verwunderlicher, dass viele Versicherer zwar um die Brisanz des Themas wissen, es dennoch nicht konsequent genug angehen. Ein kritischer Blick auf die bereits aktiven Versicherer zeigt zudem: Die meisten kochen ihr eigenes Süppchen. Obwohl bereits Lösungen für die Branche da sind - so hat der AMC gemeinsam mit Pfaffinger Consulting eine „Blaupause“ für das Nachfolgemangement entwickelt - verliert man sich in den Häusern noch zu sehr in der Erstellung eigener Konzepte. Und die Erstellung der Konzepte dauert auch sehr lang.

Hartmut Pfaffinger, Inhaber von Pfaffinger Consulting, hat klare Vorstellungen, was es seitens des Versicherers für eine erfolgreiche Nachfolgeregelung bedarf: „Da die Agenturübernehmer aufgrund der Marktsituation zwischen verschiedenen Versicherern verstärkt wählen können, helfen die alten Modelle der einfachen Bestandsübertragung wenig. Nur die Versicherer, die es vom ersten Tag an schaffen, die „Jungunternehmer“ auf ein höheres Qualitätsniveau in allen wesentlichen unternehmerischen und betriebswirtschaftlichen Kompetenzthemen zu bringen, werden nachweislich Erfolg haben und damit interessant für Agenturübernehmer sein.“

AMC-Geschäftsführer Stefan Raake: „In Zusammenarbeit mit einigen Versicherern wurde ein modulares System entwickelt und die wesentlichen Bausteine festgeschrieben. Zum System zählen die fünf Schritte Standortbestimmung, Veränderungspotenziale, Nachfolgersuche, Nachfolgekonzept und schließlich die Übergabe.“ Die Inhalte und unternehmensspezifischen Teile können variabel angepasst werden.

Entscheidend ist es, zu Beginn des Prozesses die richtigen Fragen zu stellen:

- Welche Motivation treibt den Übergeber einer Agentur?
- Wie können diese bestmöglich erfüllt werden?
- Wird die Nachfolgeregelung von den Beteiligten als strategische Chance begriffen?
- Unternehmer, Manager, Verkäufer: Ist der Agenturist als Neueinsteiger überfordert?
- Sind die Vertriebsleiter und Agenturbetreuer der Versicherer richtig aufgestellt, um eine Unternehmensnachfolge erfolgreich zu begleiten?

„Die Nachfolgeregelung ist ein systematischer Prozess. Werden Schritte übersprungen oder ausgelassen, kann sich dies nachteilig auswirken,“ davon ist Hartmut Pfaffinger überzeugt. Letztlich hat „jeder Agenturübernehmer, der professionell begleitet wird, eine hohe Chance auf dauerhafte und erfolgreiche Integration in den Vertrieb.“

Pfaffinger Consulting bietet Agenturberatung und Maklerberatung sowie Coaching, Sales Training, Seminare und Workshops für Versicherungen.

Pressekontakt:

Désirée Schubert

Telefon: 0221 / 3985973

E-Mail: schubert@amc-forum.de

Unternehmen

AMC Finanzmarkt GmbH - AMC-Forum

Georgstr. 5a

50676 Köln

Internet: www.amc-forum.de

Über AMC Finanzmarkt GmbH - AMC-Forum

Der AMC ist das moderierte Netzwerk der Assekuranz und ihrer Partner. Der AMC bietet aktuell über 130 Unternehmen Trends, Best Practices und Erfahrungen für Marketing und Vertrieb.