

AUCH 2024 EIN PROBLEM

Seniormakler können sich vom Bestand nicht trennen

Von Peter Schmidt | 09.01.2024 01:22, aktualisiert am 09.01.2024 01:23

Ende 2023 hatten wir nach Angaben des Deutschen Industrie- und Handelskammertages (DIHK) 46.407 Maklerinnen und Makler in Deutschland. Mehr als die Hälfte ist inzwischen älter als 53 Jahre und müsste sich üblicherweise bald mit dem Thema Nachfolge intensiver befassen.

Dazu kommen beschleunigenden Themen für eine zügige Nachfolgeplanung wie die zunehmende staatliche Regulierung für die Vermittlung von Versicherungen und Finanzdienstleistungsprodukten, konkrete Überlegungen aus Brüssel zur Reduzierung von Vergütungen, grundsätzliche politische Diskussionen zur „Unabhängigkeit“ von Maklern, eine neue Welle der technischen Innovationen über künstliche Intelligenz und auch die Kostensteigerungen für die Kunden beispielsweise über die auch 2024 anstehenden Index-Anpassungen.

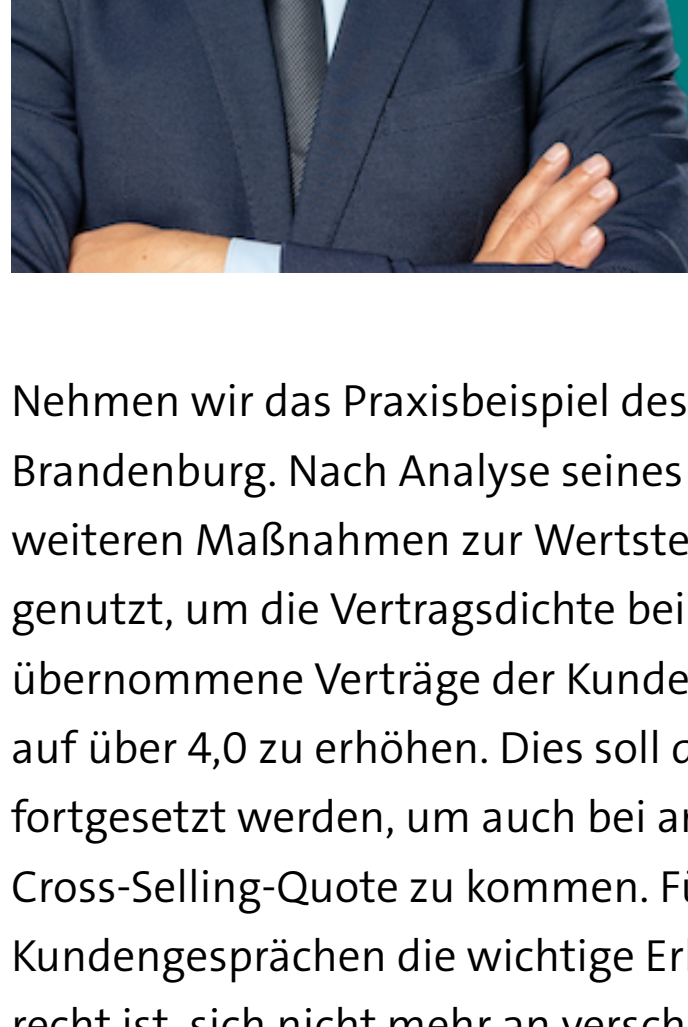
Die logische Konsequenz aus diesem Umfeld für die Arbeit von Maklerinnen und Maklern besonders im Lebensalter Ende der 50er bis Ende der 60er Lebensjahre sollten konkrete Pläne zur Wertsteigerung für den Verkauf oder eine Verrentung und anschließend ein Zeitpunkt für den Schlusstrich unter das eigene Lebenswerk sein.

Doch dem ist vielfach nicht so. Immer wieder begegnen mir bei **Nachfolgeberatungen von Maklern** sowie Maklerveranstaltungen Seniormakler, die sich noch mit Anfang 70 ins Büro schleppen und die persönlichen Grenzen der Arbeit in einem neuen Umfeld selbst nicht erkennen oder negieren. Vielfach wird nicht erkannt, dass auch die eigenen Kunden inzwischen in der Art der gewünschten Beratung und Kommunikation andere Ansprüche als vor 10 oder 20 Jahren haben.

Die eigene Altersversorgung als Grund für das „Weiter so“

Seniormakler und -maklerinnen verstecken nicht selten den wahren Grund für das Weiterarbeiten als Rentner oder Rentnerin hinter dem Argument, dass es ihnen gut geht und sie gerne für die Kunden da sind. Bei Analysen der Umsätze und Bestände besonders bei Einzelmaklern fällt aber auf, dass die Einkünfte über Jahre und Jahrzehnte nicht dafür geeignet waren, eine auskömmliche Altersversorgung aufzubauen. Wie sollte das auch möglich sein, wenn ein Viertel der Maklerinnen und Makler bei Einkünften unter 50.000 Euro und ein weiteres Viertel unter 100.000 Euro liegt.

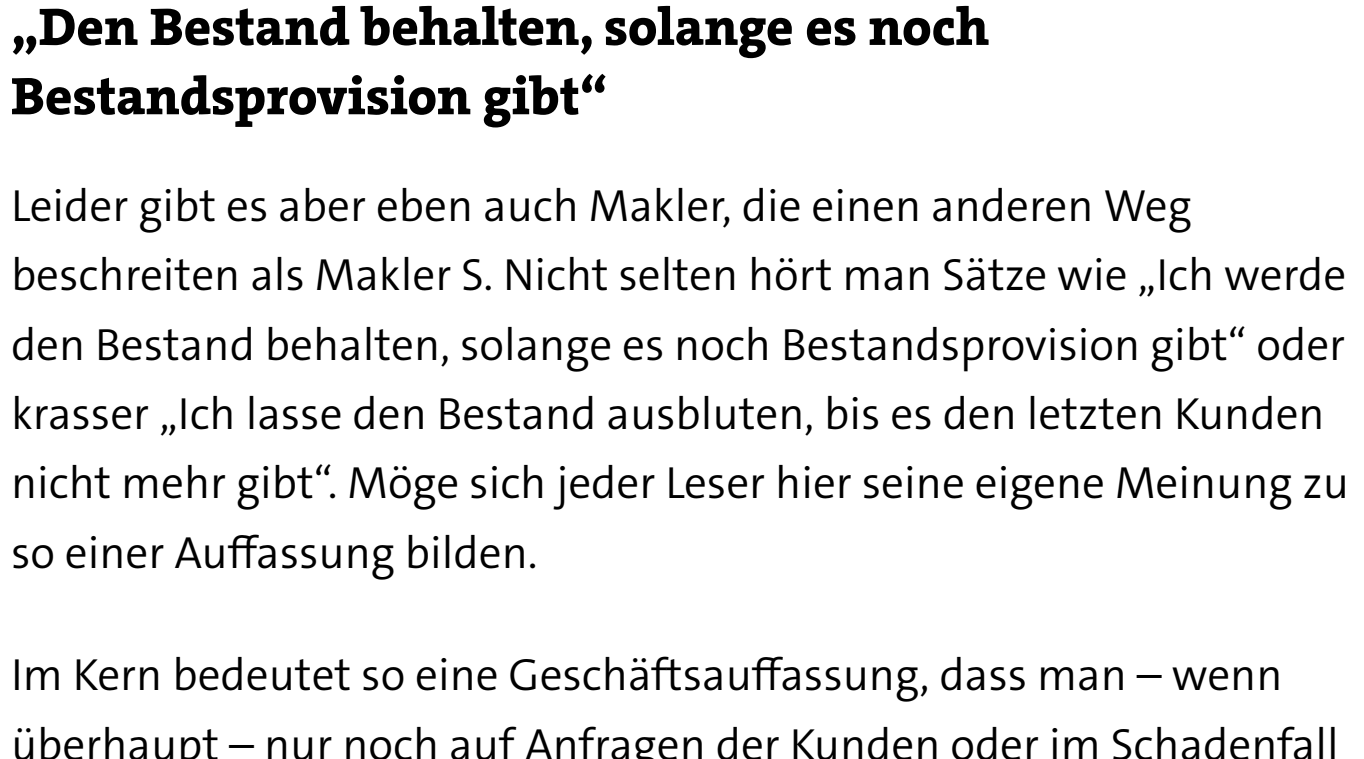
Natürlich kann man in zwei oder drei Jahren intensiver Arbeit nicht jahrzehntelange Versäumnisse für die eigene Altersversorgung ausgleichen. Dennoch lohnt es sich, rechtzeitig das Thema anzugehen, wie wir in der Praxis aus Handlungsempfehlungen für diese Makler ableiten können.



JETZT INFORMIEREN!

Nehmen wir das Praxisbeispiel des 64-jährigen Maklers S. aus Brandenburg. Nach Analyse seines Bestandes wurde neben einigen weiteren Maßnahmen zur Wertsteigerung die „KFZ-Aktion 2023“ genutzt, um die Vertragsdichte bei über 100 Kunden durch übernommene Verträge der Kunden von anderen Vermittlern von 1,3 auf über 4,0 zu erhöhen. Dies soll durch Kundenkontakte 2024 fortgesetzt werden, um auch bei anderen Kunden zu einer höheren Cross-Selling-Quote zu kommen. Für den Makler gab es bei diesen Kundengesprächen die wichtige Erkenntnis, dass es den Kunden sehr recht ist, sich nicht mehr an verschiedene Vermittler wenden zu müssen.

Ziel dieser Handlungsempfehlung, die wir in regelmäßigen Abständen auch immer wieder besprechen (als Motivationsunterstützung mit Coaching), ist es, dass wir bis Ende 2026, dem geplanten Verkauf, den Umsatz mindestens um 30 Prozent erhöht haben. Das wird im konkreten Fall eine Kaufpreissteigerung von zirka 100.000 Euro ausmachen, die dann für die eigene Altersversorgung von Makler S. zusätzlich bereitstehen.



„Den Bestand behalten, solange es noch Bestandsprovision gibt“

Leider gibt es aber eben auch Makler, die einen anderen Weg beschreiten als Makler S. Nicht selten hört man Sätze wie „Ich werde den Bestand behalten, solange es noch Bestandsprovision gibt“ oder krasser „Ich lasse den Bestand ausbluten, bis es den letzten Kunden nicht mehr gibt“. Möge sich jeder Leser hier seine eigene Meinung zu so einer Auffassung bilden.

Im Kern bedeutet so eine Geschäftsauffassung, dass man – wenn überhaupt – nur noch auf Anfragen der Kunden oder im Schadenfall reagieren will. Das hat natürlich mit Kunden- und Vertragsbetreuung wenig zu tun und birgt auch Haftungsrisiken in sich, denn bei den Kunden verändert sich im Laufe der Jahre viel.

Denken wir nur exemplarisch an:

- Veränderte berufliche Situation mit anderem Einkommen
- Veränderte familiäre Situation und eigene Wege der Kinder
- Um- und Anbauten von Wohnungen und Wohnhäusern
- Neue Photovoltaikanlagen und Energiespeicher
- Wechsel der Voltsieträge im Haus (u.a. Wärmepumpe)
- Wünsche zur Absicherung von Kindern und Enkeln
- Neue Risiken für Gewerbetreibende und Freiberufler

Wenn es im Maklervertrag keine Einschränkungen gibt und der Kunde sich auf seinen Makler verlässt, dann kann es im Schadenfall schnell kompliziert werden. Ganz davon abgesehen, dass der inaktive Makler nicht mehr an neuen Produkten und notwendigen Tarifieränderungen dranbleibt. Nicht zu vergessen, dass bei einem solchen Modell auch die Grundkosten und Aufwendungen für das Unternehmen beim nach wie vor registrierten Makler erhalten bleiben und bei sinkendem Bestand (wegen keiner aktiven Betreuung) auch den möglichen Ertrag schmälern.

Überzogene Preisvorstellungen führen oft zum Scheitern

Verschiedene Studien von Versicherungsforen Leipzig, der Fachhochschule Dortmund und auch die eigenen Erfahrungen aus inzwischen über 700 Vermittlungen, Bewertungen und Verhandlungen zu Bestandsverkäufen zeigen, dass der häufigste Grund für das Scheitern von Verkaufsverhandlungen überzogene Preisvorstellungen zum eigenen Unternehmen oder Bestand sind. Ja, die Preise haben in den vergangenen Monaten und Jahren angezogen. Diese sind aber nur dann im konkreten Fall zu erzielen, wenn wesentliche Schwächen vor dem Verkauf oder der Verrentung gelöst sind.

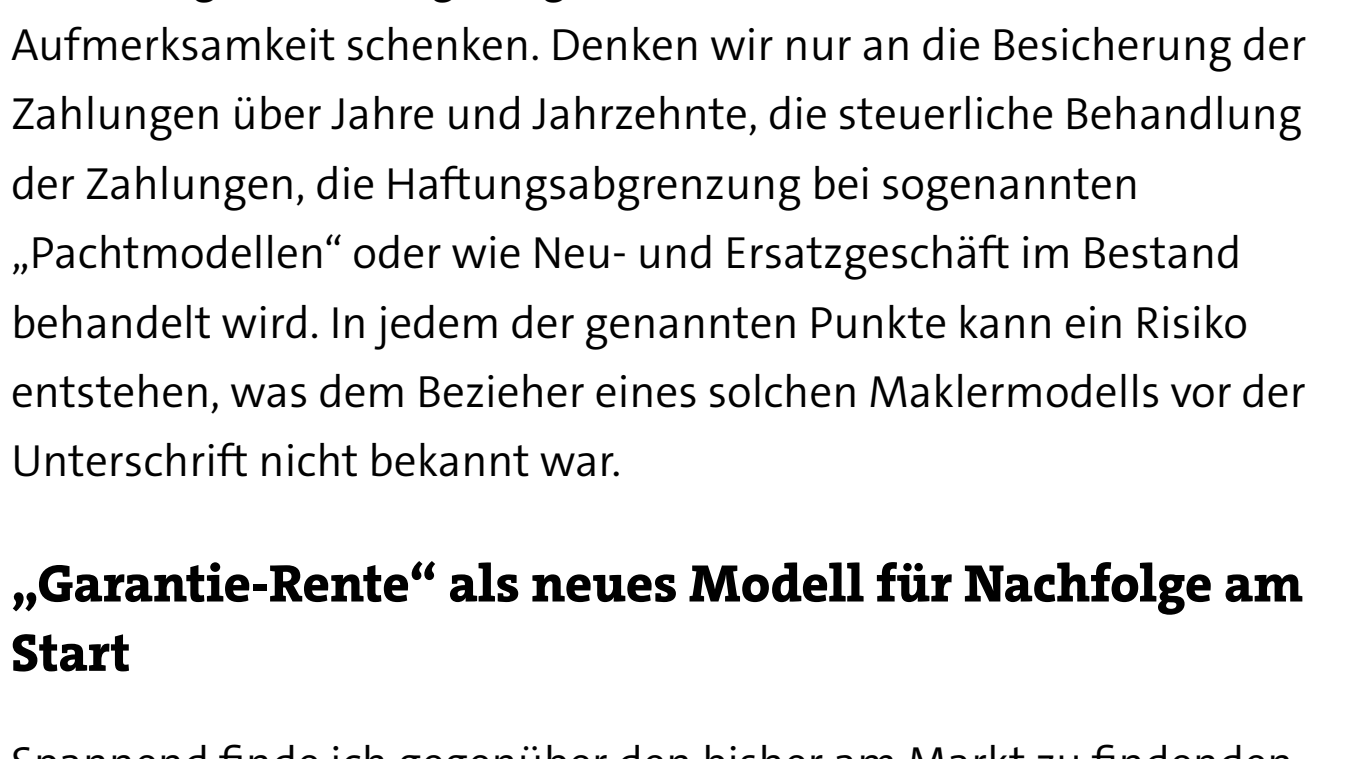
Ein Bestand im Einzelunternehmen mit über 100 Direktvereinbarungen, der Zusammenarbeit mit drei oder vier Pools, keinem durchgängig genutzten Maklerverwaltungsprogramm (MVP) und weitgehend fehlenden Maklerverträgen mit den Kunden wird den Faktor 3,0 auf die Bestandscourtage kaum schaffen. Dies gilt auch, wenn die Bestandscourtage zu 40 oder 50 Prozent „nur“ aus KFZ-Verträgen besteht. Auf weitere Hindernisse gehe ich in der speziellen **Fachbroschüre „Nachfolge – gewusst wie“** ein.

Ebenso schwierig kann das auch bei einer Makler-GmbH sein, die in der Bilanz enorme Rückstellungen und Darlehen stehen hat, die ein Käufer nicht übernehmen will. Gerade bei Maklerunternehmen mit juristischer Rechtsform kommt es auf einen soliden Ertrag an, der über Jahre kontinuierlich erwirtschaftet wurde. Da kann der Umsatz so hoch sein, wie er will, wenn unter dem Strich kein interessanter Ertrag bleibt, wird es sich ein Investor mehrfach überlegen, ob er kaufen will oder er wird versuchen, den Preis in eine realistische Region zu drücken.

Bei einem Rentenmodell kommt es auf die Bestandsbetreuung an

Es scheint so, dass für Makler in den niedrigeren Umsatzgrößen das Modell einer „Maklerrente“ interessant ist. Die Auswahl ist groß, aber nicht in jedem mit buntem Marketing offerierten Modell steckt die gewünscht Sicherheit für eine langjährige Altersversorgung. Das Schaffen von Transparenz zu den einzelnen Modellen von „Maklerrenten“ ist ein Thema für eine individuelle Beratung, deshalb hier nur einige Gedanken dazu.

Zunächst gilt es sich mit den quantitativen Rahmenbedingungen wie Laufzeit des Zahlungsmodells, die Höhe der weitergeleiteten Bestandscourtage, die Einbeziehung welcher Produktarten und mit den eventuell anfallenden Servicegebühren für die Bestandsbetreuung zu befassen. Wenn dies klar ist, sollte sich der interessierte Makler mit der Qualität der Kundenbetreuung für seinen Bestand befassen, da diese für die Beständigkeit und damit die Höhe der Zahlungen sehr wichtig ist. Schlechte Kundenbetreuung führt zu einem schnellen Bestandsabrieb und damit einem schnellen Abbruch der Zahlungshöhe.



Auch einigen Detailregelungen sollte der interessierte Makler seine Aufmerksamkeit schenken. Denken wir nur an die Besicherung der Zahlungen über Jahre und Jahrzehnte, die steuerliche Behandlung der Zahlungen, die Haftungsabgrenzung bei sogenannten „Pachtmodellen“ oder wie Neu- und Ersatzgeschäft im Bestand behandelt wird. In jedem der genannten Punkte kann ein Risiko entstehen, was dem Bezieher eines solchen Maklermodells vor der Unterschrift nicht bekannt war.

„Garantie-Rente“ als neues Modell für Nachfolge am Start

Spannend finde ich gegenüber den bisher am Markt zu findenden Modellen der „Maklerrenten“ ein Garantiemodell eines Berliner Maklerunternehmens, die die Schwachstellen der sonstigen Rentenmodelle aktiv angehen. Hier wird dem abgebenden Makler eine langjährige Garantiezahlung für seinen Bestand unabhängig von der Bestandsentwicklung angeboten.

Schauen wir uns einige dieser Garantien einmal an, die als „Garantie-Rente“ Maklerinnen und Makler angeboten wird:

- Garantie-Besicherung der Rentenzahlungen
- Garantiert stabile Rentenzahlung Monat für Monat
- Garantierter Zahlungszeitraum und Hinterbliebenenschutz
- Keine Reduzierung der Rente durch Bestandsschwund
- Keine Reduzierung der Rente durch Umdeckung von Verträgen
- Keine Servicegebühren für Bestandsbetreuung
- Persönliche Betreuung der Kunden nach Verkauf
- Garantie eines eigentümergeführten Maklerunternehmens
- Mitwirkung nach Verkauf mit individueller Vereinbarung

In diesem Modell kann eine Maklerin oder ein Makler mit einer Bestandscourtage von 100.000 Euro statt einem Verkaufspreis von 200.000 oder 300.000 Euro über „die Garantie-Rente“ von diesem Erwerber garantierte 500.000 Euro über den Gesamtzahlungszeitraum erzielen. Dazu kommen die Entlastungen des Verkäufers für Büro- und Personalkosten, Wegfall IHK-Beiträge, Wegfall der Gewerbesteuer sowie weitere individuelle Kosten als Unternehmer. Interessant auch, dass im Fall der vom Finanzamt gewünschten Einmalversteuerung auch eine Lösung vorbereitet ist

Fazit

Es lohnt sich wirklich, etwa zwei bis drei Jahre vor der geplanten Nachfolge einen qualifizierten Blick auf die Stärken, Schwächen und den Wert des eigenen Maklerunternehmens zu lenken. Konzentriert bis zum Stichtag der Lösung vom Lebenswerk, am Wert des Bestandes oder Maklerunternehmens zu arbeiten, lohnt sich.

Für die Wahl der Vergütung für das Lebenswerk gibt es verschiedene Modelle, die der einzelne Makler selbst kaum überblicken kann. Nutzen Sie Expertenwissen, um in die Details eines Verkaufs oder eines der Modelle für Maklerrenten tiefer einzusteigen und sich dann für ein Modell mit maximaler Sicherheit zu entscheiden. Dabei unterstütze ich gerne und wünsche ein gesundes und erfolgreiches neues Jahr 2024!