

Bestandsverkauf und Nachfolge

Fairer Preis für Lebenswerk eines Maklers



Bestandsübertragung Nachfolge Versicherungsmakler

Foto: © geralt / pixabay.com

Den Wert von Kundenbeständen für Makler, die in den nächsten Jahren aus Altersgründen ihre Firma an Nachfolger übergeben oder an andere Makler verkaufen wollen, unterliegt bestimmten Bewertungsprinzipien, die man kennen sollte.

Übergabe und Verkauf einer Maklerfirma sind ein kompliziertes Geflecht von Vertragsbedingungen zwischen dem Makler und Versicherern auf der einen sowie Makler und Kunden auf der anderen Seite. Plant der Makler aus Altersgründen die Firmenübergabe oder den Verkauf an einen anderen Makler, sind umfangreiche organisatorische und juristische Vorbereitungsmaßnahmen notwendig.

„Eine frühzeitige Bewertung des Maklerbestandes nach quantitativen und qualitativen Parametern kann darüber entscheiden, ob der Makler bis zum Dreifachen des Verkaufserlöses erzielen kann“, betont Unternehmensberater Dr. Peter Schmidt, Experte für Personenversicherungen und Strategieberatung und Betreiber der Plattform bestandundnachfolge.de. Bei gleicher Summe von jährlichen Courtageeinnahmen können Plus- oder Maluspunkte aus der Qualität der Beratung und Dokumentation, der IT-technischen Kundenverwaltung oder auch der Zusammensetzung des Kundenbestandes wertmindernd oder wertsteigernd wirken, weiß Schmidt aus seiner Erfahrung zur Bewertung von Maklerbeständen.

Fördermittel für die Nachfolgeregelung

Der geordnete Übergang vom mittelständischen Firmen und damit auch der Erhalt von Arbeitsplätzen ist ein gesamtgesellschaftliches Anliegen. Deshalb unterstützt die deutsche Wirtschaftspolitik auch die Beratung von Mittelständlern mit Fördermitteln. So erhalten Makler beispielsweise Hilfe zur Nachfolgeplanung: Fragen der Unternehmensnachfolge, das Halten des Kundenbestandes, die Auswahl und Einarbeitung des Nachfolgers oder auch die Kaufpreisermittlung gehören zu den förderfähigen Beratungsdienstleistungen von spezialisierten Unternehmensberatungen.

„Ob sich der Makler über 50 letztendlich für einen phasenweise Übergabe, den Verkauf gegen einen Einmalbeitrag oder für ein Verrentungsmodell entscheidet, ist zweitrangig. Wichtiger ist ausreichend Zeit, um die Übergabe optimal vorzubereiten“, hebt Schmidt hervor. „Dann ist auch ein fairer Preis erzielbar.“

Zur Maklerversammlung des Berliner Maklerpools ARUNA-GmbH am 14.03.2013 in Potsdam wird Schmidt aufzeigen, wie Versicherungsmakler eine optimale Vorbereitung des Generationenwechsels und die Erzielung eines guten Verkaufspreises für das eigene Lebenswerk unter Einbeziehung von Spezialisten angehen können.