

Nachfolge im Maklerbetrieb: Alternative zum Bestandsverkauf

18.8.2015 – Versicherungsmakler sind im Schnitt weit über 50 Jahre alt und wollen sich im Schnitt mit Alter 67 aus dem Berufsleben zurückziehen. Die Mehrheit hält einer SdV-Umfrage zufolge eine interne Nachfolgeregelung oder einen Bestands-/ Unternehmensverkauf für die beste Berufsausstiegs-Strategie. Eine Alternativlösung bietet die neu gegründete Provisor GmbH mit dem Stellvertreter-Konzept „Rent a Makler“.

Offizielle Zahlen zum Alter der aktuell knapp 47.000 im Vermittlerregister aufgeführten Versicherungsmakler (VersicherungsJournal 3.7.2015) gibt es zwar nicht. Verschiedene Untersuchungen zeigen jedoch ein durchaus „gehobenes“ Alter in der Maklerschaft.

Makler sind im Schnitt über 50 Jahre alt

Nach den im Quartalsrhythmus von der BBG Betriebsberatungs GmbH und der IVV Institut für Versicherungsvertrieb Beratungsgesellschaft mbH erhobenen Asscompact Trends (Ausgabe II/2015, Netto-Stichprobengröße 422 unabhängige Vermittler) liegt das Durchschnittsalter bei über 52 Jahren. Im Jahr 2008 waren es erst 47 Jahre. Fast sechs von zehn Befragten sind 50 Jahre oder älter.

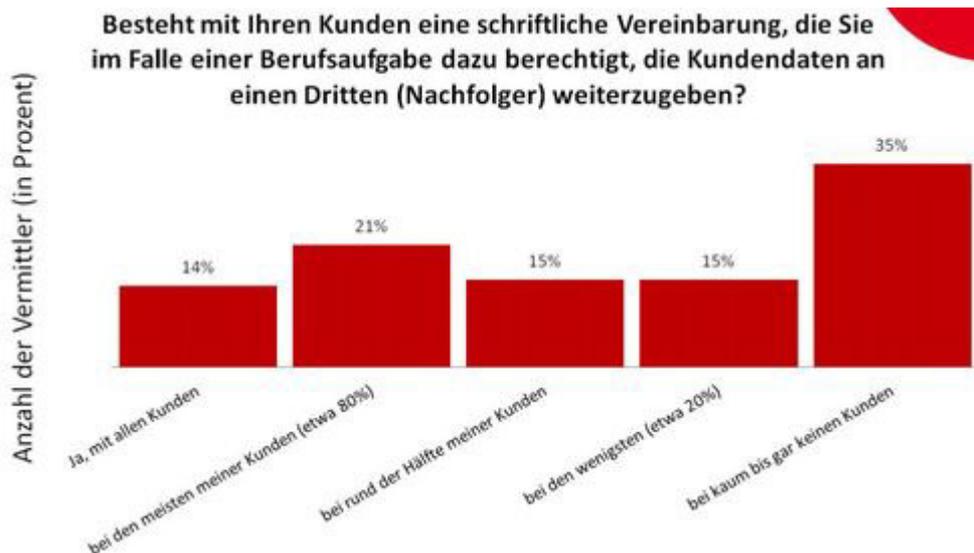
Auf ein noch höheres Durchschnittsalter von 55 Jahren kommt eine Umfrage der Schutzvereinigung deutscher Vermittler von Versicherungen und anderen Finanzdienstleistungen e.V. (SdV) unter rund 230 Maklern. Das durchschnittliche Wunschausstiegsalter liegt in beiden Untersuchungen bei rund 67 Jahren.

Dies bedeutet, dass in den kommenden zehn bis 15 Jahren ein Großteil der Makler aus dem Berufsleben ausscheiden wird, womit dem Nachfolgemanagement künftig eine steigende Bedeutung zukommen wird.

Mehrheit nicht auf Ruhestand vorbereitet

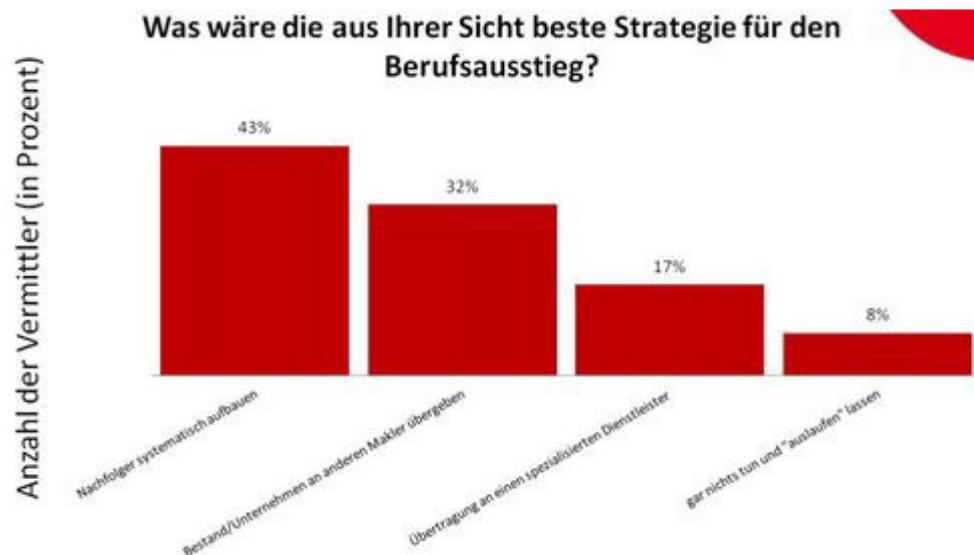
Wie die SdV-Umfrage weiter zeigt, ist die große Mehrheit nicht auf den Eintritt in den Ruhestand vorbereitet, was den eigenen Vermittlerbetrieb betrifft. So hat nicht einmal jeder fünfte Makler Planungen für den Bestands- beziehungsweise Unternehmensverkauf vorgenommen.

Mehr als ein Drittel hat mit „kaum bis gar keinem Kunden“ eine schriftliche Vereinbarung getroffen, die ihn im Falle einer Berufsaufgabe dazu berechtigt, die Kundendaten an einen Dritten (Nachfolger) weiterzugeben. Lediglich jeder siebte Befragte gab „Ja, mit allen Kunden“ an.



Weiter wurde nach der besten Strategie für den Berufsausstieg gefragt. Am häufigsten nannten die Makler hier eine interne Nachfolgeregelung (gut vier von zehn Befragten), für die Übergabe an einen anderen Makler votierte ein knappes Drittel.

Während rund jeder Zwölfte „gar nichts tun und ‚auslaufen‘ lassen“ angab, favorisiert das verbleibende Sechstel die Übertragung an einen spezialisierten Dienstleister.



Alternative zu Bestandsübergabe oder Unternehmensverkauf

In letzteren Bereich fällt auch die Provisor GmbH, die selbstständigen Versicherungsmaklern, die sich aus der aktiven Geschäftstätigkeit ganz oder teilweise zurückziehen wollen, mit dem „Stellvertreter-Konzept ‘Rent a Makler‘“ eine Alternativlösung zu den üblichen Nachfolgeregelungen wie Bestandsübergabe oder Unternehmensverkauf bieten möchte.

„Die Leistungen von Provisor basieren auf einem Untervermittlervertrag, das heißt die Eigentumsverhältnisse und Kundenbeziehungen der Makler sowie ihre Courtagevereinbarungen mit den Gesellschaften bleiben unverändert bestehen“, erläutert das Unternehmen in einer Pressemitteilung.

Für die Mandanten ergäben sich keine merklichen Änderungen, da Provisor stets unter der Firmierung ihrer Geschäftspartner auftritt und die Makler von Provisor einen Anteil des Gesamtcourtageeingangs ihres Bestands bekommen, ähnlich einer monatlichen Mieteinnahme. Zusätzlich profitieren die ausscheidenden Makler von einer Wertsteigerung der Bestände durch Neuordnung und Ausbau, wird weiter mitgeteilt.

Individuelle Lösungen

Dabei können Zeitdauer und Umfang der Leistungen individuell festgelegt werden, so dass sich das Stellvertreter-Konzept für unterschiedliche Lebenssituationen und Altersgruppen eignet – sei es bei einem frühzeitigen oder schrittweisen Rückzug aus dem Berufsleben oder während des gesamten Ruhestands, hebt das Unternehmen hervor.

Hinter der neugegründeten und unter der Registrierungsnummer D-L9XQ-Q10BB-79 im Vermittlerregister eingetragenen Provisor GmbH stehen als Geschäftsführer Markus Szabo und der Bankkaufmann und Fachberater Finanzdienstleistung (IHK) Uwe Schuhmacher.

Nach eigenen Angaben sind die beiden auf die Unterstützung selbstständiger Versicherungsmakler spezialisiert. Seit dem letzten Jahr bieten Schumacher und Szabo mit der Dextra GmbH kleinen und mittelständischen Maklerfirmen die Übernahme des gesamten Backoffice-Management inklusive der Digitalisierung und zentralen Datenverwaltung der Bestände an.