

Versicherungsbestand zu verkaufen!

Presse Nachrichten: 11.10.2013

Der An- und Verkauf von Versicherungsbeständen wird für Maklerunternehmen in Zukunft ein immer wichtigeres Thema werden.

Wir unterstützen Sie gerne Ihr AdvilA Team: www.TOP-Versicherungsbestand.de



Lothar Rauer

Thomas Suchowew

Oliver Petersen

Neben einem marktgerechten Kaufpreis gilt es, nicht nur den geeigneten Käufer oder Nachfolger zu finden, sondern auch rechtliche Hindernisse zu überwinden.

Der demografische Wandel und das Nachwuchsproblem in der Versicherungsbranche machen sich auch beim Bestandsverkauf bemerkbar. Die meisten Berater sind überaltert, der Durchschnitt liegt bei Versicherungsmaklern und Mehrfachagenten bereits über 50 Jahre. Somit werden in den nächsten Jahren ca. 20.000 Makler ihre Bestände aus Altersgründen verkaufen oder einen Nachfolger suchen. Auch die immer strenger werdenden Regularien und anstehenden Veränderungen in den Bereichen wie Provision und Haftungszeiten werden weitere Marktteilnehmer zum Ausscheiden bewegen.

Aus diesen Gründen sollten sich Makler und Maklerunternehmen frühzeitig mit dem Thema Unternehmensnachfolge oder Bestandsverkauf beschäftigen.

Die Herausforderung beim Maklerbestand:

Das Problem mit dem Unternehmensnachfolger

Der angenehmste Weg für einen Makler wäre es, den eigenen Sohn oder die Tochter zum Nachfolger des Unternehmens auszubilden. Hierfür benötigt er jedoch zum einen Ausbilderschein und zum anderen auch Zeit, um eine erfolgreiche Einarbeitung und die erforderlichen Rahmenvorschriften sicherzustellen. Auch ein Bildungsdienstleister in der Region wird immer wichtiger.

Laut einer aktuellen Studie des Bonner Instituts für Wirtschaft und Gesellschaft geht der Anteil der familieninternen Nachfolgelösungen bei kleinen und mittelständischen Unternehmen grundsätzlich jedoch zurück, sodass dem Makler vielfach nur der Weg bleibt, sein Unternehmen, beziehungsweise den Bestand, zu verkaufen.

Das Problem beim Bestands- oder Unternehmensverkauf

Auch hier machen sich die demografische Entwicklung und das Nachwuchsproblem bemerkbar. Es wird immer schwieriger einen geeigneten jungen Makler als Nachfolger zu finden denn seit Jahren kommen immer weniger junge Menschen in die Branche. Der Anteil der unter 30 jährigen liegt bereits unter 10%. Bei den bereits etablierten Maklern, die gerne Bestände zum weiteren Geschäftsausbau kaufen würden, fehlt oft die nötige Finanzstärke um einen angemessenen Kaufpreis zu bezahlen.

Das Problem der Bewertung eines Bestandes

Die Möglichkeiten einer Bestandsübergabe oder eines Bestandsverkaufs sind vielfältig. Zum Beispiel ein reiner Verkauf, ein Verrentungsmodell - bei dem der ehemalige Bestandsinhaber noch eine gewisse Zeit mit im Unternehmen bleibt - oder eine Kombination aus beidem.

Unterm Strich gilt es, einen angemessenen Kaufpreis bzw. einen angemessenen Wert des Bestandes oder des Maklerunternehmens zu ermitteln. Dabei müssen viele ganz unterschiedliche Faktoren berücksichtigt werden. Bestandsgemeinde, Ablaufquoten, Altersstruktur, geografische Verteilung, Datenschutz, Vertragsdichte oder Stornoquoten sind dabei nur einige Gradmesser für eine Bewertung.

Die Frage ist: Wo finde ich einen geeigneten Nachfolger oder einen potenziellen Käufer?

Unter <http://www.TOP-Versicherungsbestand.de> bewerben sich immer mehr Makler die Ihren Bestand oder Ihr Unternehmen verkaufen möchten. Doch die dort registrierten Kaufinteressenten verfügen zwar über ausreichende finanzielle Mittel müssen aber feststellen, dass die wenigsten Makler die rechtlichen Voraussetzungen für einen Bestands- oder Unternehmenskauf berücksichtigt haben. Leider sind manche angebotenen Bestände so nicht mehr zu verkaufen und wenn nur mit sehr hohem Aufwand oder Preisabschlag zum Nachteil des Maklers.

Für Makler ist es keine leichte Aufgabe, das aufgebaute Lebenswerk inklusive der Kunden in die richtigen Hände zu geben. Zum einen bauen Makler im Laufe der Jahre ein Vertrauensverhältnis zu ihren Kunden auf und zum anderen gilt es, den über viele Jahre aufgebauten Kundenbestand, der einen erheblichen Unternehmenswert darstellt, zu erhalten und so vorzubereiten um eine möglichst hohen Verkaufspreis zu erzielen.

Die Berater des unabhängigen Netzwerkes von AdvilA empfehlen allen Maklern und Vertriebsunternehmen sich rechtzeitig auf den späteren Verkauf vorzubereiten und sich schon heute Gedanken über mögliche Kaufinteressenten bzw. eine geeignete Exit-Strategie zu machen.

Denn eine gute Vorbereitung zahlt sich vielfach aus und dass kann für manch einen Makler ein wichtiger Baustein für seine Altersvorsorge werden.



AdvilA Unternehmensberatung

Rothenbühlstraße 1

96163 Gundelsheim

www.TOP-Versicherungsbestand.de

info@top-versicherungsbestand.de