

Maklerbestand verkaufen oder verrenten?

Donnerstag, 1. Oktober 2015

Der Mangel an Nachwuchskräften im Finanz- und Versicherungsvertrieb wird immer größer. Das Durchschnittsalter der Makler liegt bereits bei über 50 Jahren. Die Anforderungen, Haftungsrisiken und Kosten bei einem Maklerunternehmen steigen ständig. Viele Makler stehen vor der Frage: Soll ich meinen Maklerbestand verkaufen oder verrenten?

Die Unternehmensübergabe

Welche Variante der Unternehmensübergabe ist die richtige? Ein gut aufgestelltes Makler- oder Versicherungsbüro mit zufriedenen, treuen Kunden ist das Ergebnis kontinuierlicher, meist langjähriger kundenorientierter Beratung. Diese Werte auch bei der Unternehmensnachfolge zu erhalten und die Nachfolge im Interesse des Unternehmens zu regeln, ist die Aufgabe des ersten deutschen Makler Nachfolger Clubs.

Der Verein bereitet Makler und ihr Unternehmen auf den Zeitpunkt der Übergabe an einen Nachfolger professionell vor und sucht für seine Mitglieder den idealen Nachfolger.

Maklerbestand verkaufen oder verrenten?

Beim Makler Nachfolger Club e. V. geht es nicht darum, registrierte Käufer und Verkäufer über eine Online-Plattform zusammenzubringen. Es geht auch nicht "nur" um ein reines Zahlenwerk, nicht nur um die Berechnung eines Kaufpreises oder Barwertes mit hochwissenschaftlichen Formeln und Herangehensweisen - es geht um wesentlich mehr. **Es geht um das aufgebaute Lebenswerk.**

Viele Makler wollen nicht nur einfach ihren Maklerbestand verkaufen, sondern auch ihre Kunden in guten Händen wissen. Das sollte das Maß aller Dinge sein. Dafür bedarf es eines würdigen Nachfolgers, der nicht allein unter Ertrags- und Renditeaspekten den Maklerbestand kauft beziehungsweise das Unternehmen übernehmen möchte. Selbstverständlich sind Erträge wichtig. Ebenso wichtig ist aber die Fortführung des Unternehmens beziehungsweise die Betreuung der aufgebauten Kunden im Sinne des abgebenden Maklers.



Mit dem Makler Nachfolger Club finden Makler den richtigen Nachfolger, der ihnen das gute Gewissen gibt, dass alles bestens geregelt ist und die Kunden mindestens in derselben Qualität beraten werden wie vorher.

Schon mit Beginn der Mitgliedschaft im Verein werden nach einem kostenlosen Makler-Nachfolge-Check oder bei einem persönlichen Beratungsgespräch dem Makler unterschiedliche Ausstiegsstrategien aufgezeigt. Nicht alle Makler wollen ihren Maklerbestand verkaufen, einige suchen nach einem geeigneten Nachfolger oder Partner, den sie einarbeiten können, um später von ihm eine Rentenzahlung zu erhalten.

Andere Makler wünschen sich einen langsamen Ausstieg, den sogenannten Run-off, sie bleiben der Besitzer ihres Bestands, lassen sich von einem Dienstleister das komplette Backoffice abnehmen und können am Ende immer noch ihren Maklerbestand verkaufen, vererben oder verrenten lassen.

Für manche ist eine garantierte Rentenzahlung die optimale Lösung. Je nach Situation und Wunschvorstellung des Maklers wird dann die passende Nachfolgeplanung vorbereitet. Auf Wunsch können Makler, die sich rechtzeitig über den Verein vorbereiten lassen, ein Zertifikat über einen garantierten Verkaufspreis oder eine Rentenzahlung erhalten.



Je früher, desto besser. Die Unternehmensnachfolge kann man nicht früh genug angehen. Jeder Aspekt muss gut vorbereitet und geplant werden. Den Maklern, die ihren Maklerbestand verkaufen oder verrenten wollen, hilft der Verein bei Analysen, Beratung, Bewertung, Optimierung und - ganz wichtig - bei der Auswahl des richtigen Beraters für die Übergabe.

Die Spezialisten im Vereinsnetzwerk, zum Beispiel **Advila**, ein Netzwerk von unabhängigen Beratern für die finanzdienstleistende Wirtschaft, **Chancenkompass**, eine Personalberatung für Personalgewinnung in der Finanzdienstleistungsbranche, **comdeluxe**, eine auf die Finanzdienstleistung spezialisierte Kommunikationsagentur, und Rechtsanwalt **Stephan Michaelis** LL.M., Fachanwalt für Versicherungs- und Gesellschaftsrecht, stehen unterstützend mit ihrem Know-how dem Vereinsmitglied zur Seite.

Die Auswahl der Berater ist groß und selbstverständlich arbeitet der Makler Nachfolger Club auch netzwerkübergreifend. Es ist keine Verpflichtung, den Berater aus diesem Pool an Experten zu wählen, jedoch hat man beim Verein den Vorteil, auf die geprüfte Fachkompetenz zugreifen zu können. Die eigentliche Beratung ist nicht Bestandteil der Mitgliedschaft.

Wer seinen Maklerbestand verkaufen oder verrenten lassen möchte, braucht einen finanzstarken Nachfolger.

Der Club bringt Unternehmen und Makler mit den passenden Nachfolgekandidaten oder potenziellen Kaufinteressenten zusammen und bietet die Möglichkeit, sich über verschiedene Rentenmodelle von unterschiedlichen Anbietern zu informieren. Dabei profitieren die Mitglieder von einer umfassenden Betrachtung ihres Unternehmens, mit Blick auf den Kundenstamm und die Vertriebsorganisation bis hin zur rechtlichen und steuerlichen Beratung.

Der Verein hat Zugriff auf einen Pool von über 1000 Kandidaten, bestehend aus Investoren, Unternehmen, Jung- und Altmaklern. Mit diesem Pool kann der Verein Maklerbestände im Wert von über 18 Millionen Euro Kaufpreis vermitteln. Damit bietet er die optimale Voraussetzung für Makler, die in Zukunft ihren Maklerbestand verkaufen möchten.

Zu den Zielen des Makler Nachfolger Club e. V. gehören die Sicherstellung eines nachhaltigen Generationenwechsels und damit des aufgebauten Lebenswerks sowie eine nachhaltige Betreuung der Kundenbestände. Dazu kommt auch die Erzielung eines optimalen Verkaufspreises, allerdings immer mit dem Ziel, einen würdigen Nachfolger zu finden, der den Unternehmenswert zu schätzen weiß. Dieser Übergabeprozess ist unternehmerisch, aber auch emotional nicht einfach. Der Makler Nachfolger Club e. V. begleitet die Makler und Unternehmer auch hierbei.

Mit seiner Arbeit leistet der Makler Nachfolger Club e. V. sowohl einen Beitrag zur Sicherstellung persönlich erarbeiteter Assets als auch zur Fortführung wirtschaftlich gesunder Unternehmen.

Makler, die ihren Maklerbestand verkaufen oder verrenten möchten und rechtzeitig ihre Nachfolgeregelung planen wollen, können sich auf der Seite www.makler-nachfolger-club.de informieren oder zumindest ein kostenloses Informationsgespräch mit einem Spezialisten aus dem Vereinsnetzwerk führen.

Pressekontakt:

Makler Nachfolger Club e.V.

Verantwortlich i. S. d. TMG

Thomas Suchoweew/Oliver Petersen

Rothenbühlstraße 1

96163 Gundelsheim

Deutschland

Eintragung im Vereinsregister

Registergericht: Bamberg

Registernummer: 200691

Tel: 0951-420256

Mail: info@makler-nachfolger-club.de

www.makler-nachfolger-club.de