
Bestandsverkauf - Wer denkt eigentlich an die Kunden?

08.11.2021, 18:14 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *Bestandsverkauf*
Presseagentur: *Makler Nachfolger Club e.V.*



Bestandsverkauf - Wer denkt eigentlich an die Kunden?

Was bedeuten verschiedene Nachfolgemodelle in der Praxis für die Kunden?

In unserer täglichen Praxis beim Makler Nachfolger Club e.V. bringen wir Kauf- und Verkaufsinteressenten von Versicherungsmaklern in unterschiedlichen Unternehmensformen zusammen und die Übergabe der Kundenverbindungen ist dabei ein zentraler Erfolgsfaktor. Bringen doch die dauerhaften Kundenverbindungen mit ihrem aktiven Versicherungsverträgen die erhofften Erträge durch die laufenden Courtagezahlungen. Courtagen, die das Schicksal der Prämie teilen, sprich, solange die Verträge laufen und Beiträge bezahlt werden, werden auch Courtagen ausbezahlt.

Die Bestandsfestigkeit solcher Verträge hängt unserer Erfahrung nach davon ab, ob sich die übernommenen Kunden weiterhin gut aufgehoben und gut betreut fühlen. Hierzu erwarten viele der Kunden verschiedene Kontaktpunkte und Serviceleistungen, Beratung zu verschiedenen Versicherungsthemen, aktuelle Informationen über verschiedene Versicherungsbedarfe, Unterstützung im Schadensfall und einiges weitere mehr.

Leistungen, die übernehmende Versicherungsmakler entweder selbst oder durch Mitarbeiter im Vertrieb und im Backoffice leisten. All dies kostet natürlich Geld. Büroflächen, Manpower, IT-Ausstattung und anderes mehr. Die Courtagezahlungen helfen dabei, diesen Service zu finanzieren und zu gewährleisten.

Was passiert aber, wenn ein Versicherungsmakler seinen Bestand oder sein Unternehmen im Zuge der Ruhestandsplanung nicht an einen Nachfolger verkauft, sondern den Bestand „auslaufen“ lässt? Er bietet keinen Service mehr, ist vielleicht nur noch selten oder gar nicht mehr erreichbar und nimmt billigend in Kauf, dass sich die Kunden mangels Ansprechpartner früher oder später an einen anderen Makler wenden und sein Bestand und damit die Courtageansprüche zusammenschrumpfen. Man darf sich hier schon die Frage stellen, wie lange es noch dauert, bis die ersten Versicherer die Courtagezahlungen bei nicht angebotenen Service- und Betreuungsleistungen nicht mehr leisten wollen. Wenn man nicht nur an Makler, Nachfolger und Versicherer, sondern auch mal an den Kunden denkt, bezahlt dieser strenggenommen im SHU-Bereich in dieser Situation bis zu 25% zu viel Prämie!

Ein Alternativmodell zum „auslaufen lassen“ bieten manche Anbieter, die dem Makler bis zu 100% der laufenden Courtagen als „Rente“ bezahlen wollen. Ob das funktionieren kann, hängt entscheidend davon ab, ob entsprechende Personalressourcen zur Verfügung stehen, die den übernommenen Kunden, den Service bieten können, den die Kunden gewohnt sind und mit welchen Deckungsbeiträgen diese Anbieter kalkulieren.

Im für den Kunden schlechtesten Fall, kassiert der Modellanbieter 100% der Courtagen, leitet sie zu 90% oder 100% an den ehemaligen Betreuer als „Rente“ weiter. Mit einem Deckungsbeitrag von 0 bzw. 10% kann der Modellanbieter den Service nicht darstellen, der Altmakler tut sowieso nichts mehr, er ist ja in Rente, und der **Kunde schaut in die Röhre** und hat trotz dieser „Nachfolgeregelung“ faktisch keinen Ansprechpartner mehr.

Pools, die solche Modelle anbieten, haben in der Regel gar keine Personalressourcen, um den Service für den Altmakler darzustellen, sprich diese Marktteilnehmer haben meistens ja gerade keinen Vertrieb bzw. keine Endkundenbetreuung, um eben gerade keine Konkurrenz zum dort einreichenden Makler darzustellen. Wie das in der Praxis für die Kunden langfristig funktionieren soll, bleibt zumindest fraglich.

Bei Nachfolgern, die eine funktionierende Kundenbetreuung haben, ist hingegen eine Eingliederung der Bestände in das Serviceangebot meistens ohne große Reibungsverluste möglich. Sie können eine „Rentenzahlung“ die in der Praxis meist eher einer Zahlung des Kaufpreises auf mehrere Jahre ähnelt, darstellen und trotzdem für den Kunden den erwartbaren Service leisten. Sollte die Personaldecke nicht ausreichen, ist diese oft durch nur geringe zusätzliche Personalkosten ausgleichbar.

Trotz der teilweise offensiven Werbung von Rentenmodellangeboten sind diese im Einzelfall auf die vorgenannten Faktoren zu überprüfen. Ob schlussendlich das „Rentenmodell“, eine Zahlung des Kaufpreises in mehreren Jahresraten oder die Zahlung in einem Betrag am sinnvollsten ist, hängt vom Einzelfall ab und ist idealerweise mit einem externen Berater zu erörtern und dann auszuwählen.

Für Mitglieder des Makler Nachfolger Club e.V., die ihren Bestand oder ihre Firma an einen passenden Nachfolger übergeben wollen, ist die Beratungsleistung, welches Nachfolgemodell in der individuellen Situation das Beste ist, bereits im einmaligen Mitgliedsbeitrag enthalten.

Pressekontakt

Makler Nachfolger Club e.V.
Thomas Suchoweew/Oliver Petersen
Rothenbühlstraße 1
96163 Gundelsheim
Tel: 0951-420256
Mail: info@makler-nachfolger-club.de
www.makler-nachfolger-club.de

Portrait

Der ersten deutschen Makler Nachfolger Club e.V. hat sich darauf spezialisiert Maklern und Unternehmen auf die Übergabe ihres Bestands vorzubereiten. Dazu bringt der Verein Maklerunternehmen mit den passenden Nachfolgerkandidaten oder potenziellen Kaufinteressenten zusammen. Mit einem bundesweiten Nachfolger-Poll von über 1.000 Kandidaten ist der Verein in der Lage den optimalen Nachfolger zu vermitteln. Zu den Zielen des Makler-Nachfolger-Clubs 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. Mit dieser Arbeit leistet der Makler-Nachfolger-Club sowohl einen Beitrag zur Sicherstellung persönlich erarbeiteter Assets Werte als auch zur Fortführung wirtschaftlich gesunder Unternehmen.

Der Makler Nachfolger Club e.V. wurde 2014 gegründet und ist als eingetragener Verein zu 100 % unabhängig. Vorstände sind Thomas Suchowew und Oliver Petersen.

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/1220122/Bestandsverkauf-Wer-denkt-eigentlich-an-die-Kunden.html>