

Bestandsverkauf – Einblicke vom Makler Nachfolger Club e.V.

Warum emotionale und kulturelle Faktoren beim Übertragungsprozess unverzichtbar sind

Makler Nachfolger Club e.V. informiert: Mehr als nur Zahlen – der Bestandsverkauf im Fokus

Der Verkauf von Versicherungsbeständen ist ein komplexer Prozess. Während Soft Facts wie Vertrauen und Kommunikation die Grundlage für eine gelungene Übergabe bilden, sind aussagekräftige Kennzahlen das Rückgrat jeder Transaktion. Der Makler Nachfolger Club e.V. zeigt, worauf es bei beiden Aspekten wirklich ankommt.



Soft Facts als Erfolgsfaktor

Der menschliche Aspekt steht beim Bestandsverkauf häufig im Mittelpunkt. Vertrauen zwischen den Beteiligten, eine offene Kommunikation und die Passung der

Unternehmenskulturen entscheiden maßgeblich über den Erfolg. Der Makler Nachfolger Club e.V. empfiehlt nach bereits 350 erfolgreichen Übergaben: Nur wenn alle Parteien auf Augenhöhe und respektvoll miteinander umgehen, kann die Übergabe nachhaltig gelingen.

- **Transparenz:** Ehrliche Einblicke in Stärken und Schwächen schaffen die Basis für Vertrauen.
- **Vertrauensbildung:** Persönliche Gespräche und die Bereitschaft, nach dem Verkauf zu unterstützen, sind unerlässlich.
- **Langfristige Perspektive:** Eine nachhaltige Partnerschaft sichert Kontinuität für alle Beteiligten.

Auf diese Kennzahlen kommt es an

- **Neugeschäftsquote:** Wie hoch ist der Anteil des Neugeschäfts an den Gesamterlösen? Eine ausgewogene Balance zwischen Neugeschäft und Bestandspflege ist entscheidend. Extreme Werte, sei es zu viel oder zu wenig Neugeschäft, bergen Risiken: Hohe Abschlussprovisionen führen zu Ertragsschwankungen, wenig Neugeschäft lässt den Bestand und somit die Erträge mittelfristig schrumpfen.
- **Stornoquote:** Eine niedrige Stornoquote spricht für stabile Kundenbeziehungen und eine solide Bestandsqualität. Hohe Stornoquoten deuten dagegen auf Defizite in der Kundenbindung oder Betreuung hin und wirken wertmindernd.
- **Kundenalterstruktur:** Das Alter der Kund*innen beeinflusst die Bestandsperspektive. Wer mit einem überalterten Kundenbestand verkauft, muss mit weniger Neugeschäft in der Lebensversicherung und stagnierendem Sachgeschäft rechnen.
- **Vertragsdichte pro Kunde:** Wie viele Verträge hält ein*e Kund*in durchschnittlich? Maklerbestände können eine Vertragsdichte von 1-12 Verträgen/Kunde haben. Die meisten abgebenden Makler*innen schöpfen dieses Potenzial häufig noch nicht voll aus. Ebenso wichtig: Der Durchschnittserlös pro Kunde gibt Aufschluss über die Wertschöpfung im Bestand.
- **Kunden- und Spartenanalyse:** Wie ist die Verteilung nach Versicherungssparten? Ein Fokus auf margenschwache Sparten wie Kfz-Versicherung oder Klumpenrisiken (z.B. wenige Großkunden) kann die Stabilität gefährden.
- **Unbetreute Bestände:** Nicht aktiv betreute Bestände bergen Haftungsrisiken und mindern die Attraktivität für Käufer*innen. Verträge können veraltet sein und nicht mehr den tatsächlichen Bedarf abdecken.
- **Aktualität von Verträgen und IT-Systemen:** Veraltete Makler- und Courtagevereinbarungen schaffen Rechtsunsicherheit. Ebenso kritisch wird der Stand der IT bewertet: Moderne CRM-Systeme und digitale

Kundenkommunikation erhöhen den Wert, während veraltete Software ein Dealbreaker sein kann.

- Fundierte Zahlenbasis: Nachvollziehbare, gut aufbereitete Zahlen und Auswertungen sind für Kaufinteressenten unverzichtbar. Ein belastbares Reporting mit Controlling, standardisierten Auswertungen und Plausibilitätsprüfungen schafft Vertrauen und ermöglicht fundierte Entscheidungen.

Kundenbindung und Kommunikation

Gerade beim Übergang darf die Kundenbindung nicht leiden. Eine frühzeitige, offene Kommunikation mit den Kund*innen, standardisierte Abläufe und die DSGVO-konforme Übertragung der Bestandsdaten verhindern unerwünschte Abwanderungen. Der Makler Nachfolger Club e.V. rät, dass die gleichbleibende Qualität in der Beratung und Betreuung für die Akzeptanz des neuen Nachfolgers elementar wichtig ist.

Mitarbeitende und Know-how als Wertträger

Mitarbeitende sind das Bindeglied zwischen Bestand und Kund*innen. Ihre Einbindung, Motivation und das Sichern ihres Wissens sind entscheidend. Das gilt besonders für kleine und mittelständische Maklerunternehmen, in denen persönliche Beziehungen eine große Rolle spielen. Der Makler Nachfolger Club e.V. empfiehlt, das bestehende Personal zu übernehmen, denn der Weggang kann zu erhöhtem Abrieb des Kundenbestandes führen.

Nachhaltigkeit und Zukunftsperspektiven

Ein Bestandsverkauf sollte nicht nur kurzfristig reibungslos verlaufen, sondern auch langfristig tragfähig sein. Soft Facts spielen eine wesentliche Rolle bei der Frage, ob die Integration des Bestandes in die neue Organisation gelingt und ob alle Beteiligten von der Übertragung profitieren.

- Strategische Passung: Ergänzen sich die Bestände sinnvoll? Gibt es Synergien und Entwicklungsmöglichkeiten?
- Langfristige Kundenbindung: Bleiben die Kund*innen dem neuen Eigentümer treu?
- Nachbetreuung: Gibt es Pläne und Prozesse für eine nachhaltige Integration?

Emotionalität und persönliche Übergabe

Der Makler Nachfolger Club e.V. weist darauf hin, dass bei aller Zahlenorientierung darf die emotionale Seite nicht unterschätzt werden. Für viele Makler*innen bedeutet der

Verkauf den Schritt in einen neuen Lebensabschnitt – als Berater*in, Mentor*in oder Pensionär*in. Klare Kommunikation, realistische Erwartungen und gegenseitiger Respekt sind der Schlüssel für eine erfolgreiche Nachfolge.

Fazit des Makler Nachfolger Club e.V.

Ein erfolgreicher Bestandsverkauf gelingt nur, wenn Hard Facts und Soft Facts gemeinsam betrachtet werden. Wer emotionale, kulturelle und zwischenmenschliche Faktoren mit fundierten Kennzahlen und modernen Strukturen verbindet, schafft die Grundlage für eine wertsteigernde, nachhaltige Nachfolge – zum Nutzen von Käufer*innen, Verkäufer*innen, Mitarbeitenden und Kund*innen gleichermaßen.