

Wie Vermittler und Makler geeignete Nachfolger finden

Viele Vermögensverwalter, Makler und Vermittler halten ihren Betrieb für einen wichtigen Baustein der eigenen Altersversorgung. Damit die Rechnung aufgeht, sollten sie sich frühzeitig mit dem Thema befassen.

19.06.2024 | 07:15 Uhr von «Matthias von Arnim»

Eine erfolgreiche Nachfolgeregelung ist für Vermögensverwalter, Versicherungsmakler und Finanzberater von entscheidender Bedeutung. Doch die Komplexität eines Verkaufs oder einer Übergabe wird oft unterschätzt. So haben sich laut der Umfrage „Maklerbarometer 2022“ unter 413 Vermittlern zwar 75 Prozent der befragten Vermittler bereits mit diesem Thema beschäftigt. Doch nur 41 Prozent hatten bereits Kontakt zu möglichen Nachfolgern, und nur 18 Prozent hatten eine endgültige Entscheidung über ihre Nachfolge getroffen. Die Folge: Die Herausforderungen werden erst offenbar, wenn der Zeitpunkt näher rückt, sich ernsthaft mit dem Thema zu befassen. Und dann wird die Zeit knapp. Denn die zu klärenden Fragen sind vielfältig. Das fängt schon mit Grundsatzentscheidungen an: Verkauf oder Übergabe an Kollegen oder Familienangehörige? Gibt es schon geeignete Kandidaten? Falls ein Verkauf ansteht: Was ist der eigene Kundenstamm wert? Wo findet man Käufer? Wer berät einen beim Verkauf? Und wem traut man zu, den eigenen Kundenstamm auch weiterhin professionell und gut zu betreuen?

Die Fragestellungen werden in den kommenden Jahren angesichts des demografischen Wandels nicht leichter. Denn schon jetzt ist klar: Nicht jeder selbständige Finanzdienstleister wird geeignete Nachfolger finden. Angebot und Nachfrage sind bereits zu Ungunsten der Nachfolgesuchenden gekippt. Das liegt zum Teil einfach an der Struktur der Alterspyramide in Deutschland, zum Teil aber auch daran, dass immer weniger junge Menschen sich für das Thema Finanzen begeistern. Dazu kommt ein anderes Arbeitsverständnis der nachfolgenden Generationen. Mehr „Life“ und weniger „Work“ lassen sich mit einer selbständigen Tätigkeit oft nur schwer vereinbaren. Und so ist laut einer aktuellen KfW-Umfrage die berufliche Selbstständigkeit nur noch für 23 Prozent der 18-67-Jährigen die bevorzugte Erwerbsform.

Umso wichtiger ist es für Selbständige aus dem Bereich Finanzen, sich rechtzeitig um eine Nachfolge zu kümmern, damit der Verkauf oder die Übergabe tatsächlich zu einem Baustein der eigenen finanziellen Absicherung im Alter werden kann.

Zehn Tipps für die Nachfolgeplanung

Der Prozess des Verkaufs eines Versicherungsmakler-Büros, einer Finanzagentur oder einer Vermögensverwaltung erfordert sorgfältige Planung und Umsetzung. Diese zehn Tipps helfen dabei, eine Nachfolge erfolgreich zu gestalten:

1. Frühzeitig planen

Beginnen Sie frühzeitig mit der Nachfolgeplanung. Idealerweise sollten Sie bereits fünf bis zehn Jahre vor dem geplanten Übergabedatum beginnen. Eine langfristige Planung gibt Ihnen die notwendige Zeit, um geeignete Nachfolger zu finden und diese gründlich einzuarbeiten.

2. Unternehmensbewertung

Lassen Sie Ihr Unternehmen von einem unabhängigen Experten bewerten. Eine realistische Unternehmensbewertung ist entscheidend für den Verkaufsprozess. Sie hilft, einen fairen Preis zu ermitteln und potentielle Käufer oder Nachfolger zu überzeugen.

3. Potenzielle Nachfolger identifizieren

Überlegen Sie, wer als Nachfolger infrage kommen könnte. Dies können Familienmitglieder, Mitarbeiter oder externe Interessenten sein. Es ist wichtig, dass der Nachfolger die notwendigen fachlichen Qualifikationen und die Bereitschaft zur Übernahme mitbringt.

4. Übergabeprozess strukturieren

Erstellen Sie einen detaillierten Plan für den Übergabeprozess. Dieser sollte alle wesentlichen Schritte und Meilensteine enthalten, wie die Einarbeitung des Nachfolgers, die Übergabe der Kundenkontakte und die Integration in bestehende Arbeitsabläufe.

5. Kommunikation mit Kunden und Mitarbeitern

Informieren Sie Ihre Kunden und Mitarbeiter frühzeitig über die geplante Nachfolge. Eine offene und transparente Kommunikation schafft Vertrauen und erleichtert den Übergangsprozess. Kunden und Mitarbeiter sollten wissen, wer der neue Ansprechpartner ist und wie die Kontinuität der Dienstleistungen gewährleistet wird.

6. Rechtliche und steuerliche Aspekte

Klären Sie alle rechtlichen und steuerlichen Fragen im Zusammenhang mit der Nachfolgeregelung. Hierzu zählen unter anderem die Anpassung von Verträgen, die Einhaltung gesetzlicher Vorschriften und die Optimierung der steuerlichen Belastung. Ziehen Sie hierfür einen spezialisierten Anwalt und Steuerberater hinzu.

7. Finanzierung der Nachfolge

Stellen Sie sicher, dass die Finanzierung der Nachfolge gesichert ist. Dies kann durch Eigenkapital, Bankkredite oder alternative Finanzierungsmöglichkeiten geschehen. Eine solide Finanzierungsstruktur ist wichtig, um den Übergangsprozess reibungslos zu gestalten.

8. Weiterbildung, Mentoring und Coaching

Bieten Sie dem Nachfolger Weiterbildung und Mentoring an, um ihn bestmöglich auf die neue Rolle vorzubereiten. Dies kann durch interne Schulungen, externe Seminare oder die Unterstützung durch einen Coach erfolgen.

9. Kontinuität der Dienstleistungen

Achten Sie darauf, dass die Kontinuität der Dienstleistungen während des Übergangs gewahrt bleibt. Dies ist entscheidend für die Zufriedenheit Ihrer Kunden und den langfristigen Erfolg des Unternehmens. Stellen Sie sicher, dass der Nachfolger die bestehenden Kundenbeziehungen pflegt und weiter ausbaut.

10. Nutzung spezialisierter Maklerbörsen und Anbieter

Nutzen Sie spezialisierte Maklerbörsen und Anbieter, die Ihnen bei der Nachfolgeregelung helfen können. Diese Plattformen bieten Zugang zu einem Netzwerk von Interessenten und Experten, die den Übergabeprozess unterstützen.

Beispiele für Anbieter, die sich auf die Nachfolgeplanung von Versicherungsmaklern spezialisiert haben:

www.maklernachfolger.de ist ein Nachfolge-Spezialist für Versicherungsmakler. Auf der Tochter-Website www.makler-nachfolger-club.de können Makler ihren Maklerbestand verkaufen.

www.bestandsnachfolge24.de nennt sich selbst „das größte Nachfolgerportal für Makler und Maklerunternehmen in Deutschland“. Hier finden Makler und Maklerunternehmen Bestandsnachfolger aus ihren jeweiligen Regionen.