„Wir übernehmen jede Woche mehr als einen Bestand“

Philipp Kanschik, Geschäftsführer des Versicherungsvermittlers **Policen Direkt,** über den Aufkauf von Maklerfirmen, sein Angebot an ausstiegswillige Finanzberater und den Vorwurf, sein Haus wolle nur an Bestandsprovisionen ran, statt die Kunden zu betreuen.

Policen Direkt wurde mit dem Aufkauf von Lebensversicherungen groß. Seit geraumer Zeit macht die Firmengruppe allerdings vor allem mit der Übernahme von Maklerbeständen Schlagzeilen. Philipp Kanschik, Chef der zuständigen Konzerngesellschaft, äußert sich über die Hintergründe und Ziele dieses Geschäfts.

Herr Kanschik, zur Einordnung: Wie groß ist Ihre Firmengruppe aktuell? Und was sind die strategischen Zielrichtungen neben dem Maklergeschäft?

Philipp Kanschik: Die Policen-Direkt-Gruppe steht auf drei Standbeinen: dem Zweitmarkt für Lebensversicherungen, dem Maklergeschäft und dem Investment- beziehungsweise Beteiligungsgeschäft. In den ersten beiden Bereichen haben wir aktuell rund 150 Mitarbeiter an zehn Standorten. Unser strategischer Fokus liegt auf dem Maklergeschäft. Dort wachsen wir zum einen mit Bestandsverrentungen und -käufen, zum anderen übernimmt unsere Gruppe aber auch Maklerunternehmen.

Policen Direkt fiel in letzter Zeit durch massive Zukäufe auf. Können Sie Zahlen nennen?

»Bei uns gilt das Credo: Wo immer möglich digital, wo immer nötig persönlich.«

Philipp Kanschik, Policen Direkt

Wir konnten allein im Jahr 2022 insgesamt 72 Bestände übernehmen, deren Kunden zukünftig von unserem Frankfurter Maklerhaus betreut werden. Dahinter stecken knapp vier Millionen Euro Bestandscourtagen – mehr als doppelt so viel wie 2021. Zudem sind fünf neue Maklerstandorte zur Gruppe gestoßen: Bad Oeynhausen, Aschaffenburg, Augsburg, Kaufbeuren und Pirna. In diesen Fällen wurde über „Share Deals“ jeweils das Unternehmen komplett mit Büro und Mitarbeitern übernommen.

Wie finanziert Policen Direkt die Zukäufe?

Im Rentenmodell ist keine Finanzierung nötig. Der Makler erhält im gängigsten Modell 90 Prozent seiner Einnahmen – ein Leben lang und solange wir Courtagen auf den Vertrag erzielen. Wir benötigen keine Finanzierung, da wir die Renten immer nachschüssig auszahlen, also nach Zahlungseingang bei uns. Gelegentlich kaufen wir auch Bestände gegen fixe Zahlungen in zwei Raten. In diesen Fällen konnten wir die Transaktionen bislang aus eigenen Mitteln der Gruppe stemmen. Darüber hinaus waren in den letzten Jahren für unseren Frankfurter Makler Anfangsinvestitionen in Beratung, Prozesse und Technologie nötig. Das liegt insbesondere daran, dass vom Zeitpunkt des Kennenlernens eines potenziellen Maklerrentners bis zur Übertragung von Umsätzen auf uns als Käufer in der Regel 18 bis 24 Monate vergehen.

Können Sie dank Ihrer wachsenden Marktgröße höhere Provisionen bei Versicherern durchsetzen?

Unsere wachsende Marktgröße hilft uns zunehmend in der Zusammenarbeit mit Versicherern. Auch aufgrund unseres starken Wachstums der letzten ein bis zwei Jahre erhalten wir dort verbesserte Konditionen – sowohl bei der Vergütung als auch für unsere Sonderkonzepte.

Der Makler Policen Direkt Versicherungsvermittlung expandiert sehr stark. Was ist das Ziel?

Wir setzen bereits seit 2016 sehr stark auf das Thema Maklernachfolge, seit 2018 auch mit der Maklerrente. Wir profitieren daher vom aktuellen Boom in diesem Bereich, weil wir durch unsere Erfahrung einer der glaubwürdigsten Akteure sind,

FOTO: © MARTIN PETERDAMM

»Wenn man unsere Zahlen sieht, kann man mit Fug und Recht behaupten, dass die große Nachfolgewelle begonnen hat.«

Philipp Kanschik, Policen Direkt

vor allem bei den Maklerrenten. Insgesamt sehe ich uns aktuell aber immer noch eher noch am Beginn als am Ende des Booms. Ein Großteil der Makler über 60 hat die eigene Nachfolge noch nicht eingeleitet und wird in den nächsten Jahren tätig werden. Das wissen wir aus unseren Gesprächen. Wir glauben daher, dass wir in den nächsten Jahren noch mindestens 1.000 weitere Bestände übernehmen können.

Geht der Expansionskurs Ihres Hauses auch beim Zukauf von Maklerhäusern weiter? Und wie finanzieren Sie solche Zukäufe?
Neben den Bestandsübernahmen, den „Asset Deals", werden wir in den nächsten ein bis zwei Jahren auch weitere Maklerstandorte übernehmen. Unser Ziel bei diesen „Share Deals" ist, über die nächsten Jahre von aktuell neun auf bundesweit etwa 25 bis 30 Maklerbüros anzuwachsen. Hierfür haben wir neben eigenen Mitteln auch einen Privatinvestor mit langfristigem Investmenthorizont mit an Bord *(gemeint ist der frühere BHF-Bank-Vorstand Björn-Hendrik Robens, Anm. d. Red.).*

Sie wollen als Makler „neue strategische Standorte und Kompetenzen" gewinnen. Was ist regional angestrebt, und welche Kompetenzen sind gemeint?
Bei der Gewinnung der Standorte liegt der Fokus klar auf Gewerbekunden. Besonders für diese Gruppe ist eine regionale Betreuung vor Ort besonders wichtig. Unsere Standorte agieren unabhängig, bringen aber ihre spezifischen Kompetenzen mit bestimmten Zielgruppen- und/oder Spartenkonzepten in die Gruppe ein.

Policen Direkt wurde mit dem Aufkauf von Lebensversicherungen groß. Nun erwirbt Ihr Unternehmen vor allem Maklerbestände. Wie fällt Ihre Bilanz mit Blick auf die letzten Jahre aus?
Der Schritt hat sich für uns mehr als gelohnt. Mittlerweile haben wir mehr als 150 Bestände übernommen, mehrheitlich per Maklerrente. Das dürften die wenigsten Wettbewerber in diesem Markt von sich behaupten können. Der Weg dahin war jedoch viel schwieriger als erwartet. Vor allem im ersten Jahr war das Interesse in der Maklerschaft gering. Zudem war die Umsetzung des Modells operativ komplexer als gedacht. Die Datenqualität der abgebenden Makler ist sehr divers, die Bestandsübertragungsprozesse sind sehr aufwendig. Es war viel harte Arbeit, dorthin zu kommen, wo wir jetzt sind. Inzwischen befinden wir uns in einer sehr guten Ausgangslage und übernehmen im Schnitt jede Woche mehr als einen neuen Bestand.

Im „Maklerbarometer 2022" sagten Sie eine unmittelbar bevorstehende Nachfolgewelle voraus. Wie kommen Sie darauf? Und wie sieht diese Welle, deren Höhepunkt Sie ursprünglich mal für 2025 vorausgesagt hatten, aktuell aus?
Diese Voraussage war das Ergebnis der Antworten der teilnehmenden Makler, die uns damit selbst überrascht haben. Wenn man jedoch unsere Zahlen im letzten Jahr sieht, kann man mit Fug und Recht behaupten, dass die große Nachfolgewelle begonnen hat. Ich würde aber dabei bleiben, dass die Anzahl der Bestandsübernahmen in den nächsten Jahren eher weiter steigen wird. Dafür spricht auch, dass die Anzahl der zugelassenen Versicherungsmakler bislang kaum gefallen ist. Das wird sicher nicht mehr lange so bleiben.

Was passiert mit den übernommenen Beständen? Böse Zungen behaupten, Sie greifen nur die Bestandsprovisionen ab.

FOTO: © MARTIN PETERDAMM

Wir haben den klaren Anspruch, all unsere Endkunden vollumfänglich zu beraten. Darum kümmert sich ein qualifiziertes Team aus über 20 Versicherungskaufleuten mit hohen Beratungsstandards. Gute Betreuung hat nur Vorteile: Die Kunden sind zufrieden, der Bestand bleibt uns erhalten, der Makler ist glücklich.

Sie versprechen hiermit also, stets eine offensive Beratung der übernommenen Kunden weiterzuführen?

Selbstverständlich. Das ist auch nicht nur im Sinne unserer Kunden und der abgebenden Makler. Auch für uns als übernehmender Makler wäre es völlig verrückt, das Potenzial der übernommenen Bestände nicht zu nutzen. Der durchschnittliche Kunde, den wir übernehmen, hat bei seinem Ex-Makler nur zwei Verträge in der Verwaltung. In den meisten Fällen sind das also keine Vollkunden. Da Einnahmen aus neu abgeschlossenen und übertragenen Policen im Rentenmodell zu 100 Prozent bei uns verbleiben, lohnt es sich für uns, die Kunden zu Vollkunden zu machen, die mindestens fünf Verträge im Bestand haben. Es festigt aber auch die Rente, da Vollkunden seltener den Makler wechseln. Für die Kundenberatung mussten wir in den letzten Jahren Personal und Prozesse aufbauen. Das lohnt sich in unserem Fall aufgrund der großen Zahl der übernommenen Bestände.

»Für uns wäre es völlig verrückt, das Potenzial der übernommenen Bestände nicht zu nutzen.«

Philipp Kanschik, Policen Direkt

Ist die Pflege des aufgekauften Bestands denn mit der Arbeit eines traditionellen Maklers vergleichbar, oder greifen Sie da streng digitalisiert durch?

Bei uns gilt das Credo: Wo immer möglich digital, wo immer nötig persönlich. Daten- und Dokumentenimporte haben wir so weit wie möglich automatisiert und sparen dadurch viel Zeit im Vergleich zu einem traditionellen Makler. Auch Videokonferenzen oder die digitale Unterschrift sind bei uns selbstverständlich. In unserer gesamten Prozesswelt sind wir mit einem traditionellen Makler nicht vergleichbar. Was sich jedoch nicht digitalisieren lässt, ist die persönliche Beratung. Privatkunden möchten heute in der Regel weder zu Hause besucht werden noch ins Büro ihres Maklers fahren. Trotzdem wünschen sie weiter persönliche Beratung, vor allem bei komplexeren Themen wie Berufsunfähigkeit oder der privaten Krankenversicherung. Wir stocken unsere Teams in der Kundenberatung immer stärker auf, um dem Wunsch nach persönlicher Beratung gerecht zu werden, insbesondere per Telefon und Video-Call. Digitaler Selfservice allein bringt es nicht.

Sie sagten, dass im Schnitt nur zwei Policen pro Kunde im Bestand sind. Wie will Policen Direkt diese Quote erhöhen? Streben Sie nach den vielen Übernahmen überhaupt Neugeschäft an?

Bei uns gibt es keine strikte Trennung zwischen Bestandsbetreuung und Neugeschäft. Ersteres ist die Bedingung von Letzterem. Ein erfolgreich regulierter Kfz-Schaden kann der Türöffner dafür sein, dass man auch in der Altersvorsorge zusammenarbeitet. Aus dem Service heraus kann man also bei guter Beratung einen Kunden zum Vollkunden zu machen. Unser klares Ziel ist, dass so viele Kunden wie möglich fünf bis sechs Verträge bei uns haben. Neben dem Service gehen wir daher auch proaktiv auf unsere Kunden zu und weisen sie zum Beispiel auf Deckungslücken hin.

Welche Modelle der Maklernachfolge sind bei den abgebenden Vermittlern eigentlich am beliebtesten?

Laut unserer Maklerbarometer-Umfrage 2022 unter 413 Maklern im Durchschnittsalter von 56 Jahren präferieren 42 Prozent der Befragten die Rente als Nachfolgelösung. 25 Prozent sprechen sich für einen Unternehmensverkauf aus, 21 Prozent für den Bestandsverkauf. Bei Policen Direkt selbst ist das Rentenmodell in der Variante, bei der 90 Prozent der Bestandscourtage fließen und es einen Hinterbliebenenschutz gibt, der klare Favorit. Der Vorteil dieser „Lebensrente 90“ ist vor allem, dass der Makler langfristig an den Einnahmen aus dem Bestand partizipiert. Die Erträge sind

FOTO: © MARTIN PETERDAMM

für den Makler selbst bei sehr konservativer Betrachtung um ein Vielfaches höher als beim klassischen Bestandsverkauf. Operativ und für die Kunden macht es bei uns übrigens überhaupt keinen Unterschied, ob der Bestand verrentet oder verkauft wird. Bestandsübertragung und Kundenservice laufen in beiden Fällen genau gleich ab.

Haben sich wegen der Zinswende die Konditionen für diese „Lebensrente" verändert?

Nein, die wesentlichen Konditionen wie Dauer und Faktor sind in den letzten Jahren gleich geblieben. Bei der „Lebensrente 100" ohne Hinterbliebenenschutz, die 20 Prozent aller Maklerrenten bei uns ausmacht, fließt die volle Jahresbestandscourtage für die ersten fünf Jahre – danach sind es 90 Prozent. Bei beiden Rentenmodellen fallen je nach Bestandsgröße Kosten zwischen 99 und 499 Euro netto pro Monat für Technik und Verwaltung an *(siehe FONDS professionell 3/2019, S. 254; Anm. d. Red.)*. Das geänderte Zinsumfeld hat für unser Maklergeschäft mit Bestandskäufen und Maklerrenten keine Relevanz.

Sie bieten für den Übergang auch eine „Maklerpartnerschaft" an. Was ist darunter zu verstehen?

»Das geänderte Zinsumfeld hat für unser Maklergeschäft mit Bestandskäufen und Maklerrenten keine Relevanz.«

Philipp Kanschik, Policen Direkt

In der Maklerpartnerschaft wird der Bestand bereits auf Policen Direkt übertragen, sodass wir im Todes- oder Krankheitsfall den Bestand kurzfristig übernehmen und die Rente für die Hinterbliebenen einleiten können. Darüber hinaus nutzt der Vermittler in der Partnerphase unser Maklerpartnerportal und muss sich zum Beispiel nicht mehr um den Import von Daten und Dokumenten kümmern. Für die Betreuung ist er aber weiter zuständig. Die übernehmen wir erst mit Beginn der Rente. Eine solche Übergangsregelung ist für viele Makler interessant, die in spätestens zwei bis drei Jahren aufhören möchten und den Übergang gemeinsam mit einem Nachfolger moderieren wollen. Zuletzt haben dieses Modell etwa ein Drittel der Makler gewählt. An die Partnerschaft wird in der Regel die Rente angeschlossen. Für eine Übergangsphase, die länger als drei Jahre dauert, ist die Partnerschaft nicht geeignet. In solchen Fällen geht es eher um die Suche nach einem Maklerdienstleister als um das Thema Nachfolge. Das ist nicht unser Spezialgebiet, wir selbst sind in erster Linie Versicherungsmakler und bieten Nachfolgelösungen an.

Statt einer Rente bieten Sie bei Maklerhäusern mit maximal fünf Mitarbeitern auch an, den Bestand zu übernehmen. Warum diese Beschränkung?

Die Zahl der Mitarbeiter ist keine fixe Grenze, sondern ein Richtwert. Bei mehr als fünf Mitarbeitern bietet es sich in der Regel an zu prüfen, ob wir die Firma nicht als Ganzes übernehmen können. Das hat den Vorteil, dass wir dann auch die Mitarbeiter mit an Bord holen. Bei eher kleinen Maklern unter fünf Mitarbeitern ist die Rente zwar die beste Lösung, aber wir bieten auch einen klassischen Bestandskauf an. Der ist vor allem für Vermittler interessant, die ihre Altersvorsorge bereits geregelt haben, aber gern kurzfristig einen größeren Betrag zur Verfügung hätten, etwa für einen Immobilienkauf im Ausland. Darüber hinaus kommt bei sehr kleinen Beständen unter 10.000 Euro Jahrescourtage typischerweise der Bestandskauf zur Anwendung. Mit Stichtag Ende 2022 haben wir 20 Bestände auf diesem Weg übernommen.

Vielen Dank für das Gespräch.

DETLEF POHL FP

KURZ-VITA: Philipp Kanschik

Philipp Kanschik, Jahrgang 1986, studierte in Bayreuth, Stellenbosch (Südafrika) sowie Berlin und promovierte zu philosophischen Theorien der Verteilungsgerechtigkeit. Ab 2011 arbeitete der gebürtige Frankfurter für die Unternehmensberatung McKinsey in Berlin und Rio de Janeiro. 2018 wechselte er zu Policen Direkt, wo er das Maklergeschäft und Nachfolgelösungen für Versicherungsmakler verantwortet.

Online weiterlesen: ←**QR-Code** scannen oder **fponline.de/PD223** eingeben.

FOTO: © MARTIN PETERDAMM

11.01.2023 Branche

Vermittlerschwund und Fusionswachstum

©bas121 Fotolia

Der klassische Versicherungsvertrieb steht unter enormen wirtschaftlichen Druck. Die Zahl der Vermittler sinkt weiter. Gleichzeitig nehmen im Maklermarkt Bestandsübernahme und Fusionen zu. Doch viele Versicherungsmakler bleiben trotzdem selbstständig. Und immer öfter arbeiten Einfirmenvermittler künftig als Versicherungsmakler. Ein Grund ist der hohe Transparenzdruck vor allem in der Schaden- und Unfallversicherung sowohl im gewerblichen wie im privaten Bereich.

Seit Anfang 2020 hat sich die Zahl der gebundenen Versicherungsvertreter um fast acht Prozent oder 8.715 Berufsträger verringert. Das geht aus der jetzt veröffentlichen Vermittlerstatistik der Deutschen Industrie- und Handelskammer (DIHK) hervor. Es sind die ersten Zahlen, die die DIHK nach einem Hackerangriff im August 2022 wieder veröffentlicht. Versicherungsmakler konnten im Vergleich zu 2020 leicht zulegen. Die Zahl der Versicherungsberater ist stabil. Sie spielen im Markt aber angesichts der sehr geringen Zahl der Tätigen kaum eine Rolle.

Entwicklung wird durch Überalterung verstärkt

Frühere Erhebungen zeigen, dass Ausschließlichkeitsvermittler in der Regel über eine deutlich geringere Vertragszahl pro Kunden verfügen, weil sie erst in der letzten Zeit stärker einen ganzheitlichen Beratungsansatz verfolgen. Demgegenüber spielt der scharfe Produkt- und Preiswettbewerb in der Schaden- und Unfallversicherung Versicherungsmakler in die Hände. Sie können Produkte über den gesamten Markt anbieten und erfüllen somit den Trend zum Vergleich, der von Internetversicherungsmaklern, vor allem Check 24, forciert wird. Zudem hatten Versicherungsmakler schon immer einen ganzheitlichen Beratungsansatz gehabt, der in eine deutlich höhere Cross-Selling-Quote mündet. Daher ist es kein Wunder, dass ihre Bestände besonders beliebt sind und es derzeit einen starken Trend zur Bestandsübernahme und zur Fusion von Unternehmen gibt. Diese Entwicklung wird durch Überalterung der Versicherungsmakler – viele stehen unmittelbar vor dem Ruhesstand – und hohe Investitionen in die digitale Struktur der Unternehmen verstärkt.

Der klassische Versicherungsvertrieb steht unter enormen wirtschaftlichen Druck. Die Zahl der Vermittler sinkt weiter.

Art der Tätigkeit	2023	2022	2020	Veränderung im Vergleich zu 2020	
gebundene Versicherungs vertreter	109.972	112.312	118.687	-8.715	-7,9
Versicherungs vertreter mit Erlaubnis	28.659	28.574	28.379	280	1.0
alle Vertreter	138.631	140.886	147.066	-8.435	-6,1
Versicherungs makler	46.509	46.353	46.286	223	0,5
Versicherungs berater	333	325	334	-1	-0,3

Quelle: DIHK Service GmbH; Stand 01/2023

Policen Direkt verzeichnet mehr Übernahmen

So steigert etwa der Frankfurter Versicherungsmakler Policen Direkt seine Expansionsbemühungen. Insgesamt meldet das Unternehmen, dass die Maklernachfolge als Geschäftsmodell betreibt, 72 Bestandsübernahmen für das Jahr 2022. Das Bestandscourtagevolumen dieser Bestände liegt bei knapp vier Millionen Euro. Der Wert der übernommenen Bestände habe sich damit gegenüber dem Vorjahr mehr als verdoppelt. Die übernommenen Kunden werden vom Policen Direkt-Serviceteam persönlich betreut. Zudem steht ihnen ein digitaler Versicherungsmanager zur Verfügung. Makler können in einer Übergangsphase vor Abgabe des Bestands als Maklerpartner mit Policen Direkt kooperieren. Als besonderes Erfolgsmodell promotet Policen Direkt die sogenannte „Lebensrente". Dabei erhalten Makler zwischen 90 und 100 Prozent ihrer Bestandscourtagen ein Leben lang als Kaufpreis.

Viele Verkäufer im Rentenalter

Laut Policen Direkt sind fast drei Viertel der Verkäufer zwischen 55 und 70 Jahre alt. Der überwiegende Teil der Bestandsübernahmen des Jahres 2022 wurde über Empfehlungen eingeleitet. „Makler, die eines unserer Rentenmodelle gewählt haben, sehen ihre Kunden bei uns in besten Händen und empfehlen uns weiter. Das ist die Basis unseres starken Wachstums", so **Efstratios Bezas,** Leiter der Abteilung Maklernachfolge bei Policen Direkt. Viele Makler wären zudem bereits seit Jahren mit Policen Direkt zum Thema Nachfolge im Austausch. „Für kleinere Einzelmakler und Maklerunternehmen sind es weiterhin schwierige Zeiten", meint Bezas. So führten derzeit Prämienerhöhungen und die prekäre wirtschaftliche Lage zu deutlich mehr Serviceanfragen der Kunden als früher. Gleichzeitig gestalte sich die Personalsuche für kleinere Makler sehr schwierig.

Unser Lesetipp für Sie

Wie sich der Maklermarkt in der Zukunft entwickelt, ist auch zentraler Inhalt der aktuellen Titelgeschichte des Versicherungsmagazins „Die Großen fressen die Kleinen" (01/2023). Hier gibt es zudem ein ausführliches Interview mit den Geschäftsführern von Policen Direkt und ihren Plänen für 2023.

Autor(en): Uwe Schmidt-Kasparek

Policen Direkt wächst

11. Januar 2023 Kommentar hinterlassen

Philipp Kanschik, Geschäftsführervon Policen Direkt. Quelle: Policen Direkt

Der Frankfurter Versicherungsmakler Policen Direkt hat das Geschäftsjahr 2022 mit insgesamt 72 Bestandsübernahmen abgeschlossen. Das Bestandscourtagevolumen dieser Bestände liegt bei knapp vier Mio. Euro. Der Wert der übernommenen Bestände habe sich nach eigenen Angaben damit gegenüber dem Vorjahr mehr als verdoppelt.

Die Gründe für das Wachstum sehen die Hessen vor allem in der Popularität der Lebensrente-Modelle, bei denen Makler 90 Prozent bzw. 100 Prozent ihrer Bestandscourtagen ein Leben lang als Kaufpreis erhalten. So hätten deutlich mehr Makler direkt eines der Verrentungsmodelle ohne Übergangsphase als Maklerpartner. Zudem sei auch die durchschnittliche Bestandsgröße der übernommenen Maklerbestände gestiegen. Fast drei Viertel der Verkäufer sind zwischen 55 und 70 Jahre alt. Aber auch jüngere Makler gaben ihre Bestände ab, um sich beruflich neu zu orientieren, heißt es weiter.

„Unsere Zielgruppe sind Makler, die ihren Bestand sofort oder in den nächsten drei Jahren abgeben wollen. Das Alter ist dabei zweitrangig."

Zitat Philipp Kanschik, Geschäftsführer von Policen Direkt

Darüber hinaus sei der überwiegende Teil der Bestandsübernahmen des Jahres 2022 über Empfehlungen erfolgt. Ein weiterer Wachstumsfaktor sei laut Unternehmen auch ein großes Netzwerk aus Kooperationspartnern, die interessierte Makler auf die Nachfolgelösungen von Policen Direkt aufmerksam machen. Klassisches Marketing spiele hingegen fast keine Rolle.

„Wir bieten mit unserem starken Kundenservice und attraktiven Rentenmodellen die perfekte Nachfolgelösung für Einzelmakler und kleinere Maklerunternehmen. Daher rechnen wir auch 2023 erneut mit einem deutlichen Wachstum", prognostiziert Philipp Kanschik, Geschäftsführer von Policen Direkt, für das laufende Jahr.

Autor: VW-Redaktion

MANAGEMENT & WISSEN

1. September 2022

Policen Direkt: Viele Makler wollen zeitnah aufhören

Das Thema Nachfolge bleibt ein zentrales Thema für viele Versicherungsmakler in Deutschland. Im Policen Direkt-Maklerbarometer 2022 zeigt sich, dass eine Nachfolgewelle unmittelbar bevorsteht und dabei erstmals auch das Rentenmodell das meistgewählte Modell sein könnte.

Mit dem Schwerpunktthema „Nachfolge" hat Policen Direkt – Anbieter von Maklernachfolgelösungen – in Kooperation mit dem Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e. V. (BVK) das aktuelle Maklerbarometer veröffentlicht. Demnach ist für über die Hälfte der Versicherungsmakler, die an der Umfrage teilgenommen haben, der eigene Bestand ein wesentlicher Teil der eigenen Altersvorsorge. Ebenfalls zentral für 75% der Umfrageteilnehmer ist, dass im Rahmen der eigenen Nachfolge die Hinterbliebenen abgesichert sind.

Rentenmodell ist das präferierte Modell

Vor diesem Hintergrund gaben 75% der Makler an, sich bereits mit dem Thema Nachfolge beschäftigt zu haben. 41% hatten bereits Kontakt mit potenziellen Nachfolgern. Erst 18% der Befragten haben sich hingegen bereits für eine Nachfolgelösung entschieden. Unter den Nachfolgelösungen erfreuen sich laut Maklerbarometer Verrentungsmodelle großer Beliebtheit. So nennen rund 42% der Makler die Rente als präferierte Lösung, gefolgt von Unternehmensverkauf mit 25% und Bestandskauf mit 21%. Und: Das Auslaufen des Bestandes ist noch für 7% der Makler der beste Weg in den Ruhestand.

Ein Drittel der Makler will zeitnah aufhören

Bei der Frage nach den eigenen Nachfolgeplänen lassen sich die Teilnehmer der Befragung grob in drei Gruppen aufteilen. Ein Drittel der befragten Versicherungsmakler tendiert dazu, in den nächsten 1–2 Jahren in den Ruhestand zu gehen. Das zweite Drittel plant den Renteneintritt in mehr als drei Jahren. Das letzte Drittel – überwiegend die jüngeren Makler – hat aktuell noch keinen genauen Zeitpunkt im Blick. Für 35% der Teilnehmer sind laut aktuellem Maklerbarometer die Maklerkollegen die wichtigsten Ratgeber bei der Nachfolgeentscheidung. Weniger relevant sind hingegen laut Umfrage Rechtsanwälte, Steuerberater, Versicherungsgesellschaften und Maklerpools.

Insgesamt haben 413 Versicherungsmakler am Policen Direkt-Maklerbarometer teilgenommen. Das Durchschnittsalter der Teilnehmer liegt bei 56 Jahren. (as)

4 Wochen für 1€
~~29,99€~~
Zum Angebot

Handelsblatt

GENERATIONSWECHSEL IN DER FINANZBRANCHE

Finanzberater suchen Käufer für ihren Kundenbestand

Jeder dritte Finanzmakler geht bald in den Ruhestand. Das Interesse von Pools und Investoren am Lebenswerk von Versicherungsvermittlern ist groß.

Stefan Terliesner

21.09.2022 - 21:32 Uhr • Kommentieren • Jetzt teilen

Köln Viele Versicherungsmakler sitzen auf einem Schatz, auf den es Finanzinvestoren und Pools abgesehen haben. Gemeint ist der Bestand an Kundenverträgen, der seinem Eigentümer Jahr für Jahr regelmäßige Courtage-Einnahmen aufs Konto spült. Dabei handelt es sich um laufende Vergütungen für die Vermittlung von Versicherungen. Auf diese Cashflows haben es die Bestandsjäger abgesehen.

Das Frankfurter Unternehmen Policen Direkt kauft Bestände von Versicherungsmaklern auf. In diesem Jahr haben sie bereits bei 32 Maklern zugeschlagen. Nach eigenen Angaben ist Policen Direkt der Marktführer für die Übernahme von kleineren und mittelgroßen Maklern in Deutschland. „Unsere Zielgruppe sind selbstständige Makler und Maklerhäuser mit maximal fünf Mitarbeitern", sagt Philipp Kanschik, Geschäftsführer von Policen Direkt.

Anders als größere Einheiten mit Millionenumsatz fände diese Gruppe bei professionellen Aufkäufern bislang nur wenig Beachtung, meint Kanschik. Das freilich kann sich ändern. Über Finanzinvestoren strömt aktuell viel Kapital in den Markt. Firmenkäufer übernehmen entweder ganze Maklerpools oder kooperieren mit großen Vertriebs- und Service-Dienstleistern. Sie bündeln Finanzkraft mit spezifischem Branchen-Know-how. Zum Beispiel erwarb HG Capital die Mehrheit an Fonds Finanz. Der Versicherungsmaklerpool JDC Group verbündete sich gleich mit zwei Investoren, Bain Capital und Great West-Lifeco.

Jeder dritte Makler geht bald in den Ruhestand

Angesichts des riesigen Interesses könnten Makler eigentlich einen hohen Preis für ihr Lebenswerk erzielen, mag das Kalkül von vielen von ihnen sein. Aber auch das Angebot ist riesig. Im gerade veröffentlichten „Policen Direkt-Maklerbarometer 2022" zeigt sich, „dass eine große Nachfolgewelle unmittelbar bevorsteht". Der Grund: Altersbedingt scheidet in den nächsten drei bis vier Jahren jeder dritte Makler aus dem Berufsleben aus. Dabei streben 42 Prozent der 413 befragten Makler eine Verrentung ihres Bestands an. Sie wollen also im Ruhestand regelmäßig Zahlungen erhalten. Gut jeder Fünfte wünscht dagegen, dass ihnen jemand das Unternehmen komplett abkauft.

Jetzt schnell seinen Bestand auf den Markt werfen, weil die Nachfrage der Käufer so groß ist, sei keine gute Idee, meint Matthias Beenken, Professor für Versicherungswirtschaft an der Fachhochschule Dortmund. Weil Käufer die Wahl haben, sei die Lage für Verkäufer ernüchternd: „Bestände verkaufen sich nur noch schwer, und wenn, dann nur nach guter Vorbereitung." Dabei gehe es nicht um Wochen oder Monate, sondern Jahre. „Empfehlenswert ist, mit mindestens fünf, besser zehn Jahren Vorlaufzeit zu planen."

Das bestätigt Andreas Grimm, Geschäftsführer von Resultate Institut für Unternehmensanalyse und Bewertungsverfahren: „Kurzfristig kann ein Makler am Wert seines Unternehmens nichts ändern." Von jedem Kunden müsse ein schriftlicher Maklervertrag und eine Datenschutzerklärung vorliegen, die die Zustimmung zur Übertragung an einen Nachfolger beinhaltet.

„Bestände verkaufen sich nur noch schwer, und wenn, dann nur nach guter Vorbereitung."
Matthias Beenken, Professor für Versicherungswirtschaft an der Fachhochschule Dortmund

Auch ein möglicher Todesfall des Maklers müsse berücksichtigt werden, damit in diesem Fall die Erben nicht leer ausgingen. „Ohne Kundenzustimmung", betont Grimm, „funktioniere eine direkte Übertragung nicht." Daher sei nicht die Höhe des aktuellen Bestands entscheidend für den Kaufpreis, sondern was beim Käufer ankommt.

Unternehmensberater und Nachfolgeexperte Peter Schmidt weist explizit auf die Bedeutung digitaler Strukturen hin: „Papier und Hängeregister mögen Investoren nicht. Hat ein Maklerbüro oder -unternehmen aber einen hohen Grad an Digitalisierung erreicht, machen Käufer ihr Portemonnaie weit auf." Anderenfalls sei ein Bestand oft nur „einen Apfel und ein Ei" wert.

Auf jeden Fall schauen sich Investoren und mit ihnen kooperierende Pools die im Markt verfügbaren Bestände genau an – und wählen genau aus. Auf die Frage, welche Kriterien ihm als Käufer wichtig sind, sagt Sebastian Grabmaier, Vorstandsvorsitzender der JDC Group: „Wir sind grundsätzlich an allen Arten von Beständen interessiert, die Qualität hat aber entscheidenden Einfluss auf den Kaufpreis." Das kürzlich mit Bain Capital und Great West-Lifeco gegründete Gemeinschaftsunternehmen habe bereits erste Anfragen von Gewerbemaklern mit über einer Million Euro Umsatz erhalten.

Versicherungsvermittler können Unternehmenswert steigern

Grabmaier achtet beim Ankauf von Versicherungsbeständen auf viele Kaufkriterien: „Wir bevorzugen eine hohe Digitalisierungs- und Maklervollmachtsquote, einen hohen Anteil an Sach-, Haftpflicht- und Unfallversicherungsgeschäft beziehungsweise wiederkehrende Personenversicherungs- und Investmentfondslösungen." Außerdem wichtig seien generell gut gepflegte Daten und korrekte Adressen. Von Vorteil seien auch ein mittleres Kunden- und Vertragsalter sowie vertretbare Stornoquoten und möglichst wenige Beschwerden.

Jedes dieser Kriterien ist ein Hebel, den ein Makler ansetzen kann, um für sein Unternehmen einen guten Preis zu erzielen. Sind viele oder alle Merkmale erfüllt, zahlen Käufer für übertragene Jahresumsätze oft das Drei- oder Vierfache, gelegentlich auch mehr, ist im Markt zu hören. Die einzelnen Kriterien haben für die Käufer ein unterschiedliches Gewicht. Besonders wichtig seien die Zusammensetzung der Kunden und die technische Aufstellung, erklärt Rolf Schünemann, Vorstandschef des Maklerpools BCA, der unter anderem mit seinem Angebot der BCA-Maklerrente aktiv ist. „Sollte der Vermittler zudem die nötige geschäftliche Größe im Investmentgeschäft besitzen und sämtliche Vertragsdaten digital aufbereitet haben, dann ist dies der Idealfall", sagt Schünemann.

Das Interesse an gut gepflegten Beständen und professionell aufgestellten Maklerunternehmen ist riesig. Vor allem die wiederkehrenden Bestandscourtagen locken Kapitalgeber an, die im Verbund mit einem großen Maklerpool auf Beutezug gehen. Geschenkt bekommen Makler allerdings nichts. Wessen Büro technisch nicht auf der Höhe der Zeit ist – sprich Bytes statt Papier –, wird sein Lebenswerk selbst in diesem Umfeld kaum gut verkaufen können. Möglicherweise sogar überhaupt nicht.

PRAXIS 26.08.2022

Nachfolge: „Makler vor ihrem Ruhestand unterschätzen Zeitbedarf und Themenvielfalt“

Geht es um die Nachfolge, unterschätzen Makler den Zeitbedarf, der damit verbunden ist, kritisieren Andreas Grimm (Resultate-Institut) und Dr. Philipp Kanschik (Policendirekt). Im Doppelinterview erklären sie, wie sich das vermeiden lässt und für wen Maklerrenten geeignet sind.

Gehts es um die Nachfolge, unterschätzen Makler den Zeitbedarf, der damit verbunden ist, kritisieren Andreas Grimm (Resultate-Institut) und Dr. Philipp Kanschik (Policendirekt).

Foto: BuonoDelTesoro / pixabay

Versicherungsbote: Sie sind beide Experten für den deutschen Maklermarkt. Wie sieht der Markt 2030 aus?

Andreas Grimm: Grundsätzlich müssen wir mit einer Konsolidierung des Marktes rechnen. Die meisten Makler werden 2030 größer und technisch besser aufgestellt sein als heute. Aber auch aus regulatorischen Gründen werden es kleine Makler zunehmend schwerer haben.
Dr. Philipp Kanschik: Ja, dem kann ich nur zustimmen. Ich erwarte auch, dass größere Maklerhäuser ihren Kunden noch einmal ganz andere Möglichkeiten bieten werden als die, die wir bislang kennen. Stichwort Omnikanal, automatisierter Jahrescheck für die Kunden, Schadenregulierung in Echtzeit.

Dr. Philipp Kanschik ist Geschäftsführer von Policen Direkt und dort verantwortlich für Technologieentwicklung und Maklernachfolge.

Wie viele Makler wird es 2030 überhaupt noch geben?

Dr. Kanschik: Ich rechne nur noch mit maximal 10.000. Heute sind es ca. 46.000.
Grimm: Ganz so dramatisch dürfte es aus meiner Sicht nicht werden. Auf der einen Seite dürften viele Verwaltungssysteme und Plattformen deutlich leistungsfähiger werden und zudem wird es vermutlich auch einen Zustrom aus der Ausschließlichkeit geben. Es werden jedoch definitiv weniger als heute sein.

Wovon hängt es ab, welches Nachfolgemodell für einen Makler optimal ist?

Andreas Grimm
Resultate Institut für Unternehmensanalysen und Bewertungverfahren GmbH

Grimm: Da gibt es viele Faktoren. Die zentrale Frage ist, was der Makler persönlich für Prioritäten setzt. Will er beispielsweise sein Lebenswerk erhalten oder will er einen maximalen Kaufpreis erzielen. Nicht alle Ziele lassen sich gleichzeitig erreichen. Weitere Aspekte sind die Größe und der rechtliche Status, aber auch die eigene persönliche Ruhestandsplanung und Familiensituation. Ebenfalls wichtig sind die Kundenstruktur und die geografische Verteilung. Insgesamt ist die Nachfolgeplanung sehr individuell.
Dr. Kanschik: Aus unserer Erfahrung können wir sagen, dass sich Verrentungsmodelle für Makler mit max. 3-5 Mitarbeitern und mit Fokus auf Privatkunden und kleinere Gewerbekunden am besten eigenen. Bei größeren Maklern mit klarem Fokus auf Gewerbekunden bietet sich eher ein Share Deal an, d. h. ein Unternehmensverkauf. Das heißt nicht, dass individuelle Faktoren keine Rolle spielen — wir versuchen uns als Anbieter für Nachfolgelösungen flexibel auf besondere Anforderungen einzustellen.

Bei welchen Themen besteht der größte Beratungsbedarf?

Grimm: Mit vielen für Nachfolge relevanten Themen haben Makler vor ihrem Ruhestand nie zu tun gehabt und unterschätzen den Zeitbedarf und die Themenvielfalt. Sie hätten oftmals gerne eine einfache, schnelle Lösung - doch allein das Feld möglicher Käufer und denkbarer Kaufmodelle ist riesig. Es gab noch nie so viele potenzielle Käufer wie aktuell. Es ist komplex herauszufinden, welcher Käufer am besten zum eigenen Kundenbestand passt. Wir arbeiten mit einer großen Anzahl an relevanten und professionellen Akteuren im Markt zusammen und haben daher nicht nur einen guten Überblick, sondern können alle deren Kaufmodelle für den Makler miteinander vergleichen, damit er wirklich die richtige Wahl trifft.

Auch mit Policen Direkt?

Grimm: In der Tat. Wir haben auch verschiedene Kauf- und Rentenmodelle von Policen Direkt integriert. Bei Resultate Select können wir etwas, was ein Makler selbst nicht kann: Wir können seinen Bestand virtuell an alle Anbieter gleichzeitig verkaufen und gucken, was bei welchem Anbieter voraussichtlich rauskommt. Eine bessere Entscheidungsbasis kann ein Makler eigentlich nicht haben.
Dr. Kanschik: Wir kooperieren mittlerweile mit einer großen Bandbreite an Vertrieben, Pools, Verbänden und auch Beratern. Unser wichtigstes Kriterium ist stets die Professionalität, die beim Resultate-Institut gegeben ist.
In der Nachfolge-Beratung erleben wir, dass Vertrauen oft das entscheidende Thema ist. Sind meine Kunden bei meinem Nachfolger gut aufgehoben? Geht der Deal finanziell sauber über die Bühne? Für diese Fragen nehmen wir uns in Gesprächen mit Interessenten viel Zeit. In manchen Fällen kommen wir dann auch zum Ergebnis, dass es nicht passt.

Was möchten Sie Maklern zum Abschluss mit auf den Weg geben?

Dr. Kanschik: Auch dieses Jahr haben wir bereits einige Bestände von verstorbenen oder schwer erkrankten Maklern übernommen. Ich kann Ihnen nur raten: warten Sie nicht! In vielen Fällen ändert sich der Gesundheitszustand sehr plötzlich und dann muss auf einmal alles ganz schnell gehen.
Grimm: Denken Sie nicht, dass Sie alles allein stemmen können. Professioneller Rat ist entscheidend, um eine gute Nachfolgelösung zu finden. Nutzen Sie die Informationsangebote unbedingt rechtzeitig und vor allem bevor Sie handeln, denn Ihr Unternehmen können Sie nur einmal verkaufen. Fehler können Sie in der Regel nicht mehr korrigieren.

03.03.2022 | Vertrieb

Policen Direkt wächst stark durch Bestandskäufe

Policen Direkt befindet sich weiter auf Expansionskurs. Für 2021 meldet das Unternehmen eine hohe Zahl an Übernahmen von Maklerbeständen – jede Woche einen.

Efstratios Bezas, Leiter der Abteilung Maklernachfolge bei Policen Direkt

Zum Jahresbeginn 2022 hat Policen Direkt zwei Maklerhäuser übernommen. Neben solchen klassischen Firmenübernahmen wächst die Gesellschaft, die Lebenspolicen auf dem Zweitmarkt kauft und seit einiger Zeit auch selber als Makler unterwegs ist, auch über sogenannte Asset Deals – und das sehr stark, wie das Unternehmen in einer Pressemitteilung schreibt.

Demnach hat Policen Direkt 2021 über Asset Deals im Schnitt pro Woche einen neuen Bestand übernommen – nur die reinen Kundenbeziehungen, ohne eine Firmenhülle. Die Größe der übernommenen Bestände lag dabei zwischen 5.000 und 400.000 Euro Courtageumsatz pro Jahr. Der Privatkundenanteil am Bestand beträgt 90 Prozent.

Verschiedene Verkaufsmodelle

Makler, die ihre Bestände verkaufen, können bei Policen Direkt zwischen dem klassischen Bestandsverkauf, zwei Verrentungsmodellen ("Lebensrente 90 & 100"), sowie der Kombination eines der Verrentungsmodelle mit einer Übergangsphase ("Maklerpartnerschaft") entscheiden. Rund 60 Prozent der Makler entschieden sich laut Pressemitteilung für die Maklerpartnerschaft. 20 Prozent der Makler wählten das Modell "Lebensrente 90", zehn Prozent das Modell "Lebensrente 100" und weitere zehn Prozent einen klassischen Bestandsverkauf gegen fixe Zahlung.

"Das Maklerpartner-Modell bietet den Vorteil, dass der Verkäufer und wir als Nachfolger in einer Übergangsphase zusammenarbeiten. Dies verringert den Bestandsabrieb in der Rentenphase", so Efstratios Bezas, Leiter der Abteilung Maklernachfolge bei Policen Direkt. Die Dauer der Übergangsphase kann der Verkäufer dabei frei wählen, sie kann auch einige Jahre betragen. *(jb)*

proontra

Nachfolge: Immer noch ein Buch mit sieben Siegeln

Die Bestandsübertragung ist für Makler, die in den Ruhestand gehen, eine maßgebliche Altersversorgung. Patentlösungen gibt es nicht. Immer mehr Makler stellen erste Überlegungen zu ihrer betrieblichen Nachfolgeregelung an, ergab eine Studie.

DP Detlef Pohl
10:12 Uhr | 02. Dezember | 2021

Archiv

Die Unternehmensnachfolge im Vermittlerbetrieb ist angesichts der alternden Maklerschaft ein strategisches Thema. Vor fünf Jahren hielten es nur 25 Prozent Makler und Mehrfachagenten für relevant, heute sind es bereits 64 Prozent und in fünf Jahren sehen 83 Prozent die Relevanz. Dies ergab die Marktstudie „Trends IV/2021“ der BBG Betriebsberatung, an deren Online-Befragung sich bis Anfang Oktober knapp 400 Makler und Mehrfachagenten mit einem Durchschnittsalter von 55 Jahren beteiligt hatten.

Bezogen auf das eigene Unternehmen fällt die Einschätzung der Makler ernüchternder aus. Gerade einmal 30 Prozent halten die Unternehmensnachfolge im Moment für wichtig. Auch in fünf Jahren bleibt die Relevanz des Themas für den eigen Betrieb noch knapp unter 50 Prozent. Damit hoffen sie offenbar auf wundersame Bestandsübertragung oder gehen von Berufstätigkeit auch im Rentenalter aus.

Viele haben erste Überlegungen zur Nachfolge angestellt

Immerhin hat sich Mehrheit der Befragten (62 Prozent) mit dem Thema Unternehmensnachfolge schon beschäftigt. Von diesen knapp zwei Dritteln der Makler haben 48 Prozent allerdings nur erste Überlegungen angestellt. Lediglich bei 29 Prozent steht der Plan ihrer Unternehmensnachfolge bereits, knapp zehn Prozent haben die Unternehmensnachfolge bereits vollzogen.

Risiken beim Auslaufen des Bestandes

Bei den Maklern, die sich noch nicht mit der Nachfolgeregelung befasst haben, geben 64 Prozent als Grund an, dass bis zum Berufsausstieg noch zu viel Zeit sei. Knapp 13 Prozent wollen den Bestand einfach auslaufen lassen (46 Prozent setzen dafür zehn Jahre Zeitspanne an). Das könnte sich rächen: Wer als Makler seinen Bestand im Rentenalter unbetreut auslaufen lässt und nur auf Anfrage berät, verliert nicht nur Kunden und damit Bestandscourtage, sondern läuft auch Gefahr, wegen Nichtberatung bei wichtigen Anlässen in die Haftung für Schadenersatz genommen zu werden.

Als bevorzugtes Modell geben 39 Prozent einen Bestandskauf (Asset Deal) an, gefolgt von einer Verrentung (36 Prozent) und der Abgabe der operativen Geschäftsführung an Kinder (25 Prozent). Die Bereitschaft, auf einen Kaufpreis zugunsten einer langfristigen variablen Maklerrente zu verzichten, ist bei fast 61 Prozent der Befragten vorhanden.

Nachfolger muss Reputation schützen

Für vier von fünf Maklern ist es bei einem Verkauf der eigenen Firma wichtig, dass der Käufer nach der Übernahme ihre Reputation schützt, also zum Beispiel nicht die bisherige Beratungsleistung bei Kunden und Kooperationspartnern kritisiert. Zudem sollte der Käufer sympathisch sein (72 Prozent) und die Kunden auch künftig persönlich vor Ort betreuen (71 Prozent) – Mehrfachnennungen erlaubt.

Am ehesten können sich Makler als ihren Nachfolger einen Kollegen aus dem eigenen Netzwerk vorstellen, sagen 52 Prozent. Ebenfalls hoch im Kurs stehen Maklerkollegen aus der eigenen Region (51 Prozent) sowie aus dem Maklerverbund beziehungsweise Pool (47 Prozent). Als Vorarbeiten zur Regelung einer Unternehmensnachfolge finden Makler es am wichtigsten, Bestand und Unternehmen zu bewerten, sagen 28 Prozent. Ähnlich wichtig wird die Aktualisierung der Maklerverträge und Datenschutzvereinbarungen empfunden (25,7 Prozent).

Professionelle Bestandskäufer kaum bekannt

Konkrete professionelle Bestandskäufer sind zwischen 38 Prozent (Blau Direkt) und 83 Prozent (KAV) der Makler unbekannt. Gleichwohl finden Makler, die gut informiert sind, Kaufmodelle zum Teil sehr lukrativ, etwa von Policen Direkt (sagen 27,8 Prozent), SDV (25 Prozent) und Blau Direkt (23,8 Prozent).

Als Dienstleister im Bereich Unternehmensnachfolge werden insbesondere wahrgenommen: Andreas Grimm (33 Prozent), Dr. Adams & Associates (23 Prozent), Peter Schmidt (19 Prozent), der Makler-Nachfolge-Club (17 Prozent) sowie der Marktplatz „Bestand und Nachfolge“ (15 Prozent), wobei wieder Mehrfachnennungen möglich waren. Schmidt erwartet zwischen 2023 und 2027 die Spitze der Nachfolgen in Maklerbetrieben, sagte er kürzlich gegenüber procontra.

Die Studie bestätigt viele aktuelle Bewertungen und die Notwendigkeit weiterer Beratungsangebote. „Die courtagepflichtige Bestandsübertragung ist im rechtlichen Sinne eine Übertragung von Forderungen“, erinnert Sascha Korinth, verantwortlich für Bestandsübertragung bei Blau Direkt. Die Zustimmung des Kunden sei zwingend erforderlich. Wichtige Hilfen zur Bestandsübertragung hat er in dem Kompendium „Die BÜ-Fibel“ zusammengefasst.

Ausgesorgt: Was die Maklerrente für Vermittler taugt

22. Dezember 2021 Kommentar hinterlassen

Eine Maklerrente bieten überwiegend Maklerpools an. (Quelle: Pexels/Pixabay)

Viele Vermittler planen gerade ihren Ruhestand und interessieren sich für ein relativ neues Modell: Statt einer Einmalzahlung können Makler ihre Courtage als Rente erhalten. Welche Anbieter überzeugen mit ihren Angeboten?

Zwei Drittel der Versicherungsmakler sind älter als 50 Jahre – aber nur jeder Zweite hat schon eine Nachfolgeregelung getroffen. Diejenigen, die sich um die Vorsorge ihrer Klienten kümmern, sorgen somit selbst zu wenig und zu spät vor. Vielleicht fällt einigen die Entscheidung zwischen Verkauf, Übergabe oder Maklerrente einfach zu schwer. Letztere Form der Nachfolge wird überwiegend von Maklerpools angeboten und diese wünschen sich eher Sachbestände von Privatkunden und weniger Maklerfirmen als GmbH oder Gewerbebestände.

Neben der Gesellschaftsform der Firma, Umfang und Zusammensetzung des Bestands steuerlicher Szenarien sollten Makler über die zukünftige Betreuungsart der Kunden nach der Übergabe nachdenken. Für viele Makler kommt es nämlich nicht infrage, dass ihr Bestand nur noch online betreut wird. Viele weisen nämlich hoch dotierte PKV-Verträge von Kunden auf, die eine persönliche Betreuung gewohnt sind. Deswegen wollen Makler, dass das übernehmende Unternehmen noch in 30 Jahren am Markt existiert, professionell arbeitet und breit aufgestellt ist. Wir haben vier davon gefragt, was das Besondere an ihrem Rentenmodell ist.

Blaudirekt wirbt mit der simplr Maklerrente

Bei der simplr Maklerrente überträgt der Makler seinen Bestand und Blaudirekt zahlt die ersten fünf Jahre 100%, danach 90% der Courtage weiter aus und das, solange der Makler lebt. Alternativ dazu kann der Makler die Rente vererben. Bei dieser Variante erhält er von Anfang an 90% der Courtage, stirbt er, wird die Rente auf eine bezugsberechtigte Person übertragen und für maximal weitere 30 Jahre bezahlt. Vom Anbieter heißt es selbst: „Wir begleiten den Makler bei jedem Schritt, sodass die Rente maximal hoch ist. Besteht noch genügend Zeit bis zum Ruhestand, stellen wir dem Makler ein Konzept zur Verfügung, welches den Bestand maximal ausbaut und die Rente dadurch massiv erhöht. Durch unser Kundenbetreuungs-Center Tjara, erhalten die Kunden einen Top-Service, sowohl digital als auch persönlich. Dadurch ist ein langer Erhalt des Bestandes und somit ein langer Bezug der Rente gewährleistet. Werden bestehende Verträge optimiert oder umgedeckt, bleiben sie der Maklerrente immer zugeordnet. Somit besteht die maximale Sicherheit für den Makler."

Maklergarantierente vom Erfinder des Modells, der SDV

Als Erfinder der Maklerrente bezeichnet sich die SDV AG, diese Form der Altersvorsorge hat das Unternehmen 2015 ins Leben gerufen. „In Sachen Maklerrente haben wir für jeden das richtige Angebot, denn seit Neuestem wird unser Portfolio neben der Maklergarantierente durch die neue MaklerrenteMAXX erweitert", erklärt der Anbieter. Wird ein Unternehmen über die Garantierente von SDV verkauft, gibt es einen festen Betrag in Form monatlicher Zahlungen, ähnlich wie bei einem klassischen Unternehmensverkauf. Neben diesem fixierten Betrag, gibt es zusätzlich Leistungen, von denen der Makler und seine Hinterbliebenen lebenslang partizipieren. Garantie kostet laut SDV aber Performance. „Genau diese schafft aber die Sicherheit, die sonst niemand am Markt bieten kann. Um den Weg in den Ruhestand so einfach wie möglich zu bestreiten, sind wir aus unserer Sicht der Anbieter mit dem solidesten Background, der besten Expertise, der meisten Erfahrung und der größtmöglichen Transparenz am Markt", betont SDV.

Policen Direkt will bei Konditionen, Service und Beratungsqualität punkten

Die Lebensrente von Policen Direkt ist laut Unternehmensangaben das meistgewählte Modell der Maklernachfolge. Drei Gründe führt Policen Direkt auf. Zum einen die guten Konditionen: Dabei erhalten Makler lebenslang 90% ihrer Courtageeinnahmen als Lebensrente. Im Todesfall erhält ein Hinterbliebener des Maklers die Rente. Bei Verzicht auf den Hinterbliebenenschutz gibt es in den ersten 5 Jahren 100%. Für Makler, die vor dem Ruhestand noch einige Jahre weitermachen wollen, gibt es mit der „Maklerpartnerschaft" ein Übergangsmodell.

Beim zweiten Punkt geht es um den Service. Das Unternehmen schreibt: „Je besser die Bestandsübertragung funktioniert, desto mehr Rente erhalten unsere Makler. Anders als die meisten Bestandskäufer führt Policen Direkt daher die Bestandsübertragung selbst durch und übernimmt alle Kosten. Dies umfasst auch den Versand von Kundenanschreiben und den Kontakt mit den Gesellschaften. Bei keinem anderen Anbieter erhalten Verkäufer einen derart umfassenden kostenlosen Service."

Der dritte Aspekt betrifft die Beratungsqualität: Hierbei sagt Policen Direkt, dass man als Versicherungsmakler die Betreuung der Kunden vollständig selbst übernehme und dabei einen hybriden Beratungsansatz verfolge. „Alle Kunden können online ihre Verträge einsehen, Schäden melden und selbst Berechnungen durchführen – aber auch jederzeit unsere Kundenberater persönlich per Telefon oder Video erreichen."

Autor: VW-Redaktion

ASSEKURANZ

26. Mai 2021

So arbeiten nachhaltigkeitsaffine Versicherungsmakler

Nachhaltigkeitsaffine Makler vermitteln einer aktuellen Umfrage zufolge bereits heute mehr nachhaltige Produkte an ihren Kundenkreis, der überwiegend ebenfalls sehr an der Thematik interessiert ist, als nicht-affine Makler. Außerdem haben sie sich mehr rund um die Nachhaltigkeit weitergebildet als ihre nicht-affinen Kollegen.

Am Trendthema „Nachhaltigkeit“ kommt in der Finanz- und Versicherungsbranche inzwischen niemand mehr vorbei. Und dies gilt nicht erst seit der Offenlegungsverordnung, die am 10.03.2021 in Kraft getreten ist und auch Finanzberater und Versicherungsvermittler mit mehr als drei Mitarbeitern betrifft, die in diesem Segment tätig sind.

ESG-Kriterien gewinnen auch in der Bevölkerung immer mehr an Bedeutung. Insgesamt zwei Drittel der Bevölkerung im Alter von 16 bis 70 Jahren würden grundsätzlich eher einem Versicherer den Vorzug geben, der für Nachhaltigkeit steht, so die Nachhaltigkeitsstudie 2020 der Forschungsgruppe g/d/p. Inwieweit das Thema Nachhaltigkeit auch in den Köpfen und im Arbeitsalltag der Versicherungsmakler angekommen ist, hat die Forschungsgruppe in einer eigenen Maklerumfrage beleuchtet.

Nachhaltigkeitsaffine Makler vor allem in Leben/Rente, Investment/Fonds und Kranken
Demnach hat über die Hälfte der befragten Vermittler verstärkt Interesse an der Nachhaltigkeitsthematik, ist also nachhaltigkeitsaffin. Die Forschungsgruppe hat in Kooperation mit MRTK Marketing Research Team Kieseler in Telefonbefragungen nachgehakt, worin sich die affinen von den nicht-affinen Maklern konkret unterscheiden. Die Ergebnisse: Nachhaltigkeitsaffine Makler sind eher in den Spartenschwerpunkten Leben/Rente, Investment/Fonds und Kranken zu finden. Über die Hälfte der nachhaltigkeitsaffinen Makler vermittelt bereits jetzt häufiger nachhaltige Versicherungsprodukte und Kapitalanlagen. Außerdem hat die Mehrheit der affinen Makler im letzten halben Jahr an durchschnittlich vier Schulungen zum Thema Nachhaltigkeit teilgenommen. Bei den nicht-nachhaltigkeitsaffinen Maklern war es im selben Zeitraum durchschnittlich nur eine Schulung rund um diese Thematik.

Kundenkreis der nachhaltigkeitsaffinen Makler ist selbst sehr am Thema interessiert
Aber auch was ihren Kundenkreis bzw. die Sicht auf ihre Kunden betrifft, gibt es der Umfrage zufolge deutliche Unterschiede zwischen den affinen und den nicht-affinen Maklern: Knapp zwei Drittel der nachhaltigkeitsaffinen Makler sehen das Nachhaltigkeitsinteresse auch bei ihren Kunden. Von den nicht-affinen Maklern ist demgegenüber lediglich ein knappes Viertel der Meinung, nachhaltige Versicherungsprodukte und Kapitalanlagen seien für ihren Kundenkreis sehr oder eher interessant. Und: unter den nachhaltigkeitsaffinen Maklern hat über ein Drittel jüngst ein Ansteigen des Interesses der eigenen Kunden an nachhaltigen Produkten wahrgenommen. Bei den nicht-affinen Maklern haben hingegen nur 6% diese Beobachtung gemacht.

Kunden schätzen nachhaltige Produkte teurer ein

Über die Hälfte der Makler insgesamt ist der Ansicht, dass ihre Kunden nachhaltige Versicherungsprodukte und Fonds teurer einschätzen als herkömmliche Produkte. Aber nahezu zwei Fünftel der nachhaltigkeitsaffinen Makler gibt an, dass ihr Kundenkreis auch bereit sei, für nachhaltige Produkte mehr Geld zu bezahlen. Von den nicht-affinen Maklern kann das nur ein knappes Fünftel sagen.

Maklermeinung: Versicherer sollten sich nachhaltig positionieren

Unabhängig von der eigenen Arbeitseinstellung und dem eigenen Kundenkreis hält die überwiegende Mehrheit aller befragten Makler eine nachhaltige Positionierung der Versicherungsunternehmen für sehr oder eher wichtig. Wie nachhaltig sich die einzelnen Unternehmen 2021 aus Maklersicht positionieren, soll daher unter anderem Gegenstand einer neuen Auflage der MRTK-Studie „Nachhaltige Versicherungen und Investments im Maklermarkt 2021“ sein, die laut den Studienautoren im Sommer erhoben wird.

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport 02/21

SONDERDRUCK
für Policen Direkt

Unternehmens-entwicklung hat viele Facetten

Bild: © ninell – stock.adobe.com

NACHFOLGE MIT VUN
Geschäftsführer Michael Wörle über Unternehmensnachfolge und Versicherungsmakler

JETZT WIRD'S DIGITAL
TEIL 1: Wenn die Digitalisierung anklopft – Offene Türen für Makler erkennen

DATENSCHUTZ
Reale Datenpannen – auch außerhalb der komplexen IT-Sicherheitstechnik

www.experten.de

Mit drei Fragen zur Maklernachfolge

Zwei Drittel der Makler im Rentenalter haben laut Policen Direkt Maklerbarometer noch keinen Nachfolger und angesichts der Corona-Krise verharren gerade Einzelmakler mitunter in Schockstarre. Umso wichtiger ist es, sich rechtzeitig um seinen Ruhestand zu kümmern. Manch einem fehlt gerade aber auch eine Lösung für einen aktiven Übergang.

Ein Beitrag von **Dr. Philipp Kanschik**

Tendenziell gehen die Preise für Maklerbestände zurück, Corona verstärkt diesen Trend. In einer aktuellen Veröffentlichung sieht auch der BVK im Schnitt Kaufpreise von maximal 1 bis 2 Jahrescourtagen. Doch Experten und Bestandskäufer sind sich einig: Gut gepflegte Bestände erzielen deutlich mehr und werden langfristig auch sehr gut nachgefragt. Welche Fragen sich Makler stellen sollten, um die optimale Nachfolge zu finden, lesen Sie im Folgenden:

1) Wie bekomme ich den besten Preis für mein Lebenswerk?

Am Ende einer langen Berufslaufbahn geht es darum, ein auskömmliches Leben mit seinem Lebenswerk finanzieren zu können. Gerade für Einzelmakler ist es aber die größte Herausforderung, den geeigneten Nachfolger zu finden. Ist keine Ablösung in Sicht, bleibt nur der Verkauf. Hier gibt es unterschiedliche Möglichkeiten: Beim Share Deal erwirbt ein Käufer die Anteile des bisherigen Eigentümers. Hier wechselt also das gesamte Maklerunternehmen inklusive aller Rechte und Pflichten, Mitarbeiter, Anlagevermögen und sogar Schulden den Besitzer. Beim Asset Deal geht es lediglich um bestimmte Vermögenswerte, im Fall des Versicherungsmaklers ist das der Kundenbestand.

Der Bestandsverkauf ist die einzig relevante Nachfolgelösung für sehr viele Versicherungsmakler, gerade auch weil sie abseits der Metropolregionen keine oder nur schlechte Angebote erhalten. Gerade für solche Unternehmen bedeutet der Bestandsverkauf im Allgemeinen und das Rentenmodell im Speziellen einen Quantensprung bei der Bewertung und damit in der Regel ein Vielfaches des Verkaufspreises, den diese Makler bis dato erzielen konnten. Denn ein Unternehmensverkauf ist mit nicht unerheblichem finanziellen und bürokratischem Aufwand verbunden. Der lohnt sich in aller Regel erst ab einer jährlichen Courtage von 100.000 Euro.

Wie sich Share- und Asset Deal voneinander unterscheiden

Share Deal	Asset Deal
Das gesamte Unternehmen wechselt den Eigentümer	Nur der Bestand wird verkauft
Nur für Personen- und Kapitalgesellschaften	Unabhängig von der Gesellschaftsform
Jahresüberschuss ist die wichtigste Kennzahl	Jahresbestandsprovision ist die wichtigste Kennzahl

Preisliche Einordnung von Share- und Asset Deal

Bei einem Jahresgewinn von 30.000 Euro könnte ein Makler sein komplettes Unternehmen mit einem Share Deal für 120.000 bis 210.000 Euro verkaufen, je nach Verhandlungsgeschick, Zustand des Unternehmens und abhängig davon, ob es überhaupt einen Interessenten gibt.

Entscheidet er sich beim Asset Deal für ein Rentenmodell mit Hinterbliebenenschutz – seine Erben erhalten im Todesfall bis zu 30 Jahre lang die Rentenzahlungen – kann der Versicherungsmakler mit einer Jahrescourtage von 80.000 Euro mit knapp 500.000 Euro bereits in den ersten zehn Jahren rechnen. Benötigt er das Geld sofort, weil er zum Beginn des Ruhestands beispielsweise eine Immobilie erwerben will, wird er rund 160.000 Euro für seinen Bestand bekommen.

2) Woran erkenne ich einen solventen Käufer?

Es spielt keine Rolle, ob ein Versicherungsmakler den Verkauf per Share- oder Asset Deal anstrebt: der Käufer sollte seriös, vertrauenswürdig und solvent sein. Wer sein Unternehmen verkauft, will wissen, ob das Unternehmen auch weiterexistiert und ob die Mitarbeiter auch in Zukunft weiter beschäftigt sind. Zentral ist bei regionaler Kundschaft auch die Frage, ob die Betreuung durch den neuen Besitzer auch weiter gewährleistet ist – man begegnet sich schließlich auf der Straße, im Verein oder in der Kneipe.

Das gilt ebenfalls für den Asset Deal. Bestandsverkäufer sollten einen Käufer auswählen, der bereits Erfahrung mit dem Thema hat und die Bestandsübertragung auch operativ umsetzt.

Worauf Makler beim potenziellen Bestandskäufer achten sollten

Historie	Geschäftsmodell	Eindruck vor Ort
Nachfolgemodelle	Betreuung der Kunden	Wer übernimmt die Bestandsübertragung
Insolvenzschutz	Vertragsinhalte	Kosten

Manch ein Versicherungsmakler fühlt sich allein gelassen, wenn er eine Anleitung ausgehändigt bekommt, mit der er selbst die Bestandsübertragung bei seinen Versicherern vornehmen muss. Verkäufer sollten deshalb auch prüfen, ob für die Übertragung Gebühren verlangt werden. Wichtig ist eine umfassende Erfahrung des Käufers auch in Fragen des Datenschutzes. Die DSGVO spielt auch hier eine wichtige Rolle. Ein zuverlässiger Käufer ist daran zu erkennen, wie lange er bereits am Markt ist. Idealerweise ist er auch selbst Versicherungsmakler und betreut künftig die Kunden selbst. Das senkt die Wahrscheinlichkeit von Umdeckungen. Vorsicht bei Rentenanbietern, die Garantien anbieten. Vermutlich sind diese im Kleingedruckten des Kaufvertrages irgendwo aufgeweicht oder die Rente fällt von Beginn an deutlich geringer aus. Wie bei allen finanziellen Entscheidungen gilt auch hier: Garantien kosten Rendite. Das kann man leicht beim Vergleich des Asset Deals gegen fixen Kaufpreis mit dem Rentenmodell erkennen.

Ein direkter Besuch vor Ort beim potenziellen Nachfolger kann darüber hinaus Vertrauen schaffen.

3) Soll ich meinen Bestand nicht einfach auslaufen lassen?

Makler-Run-offs werden derzeit wieder wahrscheinlicher. Das ist ein weiteres Ergebnis unseres Maklerbarometers. Es ist ein besorgniserregender Trend, dass sich viele damit auch rechtlichen Risiken aussetzen. Offenbar glauben ältere Einzelmakler aber keine Wahl zu haben, weil sie zunehmend von Altersarmut bedroht sind. Das Neugeschäft fehlt diesen Unternehmern aktuell besonders, weil ihnen auch die Zeit bis zum Ruhestand fehlt, Bestände ausreichend auszubauen. Wer im Rentenalter weitermacht, tut das vor allem, weil keine andere Altersvorsorge vorhanden ist.

Das bedeutet mit fortschreitendem Alter de facto, dass viele Versicherungsmakler die Bestandscourtage mit einer fortlaufenden Rente gleichsetzen und Kunden gar nicht oder nur noch auf Anfrage betreuen. Finanziell wirft ein solcher Bestands-„Run-off“ zunächst auch mehr ab. Bei einem Versicherungsmakler mit anfänglich noch 80.000 Euro wendet sich das Blatt aber ziemlich schnell. →

»Nach fünf Jahren hat das Rentenmodell in einer exemplarischen Rechnung längst die Vorteile ausgespielt. Der Makler erhält vor Steuern jährlich dann knapp 50.000 Euro. «

Philipp Kanschik, Geschäftsführer von Policen Direkt

Nach fünf Jahren hat das Rentenmodell in einer exemplarischen Rechnung längst die Vorteile ausgespielt. Der Makler erhält vor Steuern jährlich dann knapp 50.000 Euro. Mit dem Bestands- "Run-off" hat er zum gleichen Zeitpunkt höchstens noch rund 35.000 Euro.

Grund dafür: Beim Rentenmodell bleiben durch laufende Betreuung wesentlich mehr Kunden und damit Bestandscourtage erhalten und die Betriebskosten sind durch eine Verwaltungspauschale des Käufers auf maximal 500 Euro im Monat gedeckelt.

Neben dem finanziellen Aspekt sprechen folgende Punkte gegen einen Makler-"Run-off":

- Makler unterschätzen, wie viel Arbeit sie trotzdem weiterhin mit der Verwaltung des Bestands haben.
- Dazu kommen rechtliche und finanzielle Risiken aufgrund von Deckungslücken. Kann man dem Versicherungsmakler nachweisen, dass er seinen Betreuungspflichten nicht nachgekommen ist, drohen in einem solchen Fall Haftungsrisiken – und bei einem Makler, der seinen Bestand einfach auslaufen lässt, dürfte dieser Nachweis nicht schwerfallen.
- Zu allem Übel müssen auch Kleinbetriebe die EU-Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) und die neue Transparenzverordnung über die Erfüllung von Nachhaltigkeitszielen umsetzen, was nicht unerheblichen Aufwand bedeutet. Bei Nichtbeachtung drohen empfindliche Strafen.
- Und wenn es gesundheitlich doch mal nicht mehr geht, ist niemand da, der sich um den Bestand kümmern oder ihn verkaufen könnte. Dass das ganz schnell gehen kann, wissen Makler aus ihrem eigenen Umfeld. Es wird aber gerne ignoriert.

Perspektive für den Übergang

Gerade auch weil 2021 im verschärften Krisenmodus gestartet ist, fragen sich aktuell viele Versicherungsmakler, wie sie ihren Kunden weiter Sicherheit vermitteln können. Wer erst in fünf Jahren oder später in Ruhestand gehen will, überlegt sich derzeit, wie er das Geschäft digital neu aufstellen kann, um seinen Kunden mit Abstand den bestmöglichen Service bieten zu können. Für einen durchschnittlich aufgestellten Versicherungsmakler bedeutet die Digitalisierung des Maklerbüros erhebliche Investitionen und Mehraufwand. Wer kann sich schon persönlich um Lizenzgebühren für Vergleichsrechner, Server, MVP, um Kosten für Website oder Kundenportal kümmern, ohne dass das Tagesgeschäft massiv darunter leidet?

Hier verbindet das Modell einer Partnerschaft mit einem starken Verbund die Vorteile der Bestandsverrentung mit der Möglichkeit, noch einige Jahre unabhängig weiterzuarbeiten. Der spätere Bestandskäufer und Nachfolger unterstützt bei der Digitalisierung und im Back-Office. So können sich Makler auch im Krankheitsfall sicher sein, dass beispielsweise weiter Anträge und Schadenmeldungen bearbeitet werden. Auf diese Weise geht der Bestand auch im Todesfall oder bei Berufsunfähigkeit nicht verloren, sondern wird automatisch zu den ausgehandelten Konditionen verrentet.

Weitere Informationen:
https://maklerpartnerschaft.de

Policen Direkt
Versicherungsvermittlung GmbH
maklerkauf@policendirekt.de
www.maklerkauf.de

VERTRIEB 15.01.2021

Maklernachfolge: „Oft ist der Bestand die einzige Altersvorsorge“

Rund 75 Prozent der Versicherungsmakler haben ihre Nachfolge noch nicht geregelt. Das ist alarmierend. Vielen fehlt dabei offenbar vor allem eine Lösung für den fließenden Übergang in den Ruhestand, weswegen gerade Einzelmakler ihren Bestand oft einfach auslaufen lassen. Im Interview erklärt Efstratios Bezas (Leiter Vertrieb, Policen Direkt) worauf es ankommt.

Efstratios Bezas, Leiter Vertrieb bei Policen Direkt

Foto: Policen Direkt

Versicherungsbote: Wie ernst ist die Lage der Versicherungsmakler?

fstratios Bezas: Dass drei Viertel der Versicherungsmakler ihre Nachfolge nicht geregelt haben, ist ein Befund unseres Maklerbarometers über alle Altersgruppen hinweg. Aber mehr als 60 Prozent der Makler im Rentenalter sehen sich gezwungen, noch länger weiterzumachen. Manch einer sieht den Preis angesichts COVID-19 im Keller. In der Regel ist der Bestand die einzige Altersvorsorge. Attraktive Angebote für einen Unternehmensverkauf sind gerade für Einzelmakler selten und der Bestandsverkauf gegen fixe Zahlung bringt maximal nur das zwei- bis zweieinhalbfache der Jahrescourtage. Stellen Sie sich vor, ein Makler mit einer Jahrescourtage von 75.000 Euro müsste den Rest seines Lebens mit weniger als 200.000 Euro bestreiten. Das reicht selbst dem Sparsamsten nur ein paar Jahre. Manch einer scheut auch Rentenmodelle, weil er fürchtet, sein Nachfolger kann die versprochenen Zahlungen über längere Frist nicht leisten.

Das ist doch durchaus nachvollziehbar, oder?

Garantien kann keiner geben. Dabei hat ein Rentenmodell meist schon nach weniger als 5 Jahren seine finanziellen Vorteile ausgespielt. Als Makler muss man aber darauf vertrauen können, dass es den Nachfolger im Idealfall in 30 Jahren noch gibt – schließlich geht es auch um Zahlungen an die Ehefrau und Hinterbliebene. Deshalb bietet es sich an, auf einen Partner zu setzen, der breit aufgestellt ist und Erfahrung im Geschäft hat. Wer sich also seinen potenziellen Nachfolger direkt vor Ort anschaut, sieht besser, worauf er sich einlässt. Es gibt mittlerweile Partnermodelle, mit denen sich weitgehend flexibel der Einstieg in den Ausstieg gestalten lässt.

Wie also sieht der perfekte Übergang in den Ruhestand aus?

Wenn einer noch 5 Jahre Zeit hat, kann er als Maklerpartner bei uns beispielsweise jetzt seine digitale Vertriebspower erhöhen und trotzdem schon Sicherheit für den Ernstfall schaffen. Er bekommt technischen Support und Unterstützung im Back-Office, um quasi im Endspurt seine Courtage und damit die Rente noch deutlich zu erhöhen. Die aktuellen Kontaktbeschränkungen zeigen, wie wichtig es ist, seinen Kunden mit Abstand den besten Service zu geben – also möglichst auch auf digitalen Kanälen. Die Nachfrage nach diesem Modell ist bei uns in den letzten Monaten rasant gestiegen.

Für andere Makler ist das möglicherweise keine Option. Er hat vielleicht schon einen festen Termin, eine Finca auf Mallorca im Auge und benötigt eine höhere Summe für die Anzahlung. Schließlich gibt es Makler, die regional verwurzelt sind und Wert darauflegen, das Maklerunternehmen am Standort zu erhalten. Im digitalen Workshop am Dienstag 19.01. zeige ich mit Versicherungsmakler Ralf Ludwig auf, welche Möglichkeiten es für den Maklerruhestand gibt.