FP_D_Maklerrente_1_2022_bm_XXX_g 21.03.2022 17:31 Seite 272

Der letzte Arbeitstag: Laptop zu, ein paar persönliche Dinge einpacken – und ab nach Hause. Für Angestellte mag das so ablaufen. Mit einer eigenen Firma gestaltet sich der Eintritt in den Ruhestand schwieriger.

Ruhestand in Sicht

Am Ende ihres Berufslebens haben Finanzberater die Wahl: Verkaufen sie ihren Bestand für einen Einmalbetrag? Oder wählen sie eine **Maklerrente**? Der Erfahrungsbericht einer Vermittlerin.

Deutschlands Finanzberaterbranche kommt in die Jahre. Mehr als zwei Drittel der Vermittler haben das 50. Lebensjahr überschritten und sind nicht mehr allzu weit entfernt vom Ruhestand, den fast drei Viertel im Alter von 60 bis 69 Jahren antreten möchten. Doch knapp die Hälfte hat noch keine konkrete Nachfolgeregelung geplant oder getroffen – obwohl jeder Dritte angibt, im Alter finanziell auf den Verkauf des Betriebes oder Bestands angewiesen zu sein, wie eine Studie der Maklerforen Leipzig und der Berufsakademie Dresden zeigt (siehe FONDS professionell 3/2019, Seite 254).

Zu ähnlichen Ergebnissen kommt die Umfrage „Maklerbarometer 2021" von Policen Direkt, einem Aufkäufer von Lebenspolicen sowie Maklerfirmen und -beständen. 74 Prozent der über 60-Jährigen haben demzufolge ihre Nachfolge noch nicht geregelt. „Die Nachfolgewelle türmt sich immer weiter auf", sagt Policen-Direkt-Geschäftsführer Philipp Kanschik. Er erwartet, dass die Welle 2025 ihren Zenit erreicht. Immer mehr Makler favorisierten bei der Nachfolge eine Kombination aus gemeinsamer Übergangsphase mit anschließendem Rentenmodell (siehe Grafik Seite 273). „Das ist finanziell am attraktivsten und schützt vor Bestandsabrieb beim Übergang", meint Kanschik.

»Bei der Übertragung sind persönliche Präferenzen, rechtliche und steuerliche Punkte zu bedenken.«

Silke Wilde, Ex-Maklerin

Probe aufs Exempel

Die Redaktion machte die Probe aufs Exempel und fragte bei Silke Wilde nach, bis 2020 Inhaberin der Fokal Gesellschaft für Versorgungskonzepte im westfälischen Rheine. Die 56-Jährige entschied sich vor drei Jahren wegen einer ernsten Erkrankung, den Beruf aufzugeben. Ihre Erfahrungen bei der Suche nach einem Nachfolger und die Gründe für eine Maklerrente schildert sie im Interview auf Seite 276. Wilde wandelte ihre krankheitsbedingt geringe Bestandscourtage von 24.000 Euro pro Jahr in eine Rente gleicher Größenordnung um. „Ich hatte Glück, schon im zweiten Versuch an den passenden Käufer zu geraten", sagt sie. Der neue Makler, die Policen Direkt Versicherungsvermittlung GmbH, bringt Wilde zufolge das Wichtigste mit: Know-how für die praktische Übertragung und die ernsthafte Absicht, die Bestände langfristig zu betreuen. Damit wähnt sie ihre alten Kunden auf der sicheren Seite – und sich selbst auch, denn: „Ich bekomme ja Geld nur für tatsächlich übertragene Verträge", so die Ex-Maklerin.

Kanschik meint, potenzielle Bestandskäufer seien dünn gesät. „Kleinere, lokale Käufer fallen aus, weil ihnen weitgehend die Erfahrung für Übertragungsprozesse fehlt", sagt der Policen-Direkt-Chef – auch wenn es durchaus Gegenbeispiele gibt (siehe Seite 278). Seine Prognose: „Bestandskäufer werden zunehmend größer und

FOTO: © DEAGREEZ / STOCK.ADOBE.COM; POLICEN DIREKT

FP_D_Maklerrente_1_2022_bm_XXX_g 21.03.2022 17:31 Seite 273

digitaler." Viele Makler haben mitbekommen, dass mit sogenannten Lebensrentemodellen eine Lösung für das Problem der fehlenden Altersvorsorge bereitsteht: Hinterbliebenenschutz, regelmäßige Zahlungen, keine Kundenanrufe mehr.

Als Service für die Lebensrente zahlt Aussteigerin Wilde monatlich 99 Euro plus 19 Prozent Mehrwertsteuer für Technik und Service im Hintergrund. Das findet sie angemessen, erspart es ihr doch alle früheren unternehmerischen Kosten und die eigentliche Arbeit. Mit Ratschlägen für ihre Berufskollegen hält sie sich jedoch zurück. „Eine Übertragung ist für jeden individuell. Es sind persönliche Präferenzen, rechtliche und steuerliche Punkte zu bedenken."

Nur zwei Widersprüche

Zum Glück hatte sie bei ihren Kunden praktisch keine Abgänge durch die Bestandsübertragung zu beklagen, was die Rente geschmälert hätte. Dafür nennt sie vor allem drei Gründe: Sie hat den Kunden den Wechsel ausführlich schriftlich erklärt und auch telefonische Rückfragen persönlich beantwortet. Zweitens musste kein Kunde eine neue Maklervollmacht unterschreiben, was die Übertragung enorm vereinfacht hat. Und drittens hätten die Größe des Käufers und dessen eigene Anbindung an nahezu alle Versicherer und Pools für eine meist reibungslose Freigabe ihrer Bestände gesorgt. Im Kundenbrief verwies Wilde nicht nur auf die Gründe für ihren Ausstieg, sondern auch auf ihre Maßstäbe für einen passenden Nachfolger, den sie vor Ort nicht gefunden hatte. Sie forderte ihre Kunden auf, den Nachfolger zu testen. „Mir ist wichtig, dass Sie auch zukünftig persönlich und sogar besser betreut werden", heißt es dort.

Den wenigen skeptischen Stammkunden, die zunächst

»Kleineren Kaufinteressenten fehlt weitgehend die Erfahrung für Übertragungsprozesse.«

Philipp Kanschik, Policen Direkt

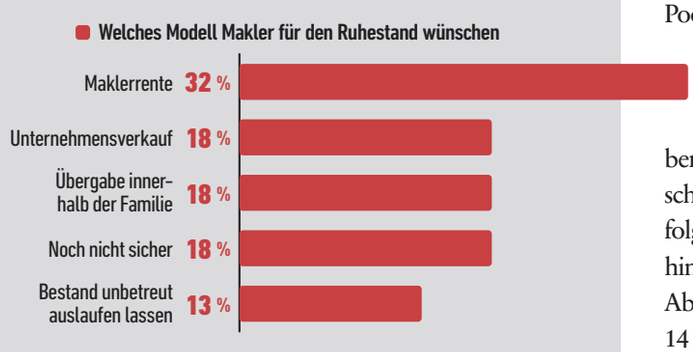
an einen Widerspruch bei der Übertragung ihrer Betreuung dachten, schrieb Wilde noch einmal. Sie verwies darauf, dass im Schadenfall keinerlei Beratung mehr erfolgen könne. „Policen Direkt wird euch nie anrufen, da es keine Werbemittelvereinbarung gibt", argumentierte sie weiter. Das heißt: Nur wenn der Kunde dort anruft, wird er auch beraten. Ein weiterer Vorteil sei, dass nach Zustimmung alle Policen im Onlineportal von Policen Direkt einsehbar sind. Letztlich machten nur zwei Kunden vom Widerrufsrecht Gebrauch.

Keine neue Vollmacht

Jedem war im Kundenbrief die Chance zum Ausstieg wie folgt erklärt worden: „Falls Sie nicht von Policen Direkt betreut werden möchten, können Sie in den nächsten 14 Tagen von Ihrem Widerrufsrecht Gebrauch machen und dieser Regelung widersprechen. In diesem Fall bitten wir Sie um eine kurze schriftliche Mitteilung." Das war ein kluger Schachzug, denn: „Nach Ablauf der Widerspruchsfrist können wir auf Basis des sogenannten ‚Code of Conduct' der Versicherungswirtschaft die Bestandsübertragung mit den Versicherern anstoßen", erklärt Kanschik. Dieser Code regelt den Umgang mit personenbezogenen Daten unter den GDV-Mitgliedern (Artikel 20 Nr. 2). Ohne diese Rechtsbelehrung hätte jeder Kunde sofort eine neue Maklervollmacht erteilen müssen. „Dieser vereinfachte Prozess liegt grundsätzlich im Interesse der Versicherer und Makler", sagt Kanschik.

Er kennt auch die Berührungsängste mancher Versicherer bei der Bestandsübertragung. Gemeinsam mit dem Verkäufer schicke man den Versicherern und Pools daher zeitnah alle erforderlichen Unterlagen. Dazu gehörten die Kopie des Kundenanschreibens, in dem über die Geschäftsaufgabe und die Nachfolge unterrichtet und darauf hingewiesen wurde, dass nach Ablauf der Widerrufsfrist von 14 Tagen die Betreuung der Verträge auf Policen Direkt übergeht, zusätzlich die Willenserklärung des abgebenden

Beliebte Rente



Policen Direkt befragte Makler, wie sie den Übergang ins Rentnerdasein schaffen wollen.

Zu 100 %, Fehlende: Rundungsdifferenz | Quelle: Policen Direkt

FP_D_Maklerrente_1_2022_bm_XXX_g 21.03.2022 17:31 Seite 274

Maklers zur Bestandsübertragung, eine Auflistung aller zu übertragenden Policen und gegebenenfalls eine Liste der Kunden, die einer Übertragung widersprochen haben. „Neue Makleraufträge holt Policen Direkt dann im Lauf der Zeit bei den Kunden ein", erklärt Kanschik das Prozedere.

„Damit ist die Kuh in den allermeisten Fällen vom Eis", berichtet Kanschik, „zumal bei uns alles automatisiert abläuft und dies den Aufwand bei durchschnittlich 30 bis 40 Anbindungen pro Makler deutlich verringert." Es gebe aber auch Ausnahmen. So verlangten einige Gesellschaften bei der Übertragung von sehr kleinen Beständen – unter zehn Policen –, dass der Verkäufer für den Käufer zeitnah eine neue Maklervollmacht jedes Kunden beschafft. „Nur eine einzige Gesellschaft will grundsätzlich immer für alle Kunden eine neue Maklervollmacht haben", erklärt Kanschik, ohne den Namen nennen zu wollen.

Ganz aus der Luft gegriffen ist die Zurückhaltung nicht. Kein Versicherer kann gezwungen werden, den Bestand an einen vom Altmakler vorgeschlagenen Kollegen zu übertragen. Im Zweifel bleibt sonst nur die kurzfristige Umdeckung. „Es geht also nicht nur um Optimierung der Datenqualität, sondern auch darum, im Zweifel die richtigen Ansprechpartner bei den Versicherern zu kennen, um Übertragungen anzuzeigen oder zu forcieren", weiß Kanschik aus Erfahrung.

Rentenhöhe

Maßstab für die anfängliche Rentenhöhe ist bei allen Aufkäufern die Bestandscourtage aus Versicherungen – hier 24.000 Euro. Dafür bekommt Wilde im ersten Jahr eine Jahresrente vor Kosten von 24.000 Euro, da nahezu alle Kunden der Übertragung zugestimmt hatten. Theoretisch bekommt sie in den ersten fünf Jahren 100 Prozent, danach dann 90 Prozent lebenslang. Im Zeitverlauf dürfte die „Lebensrente 100", die die Ex-Maklerin Ende 2020 abgeschlossen hat, sinken, weil auch die Bestandscourtage durch Kundenabrieb schrumpft.

»Kaum einem Makler gelingt die eigene Nachfolge wie geplant und zum maximalen Preis.«

Peter Schmidt, Consulting & Coaching

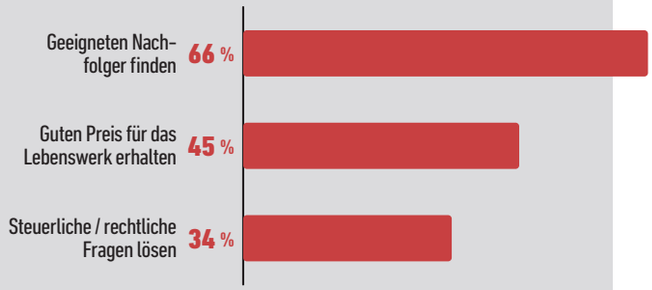
„Bei Policen Direkt kalkulieren wir konservativ mit einem Abrieb des Bestands pro Jahr von ungefähr zwei bis drei Prozent in den ersten zehn Jahren und danach mit dem Doppelten", erklärt Kanschik. Auch Kunden würden älter, einige sterben. Immerhin berücksichtigt Policen Direkt bei der Ermittlung der Maklerrente, wenn ein Kunde des Altmaklers eine Police kündigt, aber über Policen Direkt bei einem anderen Versicherer neu abschließt. „Der Abrieb hängt aber stark vom jeweiligen Bestand ab", relativiert Oliver Pradetto, Geschäftsführer des Pools Blau Direkt, der ebenfalls Bestände ankauft und ähnliche Konditionen bietet.

Oft zu optimistisch

Für 45 Prozent der Vermittler hat ein auskömmlicher Kaufpreis laut „Maklerbarometer" hohe Priorität (siehe Grafik). Den bekommen sie aber offenbar nur selten. „Kaum einem Makler gelingt die eigene Nachfolge zum geplanten Zeitpunkt mit dem passenden Nachfolger zum maximalen Preis", sagt Peter Schmidt, Inhaber der Unternehmensberatung Consulting & Coaching in Bernau bei Berlin. „Zu einem erfolgreichen Verkauf gehören ordentliche Maklerverträge, Digitalisierung und eine günstige Kostensituation", betont der Experte. Letzteres sei bei der Verrentung der übertragenen Bestände zwar zu vernachlässigen, doch dafür werde die Übertragungsquote oft zu optimistisch angesetzt. Das Gleiche gelte für Bestandsstabilität und Stornoquote, meint Schmidt. An dieser Stelle könnte sich Wildes Nachfolge als Glücksfall herausstellen, denn Policen Direkt arbeitet selbst als Makler und betreut die Kunden weiter. „Wir haben kein Interesse an schrumpfenden Beständen", betont Kanschik. DETLEF POHL FP

Die größten Hürden

Herausforderungen bei der Nachfolgeregelung laut Maklerumfrage*



Wer soll meine Firma eines Tages übernehmen? Ist diese Frage geklärt, finden sich für alles andere meist Lösungen. * Mehrfachnennungen möglich | Quelle: Policen Direkt

FOTO: © CONSULTING & COACHING

FP_D_Maklerrente_1_2022_bm_XXX_g 21.03.2022 17:31 Seite 276

Silke Wilde | Maklerin im Ruhestand

„Geld nur für übertragene Verträge“

Silke Wilde, langjährige Versicherungsmaklerin aus Rheine, über ihre Erfahrungen bei der Aufgabe des Maklerberufs, die Bestandsübertragung und die Hürden auf dem Weg zur Maklerrente.

Vor 20 Jahren gründete Sparkassenfachwirtin Silke Wilde die Fokal Gesellschaft für Versorgungskonzepte. Vor drei Jahren zwangen sie gesundheitliche Probleme zur Aufgabe des Berufs. Mit Mitte 50 entschied sie sich für die Maklerrente.

Silke Wilde: „Ich habe viel Glück bei der Nachfolge gehabt.“

Frau Wilde, inzwischen geht es Ihnen zum Glück wieder besser. Wie haben Sie in der schweren Zeit überhaupt einen Käufer für Ihre Bestände gefunden?

Silke Wilde: Ich hatte Glück. Im ersten Versuch bin ich zwar gescheitert, weil der Interessent nichts vorab bezahlen wollte, obwohl er bei Übernahme der GmbH sofort volle Bestandscourtagen bekommen hätte, ohne etwas dafür zu tun. Dann bekam ich von einem Versicherer den Tipp, ein Seminar zur Bestandsübertragung von Policen Direkt zu besuchen.

Warum haben Sie den Asset Deal letztlich mit Policen Direkt vereinbart?

Schon beim ersten Treffen mit dem Verantwortlichen hatte ich ein gutes Gefühl, die Vertrauensbasis war da. Später stellte sich heraus, dass die Firma auch die nötige Kompetenz hat. Soll heißen: ein faires Vertragsmodell mit Einrechnung von Dynamikcourtagen und sauberer Lösung der Umsatzsteuerproblematik.

Weshalb fiel Ihre Wahl auf eine Maklerrente statt auf eine Einmalzahlung?

Ein Einmalbetrag wäre unterm Strich netto weniger gewesen. Ich habe dann auch zunächst die GmbH aufgelöst. Durch meine lange Krankheit hatte ich nicht mehr arbeiten können und nur noch rund 24.000 Euro Bestandscourtage im Jahr bekommen. Das läuft umgerechnet wohl auf rund 1.700 Euro Monatsrente hinaus. Allerdings ist es keine landläufige Rente, die jeden Ersten des Monats auf dem Konto landet, sondern es fließen Beträge in wechselnder Höhe – so wie auch die Courtagen übers Jahr verteilt eingegangen waren.

Sind Sie mit dem Ergebnis und der Rentenhöhe zufrieden?

Ja, denn nun fallen viele Kosten weg, und ich bekomme im Prinzip das Geld zu den bisherigen Konditionen. Was nützt es mir, wenn ein Ankäufer mehr verspricht, aber die Übertragung nicht funktioniert? Ich bekomme ja Geld nur für tatsächlich übertragene Verträge. Entscheidend ist, dass Policen Direkt über die Ressourcen verfügt, so eine Übertragung professionell zu erledigen. Es beruhigt, dass meine Kunden nach zum Teil 15 Jahren Geschäftsbeziehung in gute Hände kommen.

Wie haben Ihre Kunden reagiert?

Ich habe alle Inhaber meiner rund 650 Policen angeschrieben und die Beweggründe für meinen Rückzug sehr persönlich geschildert. Jedem wurde ein 14-tägiges Widerrufsrecht zur Bestandsübertragung eingeräumt. Davon haben nur zwei Gebrauch gemacht, vermutlich weil ich jeden vorher jahrelang so beraten hatte, wie ich selbst gern beraten werde – ohne Abschlussdruck. Natürlich gab es auch Rückrufe, da alle Stammkunden mit mir alt werden wollten. Als ich ihnen erklärte, dass sie bei Widerspruch ohne Ansprechpartner wären und meine Nachfolger eine gute Wahl sind, vertrauten sie meiner Entscheidung.

Zur Übertragung muss im Prinzip eine gültige Maklervollmacht in jedem einzelnen Fall vorliegen. Wie habe Sie diese Mammutaufgabe bewältigt?

Genau das war nach Erfahrung von Policen Direkt mit dem „Code of Conduct“ des GDV eben nicht nötig. Es genügte ein Kundenanschreiben mit 14 Tagen Widerrufsfrist. Wer nicht widerspricht, ist übertragungsbereit.

Mitunter akzeptieren Versicherer die Bestandsübertragung nicht. Welche Erfahrungen haben Sie gemacht?

Ich habe rund 20 Versicherer und einige Pools angeschrieben. Zumeist sind die Bestände reibungslos freigegeben worden. Welchen Sinn hätte es auch, einem Makler wie Policen Direkt die Courtagezusage zu verweigern? Mitunter musste ich telefonisch nachhelfen. Das habe ich aber auch im Interesse meiner Kunden gern gemacht. DETLEF POHL FP

FOTO: © SILKE WILDE | PRIVAT

DRUCKEN

Pfefferminzia

BESTANDSÜBERTRAGUNG – EIN MAKLER BERICHTET

„Schließlich erschien mir das Rentenmodell am lukrativsten“

Von Lorenz Klein ***02.02.2021 12:05, aktualisiert am 02.02.2021 12:11***

Pfefferminzia: Warum haben Sie sich aktiv um eine Nachfolge gekümmert und haben Ihren Bestand zum Beispiel nicht einfach auslaufen lassen?

Walter Diehm: Sie werden lachen, mit 65 Jahren erschien mir das Thema erst noch weit weg. Ich war schließlich seit Jahrzehnten im Geschäft und stand mitten im Leben. Die Versicherungsbranche kenne ich aus verschiedenen Blickwinkeln – ich war selbst auch Maklerbetreuer und habe Key Accounting betrieben, bevor hierzulande dieses Wort überhaupt bekannt war. Außerdem habe ich bei einem IT-Unternehmen selbst die Anfänge der Digitalisierung diverser Versicherungsgesellschaften begleitet. Seit mehr als 20 Jahren war ich nun aber Versicherungsmakler. Es hätte eigentlich einfach so weitergehen können. Die Tragweite meiner Entscheidung, noch nichts geregelt zu haben, war mir allerdings nicht bewusst. Eine Veranstaltung vor drei Jahren brachte den entscheidenden Impuls: Wenn ich als Versicherungsmakler krank werde, kann die Gesellschaft meinen Bestand sofort abwickeln und unter ihren Vermittlern aufteilen. Die Absicherung meiner Frau wollte ich außerdem selbst in der Hand behalten.

Gab es keine potenziellen Nachfolger in der Familie und im Betrieb?

Meine Tochter und mein Sohn stehen längst beruflich auf eigenen Füßen und hatten als Industriekauffrau und erfolgreicher freischaffender Künstler kein Interesse an einem Einstieg ins Versicherungsgeschäft. Befreundete Makler hätten sich meines Bestandes sicher gerne angenommen, doch habe ich erst einmal selbst nach meinen Möglichkeiten recherchiert.

Wie sind Sie bei der Recherche konkret vorgegangen?

Im Netz sind die relevanten Nachfolgeunternehmen schnell zu finden. Natürlich habe ich mir mehrere Angebote eingeholt. Ein Share Deal kam für mich nicht infrage: Mein Büro befindet sich in meinen eigenen vier Wänden und meine Frau ist meine einzige Mitarbeiterin. Beim Asset Deal waren neben dem Preis vor allen Dingen Vertragsdetails zur Bestandsübertragung wichtig. Der Bestandskäufer sollte mich bestmöglich bei der Übertragung unterstützen, so dass ich mit dem zeitintensiven Prozess im Idealfall überhaupt nichts zu tun habe. Bei kleineren Betrieben erschien mir das mindestens fraglich. Mir war aber klar, dass bei Rentenmodell oder fixer Zahlung nur das bezahlt wird, was tatsächlich an Courtagen an den Nachfolger übertragen wird. Ich habe mir die Unternehmen deswegen direkt vor Ort angeschaut und mich zur allgemeinen Aufstellung informiert: Wichtig war mir hier, dass das Unternehmen professionell arbeitet, länger am Markt ist und dass es breit aufgestellt ist.

Warum war Ihnen das so wichtig?

Ich wollte sichergehen, dass Insolvenz beim Bestandskäufer kein Thema ist, schließlich erschien mir das Rentenmodell am lukrativsten. Das verspricht mir auf längere Sicht viel höhere Einnahmen als der Verkauf gegen Einmalzahlung. Ich muss hier aber darauf vertrauen können, dass es meinen Nachfolger im Idealfall auch in 30 Jahren noch gibt. Im Worst Case sollen die Zahlungen mindestens so lange laufen, bis die Summe der Rentenzahlungen über dem Preis der Einmalzahlung liegt. Genauso wichtig war es mir, dass meine Kunden weiter gut betreut werden. Viele kenne ich schließlich bereits seit Jahren und darunter befinden sich auch viele regionale Unternehmer, denen ich allesamt auch in Zukunft noch guten Gewissens begegnen will.

Sie hatten also auch spezielle Anforderungen an die künftige Betreuung Ihres Kundenbestandes?

Selbstverständlich. Kontinuität und Vertrauen in die Person des Versicherungsmaklers ist zentral, ganz besonders bei Kunden mit hochdotierten PKV-Verträgen. Davon sind zahlreiche in meinem Bestand. Der Kunde darf hier kein anonymer Punkt sein. Das beginnt dabei, dass man einen persönlichen Ansprechpartner hat, wenn der Versicherer mal wieder die Zahlung einer Rechnung verweigert. Wer sich hier auch wegen einer nichtbezahlten Salbe von 30 Euro für seinen Kunden einsetzt, spürt das Vertrauen spätestens beim Abschluss von anderen Policen. Diese Kunden schätzen den Wert der Betreuung. Da wird ein Kfz-Vertrag auch

nicht gekündigt, nur weil er anderswo für ein paar Euro günstiger zu haben ist. Der weitere Lohn dieser Arbeit ist, dass sie als Versicherungsmakler weiterempfohlen werden. Zeit meines Lebens musste ich keine aktive Kundenakquise betreiben. Mein Bestandsnachfolger sollte diesen Stil möglichst fortführen.

Schlussendlich haben Sie sich für das Unternehmen Policen Direkt als Bestandsnachfolger entschieden. Was gab bei Ihrer Entscheidung den Ausschlag?

In meiner Entscheidung bestärkt hat mich die große Erfahrung des Unternehmens im Zweitmarkt für Lebensversicherungen. Policen Direkt steht nach meiner Einschätzung für Kontinuität, das gerade in Krisenzeiten Kunden sichere und schnelle Liquidität bringt. Das Geschäftsmodell ist bei Laufzeiten der angekauften Policen von weit in die 2040er-Jahre hinein nachweislich langfristig angelegt, die Bonität ist entsprechend. Ich traf in Frankfurt auf ein junges Team mit viel Potenzial. Man hat für alle Sorgen ein offenes Ohr und der Einsatz für die Sache stimmt. Geschäftsführer Philipp Kanschik hat mich mit seiner offenen Art schließlich überzeugen können. Nicht ganz unwichtig war selbstverständlich auch das individuell ausgehandelte Vertragswerk. Bei der Übertragung hatte ich zudem den Eindruck, dass kein Vertrag verlorengegeben wird. Bei den Versicherungsgesellschaften sind die Prozesse hier noch nicht so digital, wie man meinen möchte. Es ist viel persönlicher Einsatz gefragt und man muss die richtigen Ansprechpartner haben, um hier effektiv Kundenabrieb vermeiden zu können. Dafür – auch bei der Unterstützung beim Übergabeschreiben an meine Kunden – möchte ich das Serviceteam in Frankfurt ausdrücklich loben.

Welche Tipps haben Sie für Versicherungsmakler, die sich um die Nachfolge kümmern wollen?

Manch einer mag denken, dass der der Zeitpunkt nicht ungünstiger sein könnte. Das ist aber ein großer Irrtum. Auch wer denkt, dass er jetzt sowieso nichts für sein Unternehmen bekommt, liegt falsch. Gut gepflegte Bestände werden übertragen und erzielen ihren Preis. Das kann ich Ihnen aus eigener Erfahrung sagen. Umso wichtiger ist es aber, nichts auf die lange Bank zu schieben und sich rechtzeitig zu informieren. Es gibt zahlreiche Veranstaltungen, auch digitale Workshops zum Thema. Fünf Jahre Vorlauf sollten schon sein, da bin ich keineswegs Vorbild. Viele meiner Kollegen haben auch erkannt, dass ihr Unternehmen angesichts immer strengerer Vorschriften, neuer Technologien und Vertriebswege auf Dauer nicht mehr konkurrenzfähig ist. Deswegen könnte es der richtige Weg sein, sich noch ein paar Jahre früher zu kümmern und einen Partner zu finden, der jetzt die Digitalisierung übernimmt und später den Bestand.

Zum Schluss: Wie geht es Ihnen heute – ein gutes Jahr nach der Übertragung?

Mit dem Rentenbeginn hatte ich den Eindruck, dass ein Teil der Last von mir abfällt: Neben der laufenden Betreuung betrifft das vor allen Dingen Pflichten wie die Jahresgespräche und Weiterbildungen, die ich jetzt vom Terminplan streichen kann. Man schätzt bei Policen Direkt meinen Rat sehr und ich freue mich, wenn ich ab und zu mit meinem Erfahrungsschatz aus jahrzehntelanger Vertriebspraxis aushelfen kann.

autor

Lorenz Klein

Lorenz Klein ist seit 2019 stellvertretender Chefredakteur bei Pfefferminzia. Dem Pfefferminzia-Team gehört er seit 2016 an.

MEHR ZU

- UNTERNEHMENSNACHFOLGE
- VERTRIEB