



Das interessiert mich doch nicht...

Im vergangenen Jahr war ich eingeladen, vor einer Gruppe mittelfränkischer Makler einen Vortrag über die geplante und die ungeplante Nachfolge zu halten. Vermutlich hätte es mir aber in jedem anderen Landstrich der Republik genauso ergehen können – aber in diesem Fall war es eben Mittelfranken.

Andreas W. Grimm, Geschäftsführer Resultate Institut für Unternehmensanalysen und Bewertungsverfahren

Wer die Mittelfranken kennt (ich hatte einige Jahre Gelegenheit, dort zu wohnen und zu arbeiten), weiß, dass Franken ihre Sprache in ganz besonders einprägsamer Form nutzen können, um auszudrücken, dass sie total anderer Meinung sind.

Ich hatte mich auf einen entspannten Vortrag eingestellt, den ich schon mindestens dutzendmal gehalten hatte und bei dem ich die übliche 90 zu zehn Verteilung vorfinden würde: Zehn Prozent der Makler haben zumindest schon einmal konkret darüber nachgedacht, wie sie ihr Unternehmen gegen die Folgen schwerer Krankheit, Unfall oder Tod absichern könnten. 90 Prozent sind ohne jegliche Vorstellung darüber, wie groß ihre Deckungslücke ist und mit wieviel Aufwand sie diese schließen könnten.

Ich hatte gerade die erste Viertelstunde meines Vortrags absolviert, als ich dem Zuhörer offensichtlich ein Stichwort gab:

Als kritische Unternehmensgröße verstehen wir beim Resultate Institut gemeinhin die Courtagehöhe, die ein Makler dauerhaft erwirtschaften muss, um sich seinen Lebensstil und die diesen Lebensstil erhaltende Vorsorge leisten zu können.



rief jemand sinngemäß dazwischen (In Wirklichkeit traf er eine – sagen wir – noch deutlichere Wortwahl).



Wer keine Nachkommen hat und letztlich den Wert seines Unternehmens nach seinem Ableben auch keinen gemeinnützigen Zwecken zukommen lassen möchte, kann durchaus diese Einstellung verfolgen. Vertieft man jedoch die Diskussion, kommt man meist zu einer anderen Einsicht.

Auch dann, wenn der Makler sein Unternehmen niemandem hinterlassen muss, gibt es nämlich gute Gründe, seine Nachfolge zu regeln und das Unternehmen gegen den eigenen ungeplanten Ausfall abzusichern. Allein schon der Fall einer unerwarteten Krankheit oder eines Unfalls, die oder der den Makler dauerhaft außer Gefecht setzt, könnte es sinnvoll erscheinen lassen, eine Vorsorge in der Form



zu treffen, dass zumindest der werterhaltende Verkauf des Maklerunternehmens sichergestellt ist und so der Erlös zumindest in großen Teilen zur Verfügung steht, um die Pflege des Maklers zu gewährleisten.

Verfolgt der Makler nicht nur eine rein auf sich bezogene Strategie könnte er mit der Regelung seiner Nachfolge auch etwas für den Maklernachwuchs tun, der zurzeit oftmals vergeblich nach Beständen sucht, die er übernehmen könnte. Denn potenzielle Nachfolger gibt es genügend – jedenfalls können wir beim Resultate Institut fast täglich Bewerbungen von Kandidaten verzeichnen, die gerne ein Maklerunternehmen oder einen Bestand erwerben möchten.

Und zuletzt gibt es auch noch die Kunden des Maklers, die oftmals mit ihm gealtert sind und nach seinem Ausscheiden nicht selten hilflos ohne Versicherungsmakler dastehen. Eine tragfähige Nachfolgeregelung sorgt auch dafür, dass der Kundenbestand in gewohnter Weise vor Ort weiterbetreut wird und nicht durch anonyme Servicecenter von irgendwo in der Republik oder sogar ganz vergessen wird.

Zum Autor:

Andreas W. Grimm ist Geschäftsführer des [Resultate Instituts](#) in München und Mitinitiator von „Der Bestandsmarktplatz“. Seit 1993 ist er für die Finanzdienstleistungsbranche tätig. Er ist geprüfter Sachverständiger für die Bewertung von Maklerunternehmen und Maklerbeständen. Im Bundesverband der Sachverständigen für das Versicherungswesen e.V. ist er Fachbereichsleiter für die Bewertung von Maklerunternehmen und Maklerbeständen. Er erstellt Wertgutachten, begleitet Makler in der Nachfolgeplanung, berät Käufer und Verkäufer von Maklerunternehmen, hält Vorträge und Webinare und veröffentlicht regelmäßig Fachbeiträge.

Bild: (1) © DDRockstar / fotolia.com (2) © Andreas Grimm

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4942984/das-interessiert-mich-doch-nicht/>