



Neue Beratungsstrategie für den Makler der Zukunft

Der Unternehmer als Kunde ist beweglicher, kritischer, anspruchsvoller und wechselbereiter. Vertriebs- und Kommunikations-Konzepte sollten überprüft, kritisch hinterfragt und weiterentwickelt werden. Eine neue Art von Kundenbindung ist ein entscheidender Erfolgsfaktor. Es ist empfehlenswert, den Unternehmer als Kunden in seiner Ganzheitlichkeit, seinen täglichen Herausforderungen und mit den unterschiedlichen Risiken abzuholen.

Heike Minks, Kernteam Projekthaus Generationenberatung,
Geschäftsführende Gesellschafterin HA Berliner
Nachfolgeplanung GmbH

Ihr Kunde möchte Verständnis und den Blick über den Tellerrand. Sein Unternehmen repräsentiert in den meisten Fällen die Anstrengungen und Leistungen mehrerer Jahre. Ihm ist bewusst, dass er die Entscheidung über die Nachfolge seines Betriebes vor sich herschiebt und so möglicherweise den weiteren Fortbestand des Unternehmens nach seinem Tode gefährdet. Ob es daran liegt, dass er sich über solche Themen wie Nachfolge und Tod ungern Gedanken macht, wenn man schlichtweg „voll im Saft“ steht, oder ob es schlicht im Alltagsgeschäft untergeht, ist nicht ganz klar. Sicher ist jedoch, dass Regelungen zur Nachfolge für die wirtschaftliche Entwicklung seines Unternehmens von entscheidender Bedeutung sind.

Statistiken zeigen, dass jede dritte Betriebsaufgabe beziehungsweise Übergabe von Krankheit, Unfall oder Tod des Unternehmers herrührt. Da diese Schicksalsschläge regelmäßig plötzlich auftreten, führen diese ohne

eine entsprechende Vorsorge und Nachfolgeplanung zu existenzgefährdenden Unternehmens- und Lebenskrisen.

Bei dieser Tatsache ist es doch sehr naheliegend, seinen Kunden an die Hand zu nehmen, um ihm nicht nur die materielle Vorsorge aufzuzeigen, sondern auch auf die immateriellen Gefahren hinzuweisen.

Ein weiterer Aspekt, der für die Sensibilisierung Ihrer Kunden spricht, ist die Sichtweise einer Bank. Denn diese verlangen aufgrund ihrer Kreditvergabekriterien oft eine Nachfolgeplanung und bewerten das Unternehmen bei fehlender Nachfolgeplanung schlechter als bei einer vorhandenen Planung.

Eine entsprechende Planung ist aber vor allem auch deshalb sinnvoll, falls der Betriebsinhaber aufgrund eines Unfalls oder wegen eines unerwarteten Todesfalls ausfällt.

Sind für solche oder vergleichbare Fälle keine Vorkehrungen getroffen, kommen gesetzliche Regelungen, wie zum Beispiel die gesetzliche Erbfolge, zum Tragen. Diese stellt aus den folgenden Gründen meist keine gute Lösung für den Unternehmer dar:

- Erbgemeinschaft erzwingt Auseinandersetzung
- Freie Veräußerbarkeit eines Erbteils
- Finanzielle Belastungen des Betriebes durch Pflichtteile und Auszahlungen an weichende Erben
- Entscheidungsflexibilität wird gehemmt

Aufgrund dieser Risiken ist eine Nachlassregelung Ihrer Kunden empfehlenswert. Hierbei sollten die folgenden Punkte berücksichtigt werden:

- Regelmäßige Überprüfung des Testamentes (alle 3 – 5 Jahre)
- Abstimmung von Gesellschaftsvertrag und Testament
- Ansammlung von Privatvermögen zwecks gerechter Erbteilung
- Frühzeitige Planung der Unternehmensnachfolge
- Vermeidung kurzfristig fälliger Barforderungen wie Pflichtteil und Abfindung
- Bewahrung der Handlungsfähigkeit des Betriebes
- Wahl des passenden Güterstandes
- Vermeidung von Veräußerungsgewinnen im Rahmen von Erbteilungen
- Testamentsvollstrecker

Fazit

Grundsätzlich sollten Sie bei der Nachfolgeplanung zwischen einem Notfall aufgrund von Handlungsunfähigkeit, Ausfall des Unternehmers auf Zeit (Unfall, Krankheit) sowie für den Todesfall unterscheiden. In diesen Fällen sind sowohl das Unternehmen als auch der Privatbereich betroffen. Eine Planung sollte daher alle Bereiche berücksichtigen.

Warum sollte sich Ihr Kunde frühzeitig mit der Möglichkeit einer generationenübergreifenden Vermögensstrukturierung auseinandersetzen? Neben der Absicherung der eigenen Familie hat gerade ein Groß- oder Mehrheitsgesellschafter beziehungsweise Gesellschafter-Geschäftsführer auch Verantwortung gegenüber seinem Unternehmen, den Arbeitnehmern und seinen Mitgesellschaftern. Idealerweise diskutieren alle Gesellschafter sowohl untereinander als auch mit ihrer Familie beziehungsweise anderen potenziellen Nachfolgern folgende Fragen:

- Soll die Gesellschaft nach dem Tod eines Gesellschafters fortgesetzt oder aufgelöst werden?
- Erhalten die Erben oder die verbleibenden Gesellschafter den Gesellschaftsanteil?
- Sollen die (eventuell minderjährigen) Nachfolger beschränkt haften?

- Wie sollen die Mitglieder der Erbgemeinschaft bis zur Erbaueinandersetzung ihr Stimmrecht in der Gesellschafterversammlung ausüben?

Was bedeutet dies für Sie als Berater beziehungsweise Makler?

Wir befinden uns im Zeitalter der Digitalisierung. Damit verändert sich die Erwartungshaltung des Kunden an seinen Berater. Aus dessen Sicht findet er (scheinbar) alle notwendigen Informationen zu seinen Versicherungen und Vermögensstrategien im Internet. Allein die Persönlichkeit des Beraters wird in der Regel in Zukunft für die Kundenbindung nicht mehr ausreichen.

Heike Minks, Kernteam [Projekthaus Generationenberatung](#), dazu:



Die Kombination aus tiefgründigem Verständnis von unternehmerischen Themen und dem effizienten Nutzen von Netzwerkpartnern (wie zum Beispiel Anwälten, Notaren, Steuerberatern und so weiter) schafft vollkommen neue Chancen.

Das Projekthaus Generationenberatung unterstützt Sie in gemeinsamer Projektarbeit bei der Frage, wie Sie dieses Potenzial für sich entdecken und nutzen können und somit die Ansprüche an den Berater der Zukunft in Ihren beruflichen Alltag integrieren können.

Heike Minks, Kernteam Projekthaus Generationenberatung, Geschäftsführende Gesellschafterin [HA Berliner Nachfolgeplanung GmbH](#)

Bilder: (1) © James Thew / fotolia.com (2) © Projekthaus Generationenberatung (3) © experten-netzwerk GmbH

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4945022/neue-beratungsstrategie-fuer-den-makler-der-zukunft/>