

Das Experten-Netzwerk im Gespräch mit:

Dr. Peter Schmidt

Consulting & Coaching



MaklersRente - aber wann und wie?

(14.07.2014) • Die Inhalte der bundesweiten Seminare "MaklersRente - aber wann und wie" umfassen verschiedene Aspekte der strategischen Nachfolgeplanung für Makler. An fünf Terminen werden 4 Fachreferenten umfassende Informationen zu verschiedenen Aspekten des Ruhestands und der Unternehmensnachfolge für Makler behandeln. Der Referent Dr. Schmidt geht im Interview mit dem Experten-Netzwerk auf die wichtigsten Aspekte der Bestandsabgabe ein.

❏ Ab wann halten Sie die konkreten Planungen für eine „Bestandsabgabe“ durch Makler für richtig?

Das hängt natürlich von den individuellen Gegebenheiten bei dem jeweiligen Makler ab. Lassen Sie mich ein konkretes Beispiel bringen. Bei einem Makler aus dem Berliner Umland haben zwei Jahre Vorbereitung auf die Übergabe an einen Nachfolger aus dem Kreise seiner Mitarbeiter kaum genügt, um alle organisatorischen und juristischen Fragen zu klären. Es war eine GmbH zu gründen, um die Bestände aus der Abhängigkeit einer Personengesellschaft zu lösen. Die Maklerverträge mit den Kunden wurden sukzessive so gestaltet und mit allen Kunden neu vereinbart, dass sie zukunftsreicher für den Wechsel vorbereitet waren.

Die Finanzierung des Kaufs musste vorbereitet und abgewickelt werden. Nicht zu vergessen, dass es ja auch um die Vertragsbeziehungen mit den Versicherern geht, dies geht nicht von heute und morgen. Manchmal ist es auch gar nicht möglich, weil der Versicherer so einem Wechsel nicht zustimmt. - Kurz, es ist vieles zu tun.

Und man sieht, wie vielfältig und komplex das Thema ist. Deshalb empfehle ich bei Beratungen oder auch in unserem Seminar einen klaren Zielpunkt für den Verkauf oder die Nachfolge festzulegen und sich drei bis fünf Jahre Zeit zu nehmen um alle Vorbereitungen zu treffen.

❏ Was wählen denn Makler beim Verkauf des Bestandes bevorzugt? Einmalzahlung oder Verrentung?

Das Thema der Verrentung findet zunächst viel Interesse. Als Bestandteil der Altersversorgung des Maklers ist eine kontinuierliche Vergütung aus dem eigenen Kundenbestand, also einer Art „Rente“, attraktiv. Deshalb haben wir das Seminarthema auch „MaklersRente - aber wann und wie?“ genannt.

Wenn man aber etwas tiefer in die Thematik eintaucht, entscheiden sich viele Makler dann doch lieber für eine „Einmalzahlung“. Dafür gibt es mehrere Gründe, aus denen ich exemplarisch nur einen herausgreifen will. Gibt der Makler den Bestand ab und soll aus der Bestandsentwicklung dann eine regelmäßige „Rente“ bekommen, hat er keinen Einfluss mehr auf die Bestandsentwicklung und Beratungsinhalte.

Beispielsweise kann eine unterschiedliche Herangehensweise von Käufer und Verkäufer so aussehen: Hat der abgebende Makler zum Beispiel seinen Kunden als Teil der privaten Altersversorgung private Rentenversicherungen verkauft und der Nachfolger setzt lieber auf einen Kapitalaufbau über Fonds oder Aktien, dann ist zu befürchten, dass die bestehenden Rentenversicherungen storniert werden. Daraus sind dann Stornierungen oder reduzierte Bestandsvergütungen zu erwarten. Damit würden dann die Renten-Einnahmen sinken und nach wenigen Jahren gegen Null gehen. Und genau das will der verkaufende Makler natürlich nicht. In dem Sinne verfahren dann noch viele Maklern sprichwörtlich nach dem Motto „Bahres ist Wahres“.

❏ Schafft ein Makler den Verkauf seines Lebenswerkes nicht auch selbst?

Grundsätzlich schaffen Makler eigentlich alles selbst (schmunzelt). Nein, im Ernst. Der Verkauf des Lebenswerkes ist eine meist einmalige Situation im Berufsleben des Maklers. Und die Komplexität des Themas überfordert die meisten doch sehr. Zumal ja auch das Alltagsgeschäft für die Kunden weitergeht. Wie eingangs schon gesagt braucht man viel Know How für die Vorbereitung des Verkaufs für grundlegende Fragen wie: Gründe ich als Einzelkaufmann noch eine GmbH? Wie verfare ich mit den Maklerverträgen gegenüber den Kunden, in denen kein Wort von einer Nachfolge steht? Wieviel ist mein Bestand eigentlich Wert? Habe ich die technischen Voraussetzungen für eine problemfreie Bestandsverwaltung- und Übertragung? Und so weiter und so fort.

Wir empfehlen deshalb Expertenwissen unbedingt in die Vorbereitung eines Verkaufs einzubeziehen.

Natürlich kostet das Geld, aber es zahlt sich als Gewinn in Form eines höheren Verkaufspreises oft mehrfach aus. Wenn man beispielsweise allein nur die Maklerverträge rechtzeitig zukunftsicher macht oder die Technik noch in Ordnung bringt, geht der Verkauf schneller und damit steigt dann auch gegebenenfalls der Kaufpreis. Nicht zu vergessen, dass es für viele Arten der Nachfolge-Beratung durch Experten auch eine staatliche Unterstützung gibt. Aber auch darüber informieren wir in unseren Seminaren zu „MaklersRente“.

Die Veranstaltungstermine und Seminarkonditionen finden Sie [hier](#).

Quelle: // Dr. Peter Schmidt Consulting & Coaching (2014)

[drucken](#) [empfehlen](#) [Lesermeinung](#)

experten-netzwerk GmbH | Pelkovenstr. 81B | 80992 München | Tel. +49 89 2196122-0 | Fax +49 89 2196122-20 |
© 2014 | info@experten.de