

Mehr Geld für Maklerbestände?

 www.versicherungsbote.de/id/4850693/Versicherungsmakler-Mehr-Geld-fur-Maklerbestaende/

02.02.2017

Die Demographie wirkt. Immer mehr Versicherungsmakler gehen auf den Ruhestand zu. Und nicht wenige Makler geben auch den Job auf, denn schwierige Zukunftsaussichten erzeugen Frust. Was kann man tun, um für seine Firma oder seinen Bestand einen akzeptablen Preis zu bekommen? Ein Beitrag von AssekuranzDoc Dr. Peter Schmidt.

Verkäufer von Maklerfirmen oder Kundenbeständen sind doch sehr erstaunt, welche Anforderungen die Interessenten für einen erfolgreichen Kauf stellen. Das betrifft zumindest die Kaufinteressenten, die von diesem Geschäft etwas verstehen und schon Erfahrungen gesammelt haben. Ordentliche Maklerverträge, Digitalisierung oder günstige Kostensituation gehören zu den wichtigsten Themen, die dann auf den Tisch kommen.

Auf die richtigen Themen kommt es an

Der @AssekuranzDoc

Dr. Peter Schmidt ist Experte Personenversicherungen und Unternehmensberater im Bereich Versicherungen, Vertriebe und Makler mit langjähriger Erfahrung als Führungskraft und Vorstand bei deutschen Versicherern und twittert als [@AssekuranzDoc](https://twitter.com/AssekuranzDoc).

Aus Käufersicht spielen für die Preisfindung weitere Faktoren eine Rolle. So ist es beispielsweise nicht egal, bei welchen Versicherungsunternehmen oder Pools die Bestände liegen oder verwaltet werden. Die Versicherer haben immer die Möglichkeit einen Bestand nicht zu übertragen oder die Zusammenarbeit mit einem Makler abzulehnen. Wenn so etwas passiert, dann ist schnell ein Teil des erworbenen Kundenbestandes wertlos.

Die vorgefundene Situation vor einem Bestandsverkauf wird so zum Knackpunkt für die Preisfindung. Wenn sich potentielle Verkäufer darüber im Klaren sind, dass solche Faktoren wirken, dann können sie auch handeln. Eine Verbesserung der Schwachpunkte wird nicht über Nacht möglich sein. Deshalb möchte ich die Notwendigkeit einer längerfristigen Planung eines Verkaufs oder einer Nachfolge noch mal unterstreichen.

Nach meiner Erfahrung sehen Verkäufer einer Maklerfirma oder eines Bestandes das eigene Lebenswerk überwiegend sehr positiv. Das liegt daran, dass man den eigenen Status Quo im Marktvergleich kaum einschätzen kann.

Auf regionalen Maklermeetings wird eher über die gewünschten statt die tatsächlichen Erfolge gesprochen. Eine kritische Auseinandersetzung mit der Qualität des eigenen Geschäftsmodells findet zu wenig statt. Dementsprechend ist man dann vor einem Verkauf auch überrascht, dass aus dem einen oder anderen Grund der Kaufinteressent unangenehme Fragen stellt und die Preisangebote unter den Erwartungen liegen.

Technische Wertermittlung hilft kaum weiter

Wie vor dem Verkauf eines Hauses kann auch bei einem Bestand eine Wertermittlung helfen. Die Bewertung nur auf Basis von einigen relevanten Zahlen hat aber ihre Grenzen, so dass ich vor zu simplen Online-Rechnern und Kurzchecks auch immer wieder warne.

Bestandscourtage mal Faktor X genügt nicht. Was soll so eine Zahl auch aussagen, wenn beispielsweise

Kumulrisiken, Dokumentationsmängel oder der länger zurückliegende Verkauf von Produkten einiger Versicherer, die sich inzwischen als großes Haftungsrisikos erwiesen haben, nicht untersucht wurden?

Eine kritische Sicht und Untersuchung des eigenen Bestandes - am Besten mit Unterstützung eines Experten – ist im Interesse des Verkäufers und des Käufers. Es können negative Überraschungen bis hin zur Rückabwicklung des Verkaufs vermieden werden.

Was ergibt sich für einen Verkäufer aus einer Bewertung ? Bleiben wir beim Bild des Hausverkaufs. Der Verkäufer solle vor dem Verkauf prüfen lassen, in welchem Zustand das Haus und seine Infrastruktur ist. Also Dach, Außenwand, Leitungen für Wasser, Gas und Strom und Energieausweis. Solche Daten kann – im übertragenen Sinne – auch ein Käufer eines Bestandes oder einer Maklerfirma verlangen.

Für die Ermittlung der qualitativen und quantitativen Parameter eines Bestandes oder eines Unternehmens muss der Verkäufer investieren. Aber die Kosten halten sich in Grenzen und lohnen sich, um besser zu erkennen, was man noch tun kann, um sein „Haus“ hübsch zu machen. Die Investition in eine Expertise wird sich auszahlen. Nehmen wir dafür ein Beispiel:

Maßnahmen zur Wertsteigerung

Natürlich gibt es zahlreiche Ansatzpunkte, um bis zum Verkauf eines Bestandes den Wert noch zu erhöhen. Greifen wir hier die Kundenverwaltung heraus. Unsere Schätzungen gehen davon aus, dass rund ein Drittel der Makler in Deutschland kein eigenes Maklerverwaltungsprogramm (MVP) benutzt. Die qualitative Spannweite geht von den klassischen Kundenakten in Papier, über teilweise geführte Excel-Listen (habe ich auch schon bei jüngeren Maklern gesehen!) bis hin zu einem Mix aus allem.

Da die Überführung eines solchen Bestandes in den Bestand des Käufers sehr schwierig, zeit- und kostenaufwändig ist, wird der Käufer in so einem Fall den Preis massiv drücken. Im Ergebnis kann der Preis um 30 bis 50 Prozent niedriger ausfallen als bei einer modernen Datenverwaltung. Was könnte ein Makler in so einer Situation tun, wenn er sich hier beim Lesen selbst wiedererkennt?

Für die rechtzeitige Modernisierung der eigenen Kundenverwaltung stehen mehrere Möglichkeiten offen. Der Kauf einer Lizenz eines eigenen MVP ist dafür ebenso möglich wie die Nutzung der Services verschiedener Maklerpools. Es gilt zu entscheiden, ob man das Pool-MVP durch Abschläge bei der Courtage (bis zu 20 Prozent) bezahlt oder ob man sich einem Pool zuwendet, der das MVP über Servicegebühren nutzen lässt. Bei den Gebührenmodellen ist ein Einstieg beispielsweise bei blau direkt schon ab 49 EUR (netto, pro Monat, in den ersten 12 Monaten) möglich.

Im Laufe eines Jahres können entweder direkt über die Versicherer (Datentransfer über GDV-Datensatz) oder über den Pool alle Daten in digitaler Form in das MVP übertragen werden. Im Ergebnis würde der Makler den Wert für seinen Bestand steigern. Auf diesem Weg könnte er mehrere zehntausend Euro für seinen Bestand mehr erzielen. Das Investment für die Wertexpertise und die Digitalisierung der Daten über ein MVP – richtig gemacht – hätte sich dann mehr als gelohnt.

Deutliche Wertsteigerung braucht 24 Monate

Häufig werde ich gefragt, wie viel Zeit man aufwenden muss, um eine signifikante Wertsteigerung zu schaffen. Die Antwort hängt natürlich von den Voraussetzungen ab. Aber als Daumenregel kann man – wenn die normale operativen Geschäfte weiterlaufen sollen – knapp zwei Jahre ansetzen.

In dieser Zeit können wesentliche Wertfaktoren zum Besseren verändert werden. In konkreten Fällen konnte in dieser Zeit nicht nur die Digitalisierung über ein MVP weit voran gebracht werden, sondern auch die Frage der Maklerverträge bei möglichst vielen Kunden oder auch die Gründung einer GmbH erfolgreich und nachhaltig umgesetzt werden.

An der einen oder anderen Stelle wird es auch möglich sein, einen Nachfolger oder Käufer in diese Arbeiten einzubeziehen. Das schafft dann zusätzliche Ressourcen, um die anstehenden Aufgaben der Modernisierung zügig umzusetzen. Weitere Aspekte der Wertsteigerung habe ich in einem Video auf der Homepage von „[Marktplatz für Maklerbestände](#)“ zusammengefasst.

Fazit:

Es ist möglich in einer überschaubaren Zeit den Wert einer Maklerfirma oder eines Kundenbestandes deutlich zu steigern. Analysieren Sie die Parameter entweder selbst oder bringen Sie einen Spezialisten zum Einsatz. Vermeiden Sie oberflächliche „Wertbetrachtung“ mit nicht nachvollziehbaren Bewertungsfaktoren.

Eine fundierte Expertise wird Ihnen die Stärken und Schwächen Ihres Bestandes und damit die Möglichkeiten zur Wertsteigerung aufzeigen. Mit den richtigen Maßnahmen können Sie finanziellen Schaden beim Bestandsverkauf vermeiden und ihr Lebenswerk als Makler zu einem guten Preis verkaufen.

Von [Dr. Peter Schmidt](#)