

## Acht Tipps zum Verkauf von Maklerbeständen

Posted By *boehne* On 12. August 2016 @ 08:30 In Berater,Versicherungen | [No Comments](#)

---

Wenn Makler ihren Ruhestand finanziell absichern wollen, müssen sie möglichst frühzeitig ihre Nachfolge planen oder sich um den Verkauf beziehungsweise eine alternative Betreuung ihres Bestands kümmern. Hierbei ist einiges zu beachten. *Die Pradetto-Kolumne*



[1]  
"Die zweithäufigste Ursache für erfolglose Verkaufsversuche liegen in allzu hohen Ansprüchen an den Käufer."

### **Tipp 1: Definiere, was Du verkaufen willst.**

Juristisch gesehen gibt es so etwas wie "Bestand [2]" nicht. Was gemeint ist sind Courtage-Forderungen. Doch Vorsicht: Jede Forderung ist an Bedingungen gebunden, so kann die Forderung nicht ohne Zustimmung des Versicherer abgetreten oder verkauft werden. Außerdem berührt die Forderung intime Daten des Kunden. Ohne Zustimmung des Kunden kann die Forderung nicht erfolgreich verkauft werden.

Falls der Makler als juristische Person firmiert kann er seine Firma als Ganzes verkaufen. Das löst die Probleme beim Verkauf des Forderungsbestandes, bringt aber neue Nachteile. Wichtig ist es sich langfristig vorher zu informieren, ob es ratsam ist die Firma als ganzes zu verkaufen oder lieber nur den Forderungsbestand.

### **Tipp 2: Finde einen realistischen Preis.**

Die meisten Verkäufe [3] scheitern an unrealen Preisvorstellungen. In der Regel bemisst sich der Kaufpreis an wiederkehrenden Einnahmen. Abschlussprovisionen spiegeln die jährliche Arbeitsleistung des Verkäufers wieder. Doch diese Arbeitsleistung wird künftig vom Käufer erbracht, weswegen er diese nicht in Form eines Kaufpreises bezahlen wird. Abschlussprovisionen fließen daher nur in geringen Teilen in die Kaufpreisermittlung ein.

Was bleibt also übrig, wenn Du rein die Bestandsprovisionen Deines Unternehmens summierst? Den richtigen Preis zu finden bedeutet oft Verkaufspläne aufzugeben. Wenn gerade einmal das erwirtschaftet, was Du zum Leben brauchst, wirst Du Deinen Lebensunterhalt nicht durch einen guten Verkauf sichern können; besser den Traum von einem

guten Verkauf frühzeitig beenden, statt weiter Zeit zu verschwenden.

### **Tipp 3: Stelle nicht zu hohe Ansprüche an Käufer.**

Die zweithäufigste Ursache für erfolglose Verkaufsversuche liegen in allzu hohen Ansprüchen an den Käufer <sup>[4]</sup>. Wenn Du einen Käufer suchst der so ist wie Du ist, hast Du den einzig möglichen schon gefunden, Dich selbst. Nur wenn Du loslassen kannst, kannst Du verkaufen. Sympathien haben in Verkäufen wenig verloren, wenn Du einen guten Preis erzielen willst.

### **Mehr zum Thema Versicherungsmakler**

---



Keine Tarifwechselberatung durch Versicherungsmakler und -berater? <sup>[5]</sup>

---

### **Tipp 4: Sei diskret.**

Wenn zu früh bekannt wird, dass Du aufhörst, werben Dir andere Verkäufer Deine Kunden ab. Deine Kunden werden sicher auch weniger kaufen, wenn Sie wissen, dass Du aufhörst. Außerdem drückt es den Preis, wenn der Verkäufer dem Käufer die Möglichkeit genommen hat, über den Wechsel so zu informieren, wie er es möchte.

Seite zwei: Analysiere Deinen Bestand <sup>[8]</sup>

### **Tipp 5: Netzwerken.**

Viele Pools kommen als Käufer in Frage <sup>[9]</sup> oder geben gute Tipps. Blau direkt gibt seinen Partnern konkrete Kauf-Garantien. Invers und Aruna bieten sehr durchdachte eigene Übernahmelösungen an. Charta und Vema unterstützen Verkäufe im eigenen Netzwerk. Aber Achtung: Jeder Pool hat genügend Auswahl an Beständen und wird keine hohen Preise bieten.

Deswegen ist es besser direkt an einen Kollegen zu verkaufen. Hier das gute alte Netzwerken gefragt. Besuche regelmäßig Roadshows, Messen und vor allem typische Networking-Veranstaltungen wie Eventreisen für Makler, Seminare usw.. Die meisten Bestandskäufe <sup>[10]</sup> wurden an vergnüglichen Abenden eingefädelt.

### **Meistgelesen im Ressort Berater**

---



„Versicherer werden ihre Vertriebe konsequent umbauen“ <sup>[11]</sup>

---

### **Tipp 6: Analysiere Deinen Bestand.**

Wie viel von Deiner Bestandsprovision stammt aus Kfz-Versicherungen? Welches sind Deine Top 3 Versicherungen und welche Summen und Stückzahlen hast Du dort? Hast Du nur Versicherungen oder auch Finanzierungen und Kapitalanlagen? Gibt es noch Stornorisiken aus Abschlussprovisionen? Wie lange laufen Deine Bestandsprovisionen schon? Wie viele Verträge hat Dein Kunde im Schnitt (Cross Selling Quote)? Wie alt sind die Kunden im Schnitt? Auf wie viele Versicherer verteilt sich das Geschäft? Viele Dinge bestimmen den Preis. Nichtwissen – erst nachschauen müssen – drückt den Preis.

### **Tipp 7: Bereite Dich drei Jahre vor dem Verkauf vor.**

Oft sind erhebliche Wertsteigerungen damit verbunden, seine Bestände in einen Firmenmantel zu bringen. Auch wer

die Möglichkeit hat seine Bestandsdaten <sup>[14]</sup> per Knopfdruck zu exportieren oder online verfügbar zu machen wird es einem Übernehmer leichter machen. Das bringt bares Geld.

### **Tipp 8: Warum überhaupt aufhören?**

Ein Verkauf bringt heute regelmäßig gerade mal ein bis drei Jahresprovisionen. Da stellt sich die Frage, was passiert eigentlich, wenn man nicht verkauft und den Bestand stattdessen weitgehend unbearbeitet auslaufen lässt? Tatsächlich wird man jedes Jahr ein paar Verträge verlieren. Doch in der Summe erwirtschaftet man fast immer noch das sieben- bis neunfache einer Jahresprovision und damit erheblich mehr als bei einem Verkauf.

Findet man einen Pool der das Backoffice als Service weiterführt und entsprechende Kundeninformationssysteme wie Apps oder digitale Kundenordner bereitstellt, streckt sich diese zeigt durchschnittlich sogar auf rund 14 Jahreseinnahmen. Selbst wenn man die Kosten der aufrechtzuerhaltenden Vermögensschadenshaftpflicht, IHK-Gebühren, GEZ-Gebühren usw. einkalkuliert lohnt es sich in der Mehrzahl der Fälle aufzuhören ohne zu verkaufen.

*Autor Oliver Pradetto <sup>[15]</sup> ist Kommanditist und Mitbegründer des Maklerpools Blau direkt <sup>[16]</sup>.*

*Foto: Anne-Lena Cordts*

---

Article printed from Finanznachrichten auf Cash.Online: <http://www.cash-online.de>

URL to article: <http://www.cash-online.de/versicherungen/2016/maklerbestand-verkauf/334710>

Copyright © 2014 by Cash.Print GmbH; Cash. - Investieren wie die Profis

---