

Plötzlich ist die gute Seele allein

Aus der beratenden Tätigkeit für Versicherer und Makler ist ein Erfahrungsschatz entstanden, der seine Basis in der Konfrontation mit Extremsituationen hat. Dazu gehören falsche Entscheidungen für die Strategie ebenso wie Trennungen von Geschäftspartnern oder auch der plötzliche Tod der „Macher“. Schlagartig kann eine gesamte Firma in den Abgrund geraten. Der Abschied vom Beruf wurde seit Jahren verschoben, für die eigene Altersversorgung wird so lange gearbeitet, als möglich. Demzufolge ist eine Nachfolgeplanung Fehlanzeige. Schwierig wird es dann, wenn der Makler sich nicht mehr um eine Nachfolge kümmern kann, unheilbar krank wird oder verstirbt. Die Angehörigen sind mit der Situation überfordert und das Unternehmen nicht mehr weitergeführt werden. Woran liegt es, dass nichts oder nur wenig geregelt wird?

Eine zu späte Ausstiegsplanung

Die Beratungen erlauben die Schlussfolgerung, dass viele Makler konkrete Pläne für den Ausstieg haben. Lebensträume sollen noch verwirklicht werden. Mehr Zeit für die Familie oder für das Hobby stehen auf der Wunschliste ganz oben. Bei der Umsetzung für die Realisierung dieser Wünsche hapert es allerdings gewaltig.

Eine Analyse der Daten, die Makler auf Basis eines gemeinsam mit dem Resultate Institut München (1) umgesetzten Projektes zu einem kostenfreien Nachfolgecheck genutzt haben, bringt interessante Erkenntnisse. Das Durchschnittsalter der Makler, die den Check gemacht haben liegt bei 55 Jahren. Davon will die Hälfte bis zum 64. Lebensjahr Abschied vom Maklerdasein nehmen. Immerhin ein Viertel dieser Makler plant das Ende der aktiven Zeit bis zum 59. Lebensjahr.

Ausgehend von diesen Ergebnissen verbleiben mindestens fünf bis zehn Jahre zur Planung des Ruhestandes. Das ist genügend Zeit, um die Nachfolge oder einen Verkauf zu regeln. Makler, die den Nachfolge-Schnell-Check (2) gemacht hatten, wurden gefragt, was diese nach Vorlage der Auswertungen konkret planen? Die Antwort lautete überwiegend: Jetzt nichts! Später. Nur 21 Prozent der befragten Makler gaben an, konkrete Nachfolgeplanungen in Arbeit zu haben. Doch das ist zu wenig.

Konsequenzen für Einzelmakler sind am härtesten

Die Untersuchungen haben gezeigt, dass rund 60 Prozent der Makler als Einzelkaufleute im Markt agieren. Nur 21 Prozent haben eine GmbH als Gesellschaftsform angegeben. Die Konsequenzen aus plötzlicher Erkrankung oder Tod des Maklers als Einzelkaufmann sind am härtesten. Mit dem Ableben des Maklers erlöschen in der Regel alle Vertragsverhältnisse zu Versicherern und Kunden. Dies ist dann der Fall, wenn es keine Regelungen für diese Situation gibt. Um dieser Situation vorzubeugen steht ein „Notfallplan für den Makler“ (3) zur Verfügung.

Zu diesen vorsorgenden Regelungen gehören auch Maklerverträge mit den Kunden, die in dieser Situation Möglichkeiten eröffnen, damit der Bestand nicht an die Versicherer zurückfällt. Natürlich kann auch die juristische Gesellschaftsform einer dieser Wege sein. Weitere Alternativen können Kooperationen mit anderen Maklern, Vertretungsmodelle oder auch längerfristige Qualifizierungsmaßnahmen für den im Büro mitarbeitenden (Ehe-)Partner sein. Es ist keine Seltenheit, dass die Ehefrau im Maklerbüro Versicherungen (mit-)bearbeitet. Sie ist die gute Seele des Büros, verfügt aber über keinen beruflichen Befähigungsnachweis oder die Registrierung. Es ist bitter, wenn persönliches Leid mit der zusammenbrechenden Zukunft der Agentur/Firma zusammentrifft.

Nachfolgeplanung ist ein Schutz vor Wertvernichtung

Weitere Zahlen aus den Erhebungen des Nachfolge-Schnell-Check bestätigen, dass das Lebenswerk der Makler Werte verkörpert, denen Respekt gezollt werden kann und einen Teil der Altersvorsorge darstellen sollen. Aus dem Nichts wurden dafür Maklerunternehmen aufgebaut, die immerhin bei 30 Prozent der befragten Makler Umsätze zwischen 174.000 Euro bis 325.000 Euro generieren.

Können sich Makler vom Umgang mit den Kunden nach dem Prinzip „meine Kunden brauchen mich“ oder der Freude an der Beratung „es gibt nicht schöneres“ nicht trennen, sollte die Vernunft für die Sicherung der geschaffenen Werte dazu führen, dass es eine klare Nachfolgeplanung gibt. Im Endeffekt handelt es sich um die Regelungen in Form eines „Unternehmertestamentes“, das den Bestand und die Firma sichert.

Nun möchte ich als in die Thematik geschäftlich involvierter Berater nicht nur dem wertorientierten Verkauf der Firma (4) das Wort reden, dennoch dazu einige Gedanken, die zum Nachdenken anregen sollten.

Die aktuellen Entwicklungen im Gefolge von MiFID2, IMD2 und PRIIPS sind drei Initiativen der EU, die auf einen besseren Verbraucherschutz in Europa abzielen. Klar ist, dass diese den Versicherungsvertrieb grundsätzlich verändern werden. Katalysator für diese Entwicklungen ist die Finanzpolitik der EZB, die weitreichende Folgen für die Versicherungsbranche erwarten lässt. In Fragen der Nachfolge unternehmerisch zu handeln bedeutet somit den Wert der eigenen Firma rechtzeitig zu erkennen und zu sichern. Die Firma und auch der Bestand sind somit früher zu bewerten, als vielleicht geplant.

Quellen:

- (1) <http://www.resultate-institut.de>
- (2) <http://www.bestandundnachfolge.de/schnellcheck-nachfolgeplanung/>
- (3) <http://www.bestandundnachfolge.de/checklisten/checkliste-notfallplan/>
- (4) <http://www.bestandundnachfolge.de/beratungsleistungen/service-bestand-bewerten/>