

Achtung vor dem Ende! – Studie zur Unternehmensnachfolge in Maklerbetrieben

Ein Drittel der Maklerbetriebe ist im Hinblick auf die eigene Altersversorgung auf den Verkauf des Betriebes angewiesen. Dessen ungeachtet haben 48 Prozent der Befragten noch keine Nachfolgeregelung geplant oder getroffen. Dies ist zentrales Ergebnis einer Studie zum Thema Unternehmensnachfolge in Maklerbetrieben, die die Versicherungsforen Leipzig gemeinsam mit den Maklerforen Leipzig und der Berufsakademie Dresden durchgeführt haben.

Wie setzen Makler den Nachfolgeprozess aktuell um? Welche Problemfelder gibt es aus Sicht der verschiedenen Maklertypen? Und wo gibt es möglicherweise Unterstützungsbedarf für ein professionelles Nachfolgemanagement? Dies sind die Kernfragen, mit denen sich die Gemeinschaftsstudie beschäftigt hat.

Das Nachfolgemanagement hat für 77 Prozent der befragten unabhängigen Vermittler eine hohe bis sehr hohe Bedeutung. Dieser Wert ist im Vergleich zur 2014 von den Versicherungsforen Leipzig durchgeführten Studie um 10,2 Prozentpunkte gestiegen. Eine mögliche Erklärung könnte das hohe Durchschnittsalter der Vermittlerschaft sein. Über zwei Drittel der Befragten haben das 50. Lebensjahr überschritten und sind daher nicht mehr allzu weit entfernt vom Ruhestand, den knapp drei Viertel der Befragten für das Alter von 60 bis 69 Jahren planen. Zum Vergleich: In der Untersuchung von 2014 waren rund die Hälfte der Befragten unter / über 50 Jahre alt.

Die Nachfolge des Vermittlerbetriebs können sich die Studienteilnehmer vorrangig durch Wettbewerber vorstellen, 36 Prozent sehen aber auch Mitarbeiter in der Position. Verkäufer achten bei der Auswahl des Nachfolgers insbesondere auf dessen Unternehmer- und Fachkompetenz. Sozialkompetenz, Verkaufskompetenz und Berufserfahrung sind ebenfalls wesentliche Auswahlkriterien. Zur Hilfe in der Nachfolgefrage sind das eigene Netzwerk sowie Vermittler- und Maklerverbände die beliebtesten Kanäle. Im Zusammenhang mit der Nachfolge wurde von den Befragten jedoch auch der Wunsch nach Zusammenarbeit mit den Versicherern geäußert. Unterstützungsbedarf sehen die Befragten beim Finden eines geeigneten Nachfolgers, aber auch in den Bereichen Steuer- und Sozialversicherungsrecht, gefolgt von erbschafts- und schenkungsrechtlichen Themen.

„Vor allem der zu erwartende Mangel an Fachkräften hat für das Nachfolgemanagement weitreichende Folgen“, sagt Dr. Manuela Wolf, Projektmanagerin Vertrieb & Service bei den Versicherungsforen Leipzig. „Zu einer erfolgreichen Ausrichtung und Ausgestaltung von Vermittlerbetrieben gehört es daher auch, sich rechtzeitig mit dem Thema Nachfolge auseinanderzusetzen. Denn die Nachfolge betrifft nicht nur die Vermittler und Versicherer, wie es auf den ersten Blick scheint, sondern in letzter Konsequenz auch den Kunden.“

Ist der Nachfolger einmal gefunden, favorisieren 59 Prozent der Befragten eine stufenweise Abgabe ihres Unternehmens. Auch eine Komplettabgabe oder die Einstellung des Nachfolgers im Vorfeld der Abgabe ist für viele der Befragten eine denkbare Option. Die Zahlung des Kaufpreises als Einmalzahlung bevorzugen 52 Prozent der Befragten. Jeweils ein Drittel kann sich aber auch die Ratenzahlung und die Leibrente vorstellen.

Als größte Herausforderung bei der Nachfolge insgesamt wird die Suche nach dem passenden Nachfolger angesehen. Über 80 Prozent der Befragten sehen dies als großes Problem. Weiterhin wurden die unterschiedlichen Einschätzungen des Unternehmenswertes und Schwierigkeiten bei der Finanzierung als Problemfelder genannt. Konflikte mit Mitarbeitern oder eine fehlende Kundenakzeptanz führen den Befragten zufolge bei der Nachfolge nicht zu Schwierigkeiten.

„Wer nicht anfängt, wird nicht fertig‘ – Nichts beschreibt treffender eine Kernproblematik der Unternehmensnachfolge,“ meint Dr. Hans-Georg Jenssen, Geschäftsführender Vorstand des Bundesverbands Deutscher Versicherungsmakler e.V. „Viele Inhaber unterschätzen den Zeitaufwand für eine vernünftige Unternehmensnachfolge, weil häufig vergessen wird, dass das Unternehmen erst einmal in eine ansprechende Form gebracht werden muss, um für Interessenten überhaupt interessant zu sein.“

Im Rahmen der Studie wurden Teilnehmer aus Deutschland und Österreich zur Nachfolge im Maklerbetrieb befragt. Die Befragung wurde im Februar 2019 mittels eines Online-Fragebogens durchgeführt.

Die vollständige Studie „Nachfolgemanagement im Maklerbetrieb“ mit den Befragungsergebnissen sowie Handlungsempfehlungen für Versicherer und Makler kann bei den Versicherungsforen Leipzig gegen eine Schutzgebühr von 190 EUR zzgl. MwSt. erworben werden. Weitere Informationen erhalten Sie unter www.versicherungsforen.net/nachfolge

Pressekontakt:

Katharina Thiemann

Telefon: +49 341 98988-224

E-Mail: katharina.thiemann@versicherungsforen.net

Unternehmen

Versicherungsforen Leipzig GmbH

Hainstraße 16

04109 Leipzig

Internet: www.versicherungsforen.net

Über Versicherungsforen Leipzig GmbH

Die Versicherungsforen Leipzig verstehen sich als Dienstleister für Forschung und Entwicklung (F&E) in der Assekuranz. Als Impulsgeber für die Versicherungswirtschaft liegt ihre Kernkompetenz im Erkennen, Aufgreifen und Erforschen neuer Trends und Themen, zum Beispiel im Rahmen von Studien und Forschungsprojekten unter unmittelbarer Beteiligung von Versicherern. Basierend auf aktuellen wissenschaftlichen und fachlichen Erkenntnissen entwickeln und implementieren sie zukunftsweisende Lösungen für die Branche. Mit dem speziellen Wissen der Versicherungsbetriebslehre, der Versicherungsinformatik, der Versicherungsmathematik und des Versicherungsrechts schaffen die Versicherungsforen Leipzig die Basis für die Lösung anspruchsvoller neuer Fragestellungen innerhalb der Assekuranz. Zudem ermöglicht die wissenschaftliche Interdisziplinarität und der hohe Praxisbezug einen aufschlussreichen »Blick über den Tellerrand«.