

Beratung

30.04.2014

Unruhiger Vorruhestand für Makler



Dr. Peter Schmidt

Die Mehrzahl der Makler zögert den Ruhestand so lange es geht hinaus und will dann gegen Einmalzahlung den Bestand verkaufen. Details verrät eine Studie, die jetzt von der Unternehmensberatung Consulting & Coaching Dr. Peter Schmidt vorgelegt wurde.

Das Thema Ruhestandsplanung wird von den meisten Maklern allenfalls ganz am Rande betrachtet, obwohl die Berufsgruppe kollektiv in Richtung Ruhestand altert – bei einem Durchschnittsalter von knapp 50 Jahren. Mehr Sensibilität brachten in den letzten Monaten Dienstleistungsangebote und Aktivitäten einiger Maklerpools zu diesem Thema, die Wirkung zu zeigen scheinen.

Consulting & Coaching, Betreiber der Internetplattform www.bestandundnachfolge.de, analysierte die Wünsche der Makler, die Serviceangebote der Plattform nutzen. Ergebnis: Nur wenige Makler im Alter von über 60 Jahren haben für sich einen konkreten Zeitraum

festgelegt, zu dem sie sich zur Ruhe setzen wollen. Oft lässt die persönliche Einkommens- und Altersvorsorgesituation einen Schlusspunkt unter das aktive Vermittlerleben nicht zu. Eine starke Kundenbindung aber auch mangelnde Kenntnisse zum „Wie“ der Nachfolgeplanung und -organisation wirken sich aus.

Mehrheitlich bevorzugen Makler Einmalzahlungen statt Verrentungsmodellen, wenn die Zeit des Ruhestands eingeläutet wird, wie die Untersuchungen zeigten. Dagegen sind Käufer von Maklerbeständen stärker an Beteiligungs- oder Phasenmodellen interessiert. „Über 85 Prozent der Makler, die sich in den kommenden Jahren vom Kundenbestand trennen wollen, haben keinen Notfallplan für den Fall der totalen Arbeitsunfähigkeit wegen schwerer Erkrankung oder eines plötzlichen Todes“, stellt Inhaber Dr. Peter Schmidt fest.

Bestände mit privatem Sachgeschäft bilden mit 28 Prozent den Schwerpunkt der Anfragen über die Plattform, gefolgt von gesuchten Investmentbeständen (26 Prozent). Bestände mit Schwerpunkt Gewerbe oder PKV werden eher von spezialisierten Maklern gesucht und liegen mit 14 beziehungsweise 12 Prozent im „Hinterfeld“ der Nachfrage.

Die Bereitschaft, auch über die eigene Region hinaus neue Kunden zu suchen und zu betreuen, ist stark ausgeprägt. Dafür sind viele Makler bereit, auch Kundenbetreuer außerhalb des eigenen Einzugsbereiches zu gewinnen und einzustellen und sogar Zweit- und Drittbüros zu gründen oder zu übernehmen. Damit dürfte sich der Trend zur Zunahme der Mitarbeiterzahlen in Maklerbetrieben, die inzwischen fast 90.000 Beschäftigte erreicht haben, in den kommenden Jahren fortsetzen.

Investitionsbereite Makler wollen zur Weiterentwicklung der eigenen Firma zu über 90 Prozent auch Fördermittel für die Mittelstandsentwicklung nutzen. Dementsprechend ist der differenzierte Beratungsbedarf gestiegen. „In Seminaren und Vorträgen zeigen wir kaufwilligen Maklern vor allem Varianten einer geeigneten Gesellschaftsstruktur, Möglichkeiten der Integration neuer Kundenbestände und Aspekte der vertraglichen Absicherung von Haftungs- und Wettbewerbsfragen auf“, so Schmidt.

Detlef Pohl

Weiterführende Links:

Im Internet: Service für die strategische Ruhestandsplanung von Maklern

Seminare für Makler zum Thema „Maklerrente“

portfolio international update 30.04.2014

© 2014 portfolio international. Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck nur mit Genehmigung von portfolio international
Kontakt: portfolio international, Telefon +49 (0)69 8570 8111, E-Mail: kontakt@portfolio-verlag.com