



BESTAND IM SACK GEKAUFT. UND DANN?

4 NOV, 2015 MANAGEMENT THEMA DES TAGES

Die Schlagzeilen sind groß: „Jeder dritte Versicherungsmakler verkauft bis 2020 seinen Bestand.“ „Die Preise für Kundenbestände sinken.“ „Makler vor Verkauf gestorben.“ Doch kaum ein Artikel zu dem Thema Maklerbestände berichtet darüber, was passiert, wenn Bestände dann übernommen wurden. Zeit dies zu ändern.



Autor: Dr. Peter Schmidt, Unternehmensberater,
Consulting & Coaching Berlin

„Für viele Makler bedeutet eine Bestandsübernahme eine komplett neue Arbeitsweise. Vielleicht wird nun zum ersten Mal mehr Personal benötigt oder man hat auf einmal ein zweites Büro. Oder noch weitaus größere Veränderungen ...“, postete ein Makler, der durch meine Unternehmensberatung Consulting & Coaching Berlin bei einigen Bestandskäufen begleitet wurde, vor einigen Tagen bei Facebook an seine Kollegen. Damit wird klar, dass jede Übernahme von Kundenbeständen, ob klein oder groß, Herausforderungen mit sich bringt, die besonders

SUCHEN

SOCIAL

Folgen Sie uns auf:



MITGLIEDERBEREICH

PROMOTION

Weltweiter Schutz

- Globales Netzwerk
- Schadenprävention

Neu: Haftpflicht-Tarif für Gewerbe / Industrie

→ zum Maklerportal



FRISCH EINGETROFFEN

KEIN REISERÜCKTRITT WEGEN ALLGEMEIN BEKANNTER TERRORGEFAHR

NOVEMBER 24, 2015

MARKEL REALISIERT DEN BESTEN VERSICHERUNGSTRAUM

NOVEMBER 24, 2015

KENNERKNECHT WIRD VORSTAND BEI EUROPACE

NOVEMBER 24, 2015

dem „Erstkäufer“ erst deutlich werden, wenn es an die Integration des Kundenbestandes in die eigene Firma und in die eigenen Prozesse geht.

Unterschiedliche Motive für den Bestandskauf

Bereits die Verhandlungen um den Verkauf aller mit einem Maklerbestand verbundenen Rechtsverhältnisse, oft vereinfachend nur „Verkauf eines Bestandes“ genannt, verlaufen sehr unterschiedlich und teilweise kompliziert. Beim Einzelmakler entstehen die Probleme durch Themen wie Inhalt und Anzahl der bestehenden Maklerverträge, Grad der Digitalisierung, Risiken aus der Beratung und Vermittlung in der Vergangenheit und oft auch aus den überhöhten Vorstellungen zum Kaufpreis. Bei größeren Maklerfirmen mit entsprechenden juristischen Gesellschaftsformen kommen dazu: Besitzverhältnisse, Ausrichtung der Unternehmensführung, Anteil von VIP-Kunden am Gesamtumsatz oder an der Kundenstruktur.

Nicht wenige Käufe von größeren Firmen scheitern daran, dass es bei den Käufern an klaren Vorstellungen fehlt, was mit der gekauften Firma, dem Bestand passieren soll. Klarer ist dies bei „institutionellen“ Käufern. Hier geht es oft nur darum, die Mindestanforderungen an die Bestandsübernahme und die Kundenbetreuung zu erfüllen. Ansonsten zahlt die Rendite, die aus dem Bestand erwirtschaftet werden kann.

Bei Pools oder Maklervertriebstöchtern von Versicherungsunternehmen geht es bei Bestandskäufen vordergründig um einen möglichst niedrigen Kaufpreis, geringe Betreuungskosten und eine problemlose Integration der Daten aus der IT des Verkäufers. Ist das geklärt, kann der Bestandsverlust in den kommenden Jahren durchaus auch 30 Prozent betragen, denn der Käufer wird nach vier bis fünf Jahren das Investment für den Kaufpreis wieder „eingespielt“ haben und interessante Gewinne erzielen.

Komplexe Anforderungen bei Bestandsübernahmen

Unabhängig von der Größe des Bestandskaufes sind zahlreiche Aufgaben bei der Integration eines Kaufbestandes relativ gleich. Die Kunden sind zunächst über den Betreuungswechsel oder den neuen Eigentümer der Maklerfirma zu informieren. Das Widerspruchsrecht des Kunden ist explizit zu vermerken. Dies sollte auch dann passieren, wenn sich für den Kunden, wie bei der Übernahme der Kapitalanteile einer GmbH durch einen neuen Gesellschafter, nichts ändert.

Inhalt dieser Kundenanschriften sollten Vereinbarungen zwischen Kunde und neuem Makler und die nun geltenden Servicebestandteile sein. Werden vom kaufenden Makler beispielsweise die „alten“ Maklerverträge oder Maklervollmachten nicht oder nur in geänderter Weise fortgeführt, dann ist auf diese Änderungen bereits im „Begrüßungsbrief“ hinzuweisen. Möglich ist auch der Verweis auf die Inhalte des ersten Beratungstermins.

Zeitgleich zur Kundeninformation sind die entsprechenden Schreiben zur Bestandsübernahme an die Versicherungsgesellschaften zu versenden. Den betreffenden Versicherern ist mitzuteilen, auf welchem Wege die Übernahme des Bestandes sowie der Courtagevereinbarungen erfolgte bzw. erfolgen soll. Eine Kopie des Kaufvertrages und eine Liste der betroffenen Kunden und Verträge gehören ebenso in diese Mitteilung.

Grundsätzlich sollte für jeden Kunden der geltende Maklervertrag oder eine Vollmacht beigelegt werden, um die gesetzlichen Regelungen zum Datenschutz zu erfüllen. Manche Versicherer akzeptieren diese Mitteilungen auch im Treu und Glauben auf Grundlage exemplarischer Unterlagen.

Sind die zu übertragenden Bestände bei einer Gesellschaft größer, empfiehlt sich die Anlage einer Unternummer zur Vermittlernummer des Käufers bei der betreffenden Versicherungsgesellschaft.

PROMOTION

Deutsche Demenzversicherung
Gesundheit. In besten Händen.

Einzigartig in Deutschland. Starke Leistungen bei Demenz:

- Leistungen unabhängig von Pflegestufe
- Einfaches Anerkennungsverfahren
- Tagegeld weltweit bis 20 € pro Tag

Hier klicken & informieren.
www.muenchener-verein.de

Ein Produkt des **mv** münchener verein

KURZGEFASST

FERNSEHTIPP: REPORT MAINZ ÜBER „ARMUTSRISIKO BERUFSUNFÄHIGKEIT“

NOVEMBER 24, 2015

S-DIREKT ERNEUT SERVICESIEGER BEI KFZ-VERSICHERERN

NOVEMBER 23, 2015

FINET ASSET MANAGEMENT MIT NEUEM STRATEGISCHEM PARTNER

NOVEMBER 23, 2015

NEWSLETTER

Anrede

Name

Vorname

E-Mail

Jetzt anmelden!

Hintergrund dieses Weges kann beispielsweise sein, die Entwicklung des Bestandes besser kontrollieren zu können. Weitere Gründe können auch noch nicht erledigte Risikoprüfungen sein, die der kaufende Makler erst in der Zeit nach dem Kauf sukzessive vornehmen will.

Problemfeld technische Datenübertragung

Es verwundert nicht, dass angesichts von circa sechzig im Markt angebotenen Maklerverwaltungsprogrammen (MVP) sowie vielfach noch fehlender technischer Standards die Übertragung der Kunden- und Vertragsdaten in ein jeweils anderes MVP problematisch sein kann.

Hinzu kommt, dass viele Makler gar kein durchgängiges MVP haben und die Kundenvorgänge noch klassisch in Hängeregistern, also analog, ablegen und verwalten. Zu den für uns als Berater unglaublichen Tatsachen gehört auch der teilweise sehr geringe Grad an schriftlich niedergelegten Vertragsverhältnissen zwischen Makler und Kunden. Maklervertrag – Fehlanzeige. Beides wirkt sich nicht förderlich auf eine mögliche Bestandsübernahme aus. Fehlende Maklerverträge und kaum vorliegende Digitalisierung der Kunden – und Vertragsdaten werden in der täglichen Praxis zu echten Herausforderung für alle am Verkauf eines Bestandes beteiligten Seiten.



Diese Probleme kann entweder der alte Inhaber oder der Käufer lösen. Das ist zeitintensiv, denn dafür sind bis zu zwei Jahre bei laufendem Maklerbetrieb realistisch.

In einem konkreten Fall eines „Notverkaufs“ eines Maklerbestandes wegen schwerwiegender Erkrankung des Inhabers haben wir es mit verschiedenen Unterstützungsmaßnahmen geschafft, mit allen wichtigen Kunden Maklerverträge mit einer entsprechenden Nachfolgeklausel zu vereinbaren und den Stand der Digitalisierung der Kundendaten kurzfristig so zu verbessern, dass der Käufer den Bestand auf einer sicheren Grundlage übernehmen konnte. Das kostete Zeit und Geld.

Keine Kapazitäten für mehr Kundenbetreuung

Selbst bei kleineren Kundenbeständen von wenigen Hundert neuen Kunden ist die Betreuung dieser neuen Kunden für einen Käufer eine anspruchsvolle Aufgabe. Wie sollen diese neuen Kunden zukünftig betreut werden? Bereits mit dem „Begrüßungsbrief“ muss klargestellt werden, wer sich zukünftig um die Kunden kümmert. Der Käufer eines Bestandes oder einer Maklerfirma muss demnach bereits vor dem Kauf überlegen, ob auch neues Personal im Innen- oder Außendienst zur Beratung und Betreuung einzustellen ist. Die Lösung kann auch in einem Übergang zur Online-Beratung oder zu einer Kooperation mit einem externen Serviceunternehmen begonnen werden.

Fazit

VIDEO

UDV: Rücksitzinsassen ...



Unfallforschung der Versicherer

MEDIENRADAR

Handelsblatt Euro Welt FAZ SZ

Börse Asien: Lustloser Handel in Tokio
24 November 2015

Interview Permira-Chef: „Es wird noch schlimmer werden“
24 November 2015

Reisewarnung: USA warnen vor weltweiter Terrorgefahr
24 November 2015

Tagesprogramm Highlights: Die Sport-Höhepunkte am Dienstag, 24. November 2015
24 November 2015

Belgien: Brüssel verlängert höchste Terrorwarnstufe – um eine Woche
24 November 2015

VIDEO

Deutsches Assekuranz ...



Brigitte Hicker im Interview mit Ingo Vogel beim Deutschen Assekuranz Pflege Forum

Die Übernahme von kleinen und vor allem größeren Beständen oder kompletten Maklerfirmen ist eine enorme Herausforderung, die den wenig geübten Käufer viele graue Haare bringen kann. Zum anspruchsvollen Alltag kommt eine Vielfalt von Anforderungen hinzu, auf die es sich vorzubereiten zilt. Besond erscheint mir der Vergleich mit der Entwicklung eines talentierten Freizeitsportlers

ASSEKURANZ ▾ FINANZEN ▾ RECHT ▾ MANAGEMENT ▾ WIRTSCHAFT ▾ LIFESTYLE ▾



Trainingsmethodik, Ernährungsberatung, medizinische Betreuung und Marketing gehören dann einfach dazu. Sinngemäß ist dies auch dem einen Bestand kaufenden Makler zu empfehlen. Profis für Bestandskauf und -bewertung, Steuern, Recht und Technik helfen, Fehler zu vermeiden und die größer gewordene Firma schnell auf einen profitablen Weg zu bringen.

Bild: (1) © olly / fotolia.com (2) © Consulting & Coaching

Facebook

Twitter

Google+

LinkedIn

Xing

Print

E-mail

BESTANDSKAUF

BESTANDSÜBERNAHME

CONSULTING & COACHING BERLIN

DR. PETER SCHMIDT

KUNDENBESTÄNDE

VORHERIGER BEITRAG

NÄCHSTER BEITRAG

LEG IMMOBILIEN AG ERZIelt
EINIGUNG ÜBER
PORTFOLIOERWERB

SO SPAREN FAHRANFÄNGER
BEI DER KFZ-VERSICHERUNG

SCHREIB EINEN KOMMENTAR

Name *

E-Mail-Adresse *

Website

drei - 1 =

Kommentar

KOMMENTAR ABSCHICKEN

- Benachrichtige mich über nachfolgende Kommentare via E-Mail.
- Benachrichtige mich über neue Beiträge via E-Mail.



ÜBER UNS

Die Kommunikationsprofis aus München sind Ihr unabhängiger und kompetenter Partner für eine zielgerichtete B2B-Kommunikation mit den Entscheidern der deutschen Versicherungsbranche.

KONTAKT

experten-netzwerk GmbH
Pelkovenstraße 81
80992 München
+49 89 2196122-0
team@experten.de
www.experten.de

SCHLAGWÖRTER

Allianz Altersvorsorge BaFin
bAV BVK Datenschutz
die bayerische Digitalisierung DKM
GDV Kfz Lebensversicherung
PKV private Krankenversicherung
YouGov

MEDIADATEN

Unsere aktuellen Mediadaten für Werbetreibende, Presse und Partner finden Sie hier zum Download:

[Mediadaten 2016](#)