



ANZEIGE

Wir bieten Vorsorgelösungen mit Zugang zu 17 Mio. Beschäftigten und deren Angehörigen.

SwissLife

MetallRente KlinikRente ChemieRente Branchenlösungen entdecken

## Nachfolge: Immer noch ein Buch mit sieben Siegeln

02.12.2021 DETLEF POHL BERATER

Die Bestandsübertragung ist für Makler, die in den Ruhestand gehen, eine maßgebliche Altersvorsorge. Patentlösungen gibt es nicht. Immer mehr Makler stellen erste Überlegungen zu ihrer betrieblichen Nachfolgeregelung an, ergab eine Studie.



Am ehesten können sich Makler als ihren Nachfolger einen Kollegen aus dem eigenen Netzwerk oder der Region vorstellen. Doch viele haben keinen Plan. Bild: Adobe Stock/Henry Schmitt

Die Unternehmensnachfolge im Vermittlerbetrieb ist angesichts der **alternden Maklerschaft** ein strategisches Thema. Vor fünf Jahren hielten es nur 25 Prozent Makler und Mehrfachagenten für relevant, heute sind es bereits 64 Prozent und in fünf Jahren sehen 83 Prozent die Relevanz. Dies ergab die Marktstudie „Trends IV/2021“ der BBG Betriebsberatung, an deren Online-Befragung sich bis Anfang Oktober knapp 400 Makler und Mehrfachagenten mit einem Durchschnittsalter von 55 Jahren beteiligt hatten.

ANZEIGE

proontra Themen SCHWERPUNKT **LV 1371**

**ONLINE KUNDEN GEWINNEN**  
Mit diesen Tipps sind Vermittler fit für die digitale Akquise

**Jetzt entdecken**

Bezogen auf das eigene Unternehmen fällt die Einschätzung der Makler ernüchternder aus. Gerade einmal 30 Prozent halten die Unternehmensnachfolge im Moment für wichtig. Auch in fünf Jahren bleibt die Relevanz des Themas für den eigenen Betrieb noch knapp unter 50 Prozent. Damit hoffen sie offenbar auf wundersame Bestandsübertragung oder gehen von Berufstätigkeit auch im Rentenalter aus.

## Viele haben erste Überlegungen zur Nachfolge angestellt

Immerhin hat sich Mehrheit der Befragten (62 Prozent) mit dem Thema Unternehmensnachfolge schon beschäftigt. Von diesen knapp zwei Dritteln der Makler haben 48 Prozent allerdings nur erste Überlegungen angestellt. Lediglich bei 29 Prozent steht der Plan ihrer Unternehmensnachfolge bereits, knapp zehn Prozent haben die Unternehmensnachfolge bereits vollzogen.

Betrachtet wurden jedoch nicht nur Makler, die ihre Firma altersbedingt aufgeben, sondern auch Berufskollegen, die Bestände und Firmen dazukaufen wollen. Anders ist nicht zu erklären, dass in der Umfrage ebenfalls zehn Prozent angeben, andere Maklerunternehmen kaufen, übernehmen oder sich daran beteiligen zu wollen.

## Risiken beim Auslaufen des Bestandes

Bei den Maklern, die sich noch nicht mit der Nachfolgeregelung befasst haben, geben 64 Prozent als Grund an, dass bis zum Berufsausstieg noch zu viel Zeit sei. Knapp 13 Prozent wollen den Bestand einfach auslaufen lassen (46 Prozent setzen dafür zehn Jahre Zeitspanne an). Das könnte sich rächen: Wer als Makler seinen **Bestand im Rentenalter unbetreut auslaufen lässt** und nur auf Anfrage berät, verliert nicht nur Kunden und damit Bestandscourtage, sondern läuft auch Gefahr, wegen Nichtberatung bei wichtigen Anlässen in die Haftung für Schadenersatz genommen zu werden.

Als bevorzugtes Modell geben 39 Prozent einen Bestandskauf (Asset Deal) an, gefolgt von einer Verrentung (36 Prozent) und der Abgabe der operativen Geschäftsführung an Kinder (25 Prozent). Die Bereitschaft, auf einen Kaufpreis zugunsten einer langfristigen variablen **Maklerrente** zu verzichten, ist bei fast 61 Prozent der Befragten vorhanden.

Seite 1: Warum die Nachfolge vielfach unterschätzt wird  
Seite 2: Worauf es Maklern bei der Übertragung ankommt und wer Helfer sind

Seite 1 Seite 2

### MEHR ZUM THEMA

Digitalisierungsdruck und Schockstarre - Bestandsnachfolge in Zeiten von COVID-19	Bestandsnachfolge: Wie Makler garantiert einen Käufer finden	5 häufige Fehler bei der Nachfolgeplanung

f teilen t tweet x teilen in mitteilen d drucken

### HIGHLIGHTS DES JAHRES 2021



Reformen, Skandale & Innovationen - welche Ereignisse prägten das Maklerjahr 2021? Für Sie erlesen, kuratiert und übersichtlich im proontra-Jahresrückblick.

### MEISTGEKLICKT

- Elementarschutz: So hoch ist die Nachfrage bei den einzelnen Versicherern [Artikel lesen >](#)
- „Fachlich fraglich“: Maklerin kritisiert PKV-Rating für Vollversicherungen [Artikel lesen >](#)
- Finanzstärke: Bei 44 Lebensversicherern sind die Spielräume gering [Artikel lesen >](#)
- PKV-Rating kürzt die besten Vollversicherungen in drei Preisklassen [Artikel lesen >](#)
- Diese Lebensversicherer ächzen am schwersten unter der Zinszusatzreserve [Artikel lesen >](#)

### LV-CHECK 2021



### BILDERSTRECKEN

- Podiumsdiskussion: Was jetzt auf Makler zukommt [Artikel lesen >](#)
- Altersvorsorge: Wir machen Sie zum Experten! [Artikel lesen >](#)
- Check: Die 5 wichtigsten PKV-Leistungen unter der Lupe [Artikel lesen >](#)
- PKV-Beratung leicht gemacht: Diese 7 Dinge sollten Sie beachten [Artikel lesen >](#)

### NEWSLETTER

proontra online

Sichern Sie sich den wichtigsten Newsletter der Branche!

**Jetzt bestellen**

### PRODUKTINFOS

- Nutzen Sie das Wissen von Top-Experten! [Artikel lesen >](#)
- „Die Digitalisierung stellt Maklerinnen und Makler vor neue Herausforderungen in der Kundenansprache.“ [Artikel lesen >](#)
- Vorsorge-Kongress startet mit prallem Programm [Artikel lesen >](#)
- Grün, grüner, Blue Living: Die Revolution auf dem Wohnmarkt [Artikel lesen >](#)
- Podiumsdiskussion: Was jetzt auf Makler zukommt [Artikel lesen >](#)

### AKTUELLE PROCONTRA AUSGABE

So erobern Sie den Gewerbetmarkt

Langfristige Bestandskauf Die Werte 172000 Die 10 wichtigsten PKV-Leistungen unter der Lupe

Spezialausgabe Gewerbe: So erobern Sie den Gewerbetmarkt

[Jetzt digitale Ausgabe anschauen](#)

[Gedruckte Ausgabe bestellen](#)

### AUCH OBJEKTIV AUF DEM 1. PLATZ

proontra Mediaanalyse 2021 MRTK MARKET RESEARCH TEAM HESSLER	<b>1. Platz</b> Reichweite Print
proontra Mediaanalyse 2021 MRTK MARKET RESEARCH TEAM HESSLER	<b>1. Platz</b> Kontaktwahrscheinlichkeit Print
proontra Mediaanalyse 2021 MRTK MARKET RESEARCH TEAM HESSLER	<b>1. Platz</b> Webseitenumsätze Newsletter In-Folio 35 MRTK Studien

- Rubriken
- Versicherungen
- Investmentfonds
- Berater
- Sachwerte
- Digital
- Kongress Altersvorsorge
- LV-Check
- Gewinnspiel
- IM GESPRÄCH

- proontra Archiv
- Der Verlag
- Mediadaten
- Versicherungswörterbuch
- Infografiken
- Kontakt
- Impressum
- Datenschutz

- Angebote
- Abo
- Printarchiv
- Newsletter-Anmeldung
- Finanznachrichten

