

vfm-Plattform für Nachfolgelösungen



vfm-Geschäftsführung - v.l. Klaus Liebig, Robert Schmidt

© vfm-Gruppe

Je näher der Ruhestand rückt, desto mehr Fragen stellen sich die davon betroffenen Makler: „Wer genau soll mir nachfolgen?“, „Wie schaffe ich bloß die ganze Bürokratie?“ oder „Kann ich noch mitarbeiten?“. Häufig wird ein Nachfolger gewünscht, der das aufgebaute Unternehmen im familiären Sinne fortführt. Dazu gehört insbesondere die enge und vertrauensvolle Kooperation mit dem Kunden. Oft möchte der Makler auch ihm ans Herz gewachsene Menschen weiter betreuen, allerdings ohne sich um organisatorische Details kümmern zu müssen.

Gesucht und gefunden

Optimal ist die Situation dann, wenn die Nachfolgesucher auf jene Makler treffen, die durch Bestandszukäufe wachsen möchten. Nach einer internen Umfrage unter rund 400 Kooperationspartnern ist der Zustand bei vfm ausgewogen: Rund die Hälfte der Makler will zeitnah wachsen und die andere Hälfte will ihr Unternehmen in guten Händen wissen.

Begleitendes Programm unterstützt

Aufgrund der demografischen Entwicklung wird es künftig viele Bestandsübernahmen geben. Für die meisten Makler ist die Diskrepanz zwischen ihren eigenen Wünschen und den bestehenden Angeboten am Markt aber zu groß. vfm hat deshalb abseits von Poollösungen und Vertriebsstrukturen ein Programm entwickelt, das individuell passend unterstützt. Es entstammt einer familiär geprägten Grundhaltung und inkludiert eine vorbereitende Unternehmensberatung sowie einen adäquaten Bestandsübertragungsservice. Abgerundet wird es durch professionelle

technische Hilfe. Die Unabhängigkeit beider Seiten steht während der Umsetzung im Vordergrund. Für die Vermittlung fallen keine Provisionen an.

Checkliste für Makler

vfm hat unter https://www.vfm.de/leistungen/versicherungsmakler_bestandskauf/ einen Flyer bereitgestellt, der sowohl bestehenden Vertriebspartnern als auch externen Verkaufsinteressenten mittels Checklisten eine gute Orientierung gibt.