

Studie zeigt: Makler bereiten sich zu spät auf den Ruhestand vor - Mehrzahl der Makler will für das Lebenswerk „Cash“

Die Unternehmensberatung Consulting&Coaching Dr. Peter Schmidt hat die Vorbereitung von älteren Versicherungsmaklern auf den Ruhestand untersucht und kommt zu interessanten Ergebnissen. Die Mehrzahl der Makler zögert den Ruhestand so lange es geht hinaus und will dann gegen Einmalzahlung den Bestand verkaufen.

Die Unternehmensberatung Consulting&Coaching Dr. Peter Schmidt hat die Vorbereitung von älteren Versicherungsmaklern auf den Ruhestand untersucht und kommt zu interessanten Ergebnissen. Die Mehrzahl der Makler zögert den Ruhestand so lange es geht hinaus und will dann gegen Einmalzahlung den Bestand verkaufen.

Bei vielen älteren Versicherungsvermittlern und Maklern wurde in den letzten Wochen und Monaten ein Umdenkprozess angestoßen, sich frühzeitiger mit dem Thema Ruhestandsplanung zu befassen. Vermehrte Dienstleistungsangebote und Aktivitäten einiger Maklerpools scheinen Wirkung zu zeigen. Wie eine neue Studie der Unternehmensberatung zeigt, ist Interesse am Thema Ruhestandsplanung vorhanden wird aber noch zu wenig mit aktiver Vorbereitung und zielgerichtetem Handeln verbunden.

Consulting&Coaching, Betreiber der Internetplattform bestandundnachfolge.de analysierte die Wünsche der Makler, die die angebotenen Serviceangebote der Plattform nutzen. Nur wenige Makler 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. Demgegenüber 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 keine Notfallplan für den Fall der totalen Arbeitsunfähigkeit wegen schwerer Erkrankung oder eines plötzlichen Todes“, stellt der Inhaber von Consulting&Coaching fest. Schmidt betonte auch, dass es leider auch viele Illusionen im Bezug auf die „Vererbbarkeit“ des Kundenbestandes gibt.

Maklerbestände mit Schwerpunkt Sach und Investment besonders gefragt

Die Studienergebnisse zeigen, dass Bestände mit Schwerpunkt Sach und Investment besonders gefragt sind. Bestände mit privatem Sachgeschäft bilden mit 28 Prozent den Schwerpunkt der Anfragen über die Plattform, stellt Schmidt weiterhin fest. Gefolgt werden diese von gesuchten Investmentbeständen (26 Prozent). Bestände mit Schwerpunkt Gewerbe oder PKV werden eher von spezialisierten Maklern gesucht und liegen mit 14 bzw. 12 Prozent im „Hinterfeld“ der Nachfrage.

Trend zur Vergrößerung der Maklerbetriebe setzt sich fort

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, inzwischen laut Angaben des AGV sind das fast 90.000 Beschäftigte, in den kommenden Jahren fortsetzen.

investitionsbereite Makler wollen zur Weiterentwicklung der eigenen Firma zu über 90 Prozent auch Fördermittel aus Bundes- oder Länderfonds für die Mittelstandsentwicklung nutzen. Dementsprechend ist der differenzierte Beratungsbedarf – je nach Interessengruppe der Makler – gestiegen. „In den von uns angebotenen Seminaren und Vorträgen zeigen wir „kaufwilligen“ Maklern vor allem Varianten einer geeigneten Gesellschaftsstruktur, Möglichkeiten der Integration der neuen Kundenbestände und auch Aspekte der vertraglichen Absicherung von Haftungs- und Wettbewerbsfragen. Dafür lohnt sich dann auch das Investment in professionellen Expertenrat“, so Schmidt.

An der Bereitschaft in solchen Expertenrat zu investieren sei auch der Grad der Ernsthaftigkeit zu messen, wie Makler mit den Themen strategische Ruhestandsplanung bzw. der Weiterentwicklung der eigenen Firma umgehen. Fehler zu vermeiden und schneller Veränderungen herbeizuführen ist ein geschätzter Mehrwert bei beiden Maklergruppen.

Pressekontakt:

Dr. Peter Schmidt

- Firmeninhaber -

Telefon: 0173 / 921 3333

E-Mail: info@cc-mit-ps.de

Unternehmen:

Consulting&Coaching

Unternehmensberatung

An den Schäferpfühlen 14

16321 Bernau bei Berlin

Internet: www.cc-mit-ps.de

Internet: bestandundnachfolge.de

logo cc