

Maklerbarometer 2022 exklusiv: Mit der Rente in die Rente?

Das Thema Maklernachfolge bleibt ein zentrales Thema für viele der 46 Tausend Versicherungsmakler in Deutschland. Im Policen Direkt-Maklerbarometer 2022 wurde deshalb der Schwerpunkt auf dieses Thema gelegt.



Im Fokus steht die Frage nach den präferierten Nachfolgemodellen und den wichtigsten Entscheidungsfaktoren für Makler bei der eigenen Nachfolge. Als BVK-Mitglied präsentiert Policen Direkt die Ergebnisse exklusiv in der Versicherungsvermittlung vor einer Vorstellung der Ergebnisse für die breitere Öffentlichkeit.

Teilnehmer des Maklerbarometers waren zumeist mehrheitlich Einzelunternehmer

Insgesamt haben 413 Versicherungsmakler am Policen Direkt-Maklerbarometer teilgenommen. Davon sind 54 Prozent Einzelkaufleute. Der Rest verteilt sich weitestgehend auf verschiedene Formen der Kapitalgesellschaft. Das Durchschnittsalter der Teilnehmer liegt bei 56 Jahren. Eine große Mehrheit der Makler ist

entweder Einzelkämpfer oder hat maximal drei Mitarbeitern. Nur 10 Prozent der Teilnehmer haben mehr als 10 Mitarbeiter. Der Jahresumsatz von knapp zwei Drittel der Teilnehmer liegt bei maximal 60.000 Euro. Über 85% der Teilnehmer gaben an, dass die eigenen Kunden überwiegend zwischen 41 und 60 Jahre alt sind.

Viele Makler können sich nicht zu einer Entscheidung durchdringen

Bei der Frage nach den eigenen Nachfolgeplänen lassen sich die Teilnehmer grob in drei Gruppen aufteilen. Ein Drittel der befragten Versicherungsmakler tendiert dazu, in den nächsten 1-2 Jahren in den Ruhestand zu gehen. Das zweite Drittel plant den Renteneintritt in mehr als drei Jahren. Das letzte Drittel—überwiegend die jüngeren

Makler—hat aktuell noch keinen genauen Zeitpunkt im Blick. Ein erfreuliches Ergebnis der Umfrage: Rund 75 Prozent der Befragten gaben an, sich in den letzten drei Jahren mit der eigenen Nachfolge beschäftigt zu haben. Dies umfasst auch viele der jüngeren Makler. Es zeigt sich also, dass die zunehmende Präsenz des Themas in der Fachpresse Früchte trägt.

Die Hürde, mit einem potenziellen Nachfolger zu sprechen, bleibt jedoch hoch. Nur 41 Prozent hatten bereits Kontakt mit potenziellen Nachfolgern. Davon sind die meisten direkt mit zwei Interessenten in Gesprächen. Nur 18 Prozent der befragten Gruppe haben sich jedoch bereits für eine Nachfolgelösung entschieden. Entscheidend waren für diese Gruppe vor allem Konditionen und Vertragsgestaltung. Die noch

Unentschlossenen gaben hingegen an, aus Sorge um ihre Kunden noch zu zögern oder die Entscheidung als noch zu früh anzusehen.

Rentenmodell ist das präferierte Modell

Dass der eigene Bestand bzw. das eigene Unternehmen ein wesentlicher Teil der eigenen Altersvorsorge ist, gaben über 50 Prozent der befragten Teilnehmer an. Auch Immobilien, Aktien, Fonds und Anleihen sind zudem wichtig für die Teilnehmer. Ein wesentlicher Aspekt für die eigene Nachfolge ist zudem der Hinterbliebenenschutz. Die Absicherung des Ehepartners im Todesfall ist für 75 Prozent der Makler im Rahmen einer Nachfolgelösung ein Muss. Ein Viertel geht davon aus, dass sich die eigene finanzielle Situation im Ruhestand deutlich verschlechtern wird und ist deshalb sehr stark auf ein lukratives Nachfolgemodell angewiesen sind, um die eigenen Hinterbliebenen im Fall der Fälle abzusichern.

Unter den Nachfolgelösungen erfreuen sich Verrrentungsmodelle größter Popularität. Rund 42% der Makler nennen die Rente als präferierte Lösung, gefolgt von Unternehmensverkauf (25%) und Bestandskauf (21%). Das Auslaufen des Bestandes ist noch für 7 Prozent der Makler der beste Weg in den Ruhestand—immer noch erstaunlich viele angesichts der sehr hohen Risiken, die damit einhergehen.

Makler vertrauen vor allem ihren Kollegen

Für 35% der Teilnehmer sind die Maklerkollegen die wichtigsten Ratgeber bei der Nachfolgeentscheidung. Für eine reibungslose Ruhestandsplanung ziehen zudem 30 Prozent der befragten Makler Nachfolgeberater als wichtige Informationsquelle zu Rate. Allerdings sind

nur 10 Prozent offen für kostenpflichtige Beratungsangebote. Nahezu irrelevant für die Ruhestandsplanung sind Rechtsanwälte, Steuerberater und Versicherungsgesellschaften. Die persönliche Kundenbetreuung und Regionalität sind weitere Themen, die für über die Hälfte der Umfrageteilnehmer bei der Suche nach einem geeigneten Nachfolger von hoher Relevanz sind. Allerdings ist nur für rund 10 Prozent entscheidend, dass der Nachfolger aus der eigenen Region kommt. Für 51% ist dies sogar komplett irrelevant.

Wenige starke Marken im Maklernachfolgemarkt

Ebenfalls Teil des Maklerbarometers war die Frage nach dem Bekanntheitsgrad von Nachfolgeanbietern. 20 Prozent der Befragten gaben an, „Blau Direkt“ als Anbieter von Nachfolgelösungen zu kennen. Da die Umfrage von Policen Direkt durchgeführt wurde, wurde nach der Marke „Policen Direkt“ nicht gefragt. Bemerkenswerterweise schafft es kein weiterer Anbieter auf mehr als 5 Prozent Bekanntheitsgrad. Insbesondere scheinen auch Maklerpools (mit Ausnahme von Blau Direkt)

beim Thema Nachfolge kaum relevant zu sein. Nur bei 7 Prozent hat einer der Maklerpools einen wichtigen Einfluss auf die eigene Nachfolgeentscheidung—obwohl die Mehrheit der Makler durchaus Poolanbindungen pflegt. Hier wurde in der Umfrage die Fonds Finanz mit den meisten Anbindungen genannt, gefolgt von VEMA, blau direkt, DEMV, Qualitypool und MAXPOOL.

Fazit

Das Policen Direkt-Maklerbarometer erlaubt spannende Rückschlüsse darauf, was Maklern beim Thema Nachfolge wirklich wichtig ist. Wer als Anbieter von Nachfolgelösungen in der Breite erfolgreich sein will, sollte ein attraktives Rentenmodell in petto haben, möglichst viele positive Referenzen von Maklerkollegen anbieten können und generell auch auf den eigenen Ruf in der Fachpresse achten. Wer dazu noch regionale Betreuung und Hinterbliebenenschutz anbieten kann, hat definitiv einen Pluspunkt. Auch wenn sich viele Makler bereits über das Thema informiert haben, sind nur wenige Anbieter von Nachfolgelösungen bundesweit bekannt.



von Dr. Philipp Kanschik,
Geschäftsführer, Policen Direkt
Versicherungsvermittlung GmbH