

Datum der Veröffentlichung: ab sofort

### **Nix digital – nix wert?**

Von vielen Experten in Sachen Unternehmensnachfolge und Bestandsübertragung auf einen Nachfolger wird das Mantra postuliert, dass ein Makler-Unternehmen bzw. sein Kunden- und Vertragsbestand nahezu unverkäuflich bzw. nichts wert ist, wenn kein Maklerverwaltungsprogramm (MVP) vorhanden ist, das den gesamten Bestand mit seiner kompletten Historie und lückenlosen Beratungsdokumentation enthält und auf Knopfdruck auswertbar ausspuckt.

Je größer ein Maklerunternehmen bzw. sein Bestand ist, desto mehr kann dieser Faktor eine gewisse Rolle spielen. Aber auch hier wird der Digitalisierungsgrad meist überbewertet.

In aller Regel findet eine Migration des (Daten-) Bestandes in das MVP des übernehmenden Maklers statt und das lässt sich in der Praxis gerade bei kleinen Beständen häufig besser und schneller bewerkstelligen, wenn man auf die Daten der jeweiligen Versicherer (oder Pools) zurückgreift. Zudem hat der Käufer eines Bestandes damit gleichzeitig die Gewissheit, dass die Daten aktuell, vollständig und richtig sind.

Hinsichtlich der Beratungsdokumentation ist eine systemische Auswertung ohnehin kaum möglich. Selbst wenn in einem MVP die jeweiligen Beratungsdokumentationen lückenlos und richtig zugeordnet gespeichert sind, lässt sich doch in aller Regel lediglich das Vorhandensein eines Beratungsprotokolls feststellen bzw. auswerten. Hinzu kommt, dass in den meisten Kaufverträgen vereinbart wird, dass für Beratungsfehler bzw. Verstöße der Vergangenheit der Käufer nicht haftet, sondern erst zum Zeitpunkt der Übernahme des Bestandes und der damit verbundenen Makler-Mandate.

So sollte man sich insbesondere mit einem eher kleinen Bestand nicht mit der Digitalisierungs-Keule schlagen lassen.

Andererseits führt eine mangelnde Digitalisierung des Maklerbetriebs bzw. der Bestandsführung schon zu dem wachsenden Problem, das Unternehmen nicht mehr dauerhaft „manuell“ fortzuführen zu können. Das Erkennen viele Makler und scheuen den Aufwand jahrelang versäumtes nun auf die alten Tage noch in einer großen und letztlich auch sehr teuren Digitalisierungs-Aktion nachzuholen. Sie denken lieber darüber nach, ihr Unternehmen bzw. ihren Bestand an einen Nachfolger zu übertragen bzw. an diesen zu verkaufen. Man sollte bei Preisverhandlungen nur sehr kritisch mit dem Einwand mangelnder Digitalisierung umgehen und hinterfragen, wo ganz konkret für einen potentiellen Käufer der Nachteil liegt. Man wird schnell feststellen, dass der Einwand nicht oder nur sehr bedingt substantiell begründet werden kann.

Weitere Informationen zum Thema „Ruhestandsplanung“ finden Sie auch auf unserer [Homepage](#). Unsere Experten stehen Ihnen gern auch telefonisch oder persönlich für Ihre Fragen rund um das Thema Ruhestandsplanung und Bestandsübertragung zur Verfügung.

### **Informationen zum SdV:**

Mit über 4.400 Mitgliedern zählt der SdV zu den größten Berufsverbänden unabhängiger Vermittler und ist bundesweit tätig. Ein Schwerpunkt liegt neben der Interessenvertretung des Berufsstandes auf der Unterstützung bei der Erfüllung der verschiedenen gesetzlichen Anforderungen, die für unabhängige Vermittler von Versicherungen und Finanzanlagen bestehen.

Pressemitteilung der Schutzvereinigung deutscher Vermittler  
von Versicherungen und anderen Finanzdienstleistungen e.V. (SdV)



Datum der Veröffentlichung: ab sofort

---

Schutzvereinigung deutscher Vermittler von Versicherungen  
und anderen Finanzdienstleistungen e.V. (SdV)

Erfenschlager Str. 19  
09125 Chemnitz

Telefon: 0800 – 7388748

Telefax: 0800 – 7383291

E-Mail: [info@sdv-online.de](mailto:info@sdv-online.de)

Internet: [www.sdv-online.de](http://www.sdv-online.de)

Sitz des Vereines: Chemnitz

Eingetragen im Vereinsregister bei dem Amtsgericht Chemnitz VR 3691

Vorstand: Christian Sünderwald (geschäftsf.), Andreas Gruschwitz, Uwe Esche