

## „Rent a Makler“ alternativ zum Maklerbestandsverkauf

20. August 2015 - „Rent a Makler“ – ein auf dem deutschen Markt bisher einzigartiges Konzept zur Nachfolgeregelung bei Makler-Beständen – eröffnet neue Perspektiven. Die Macher der Provisor GmbH wollen damit dem Nachwuchsmangel im Maklerberuf eine machbare Lösung des Problems entgegenstellen.

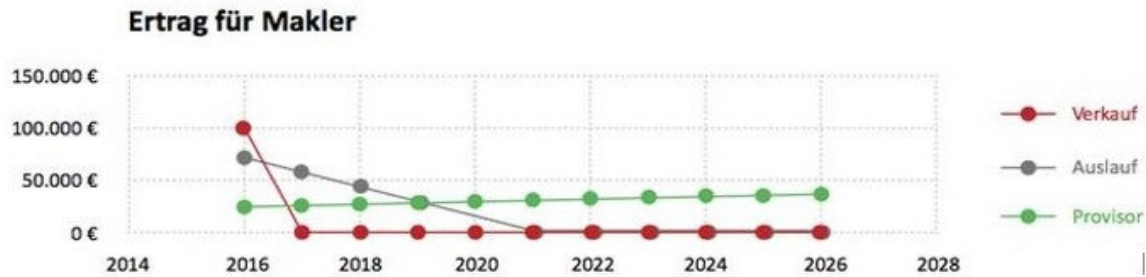


Eine neue Branchendienstleistung macht von sich Reden. Es geht um das Stellvertreter-Konzept „Rent a Makler“, das eine Alternativlösung zu den üblichen Nachfolgeregelungen wie Bestandsübergabe oder Unternehmensverkauf sein soll. Das Konzept richtet sich an selbständige Versicherungsmakler, die sich aus der aktiven Geschäftstätigkeit ganz oder teilweise zurückziehen möchten. Anbieter des „Rent a Makler“-Konzepts ist die Provisor GmbH ([www.provisor-gmbh.de](http://www.provisor-gmbh.de)). Die Domäne dazu im Internet besteht bereits – allerdings noch ohne Inhalte. Die beiden Geschäftsführer der Provisor GmbH, **Uwe Schuhmacher** (Foto links: Provisor) und **Markus Szabo** (Foto rechts: Provisor), werden „Rent a Makler“, das via Outsourcing der Bestandsbetreuung als Alternative zum Verkauf steht, auf der Branchen-Leitmesse DKM ([www.die-leitmesse.de](http://www.die-leitmesse.de)) vom 27. bis 29. Oktober in Dortmund der Öffentlichkeit vorstellen.

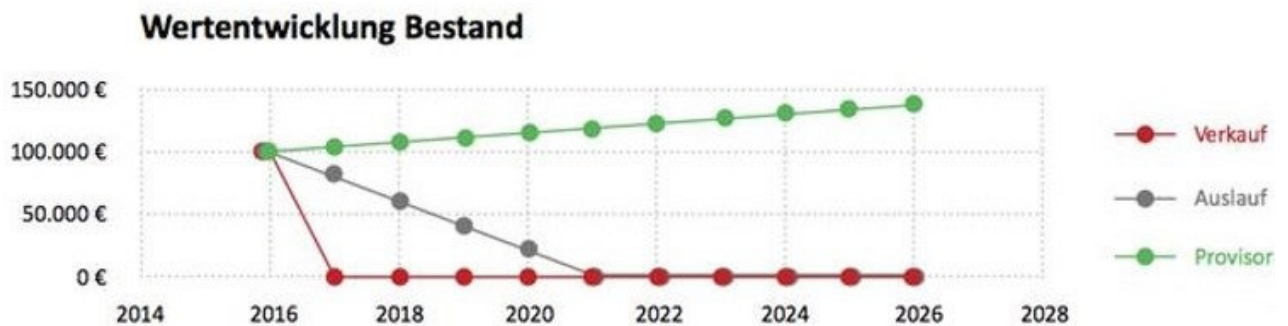
Was steckt dahinter? Die Provisor GmbH versteht sich als unabhängiges Versicherungsmakler-Unternehmen mit Sitz in Baden-Württemberg, das die aktive Betreuung von Maklerbeständen deutschlandweit als Outsourcing-Lösung anbietet.

Die Leistungen der Provisor basieren auf einem Untervermittler-Vertrag; das heißt in der Praxis, dass die Eigentumsverhältnisse und Kundenbeziehungen der Makler sowie ihre Courtage-Vereinbarungen mit den Gesellschaften unverändert bestehen bleiben sollen. „Für die Mandanten ergeben sich keine merklichen Änderungen, da die Provisor GmbH stets unter der Firmierung ihrer Geschäftspartner auftritt“, sagt Uwe Schuhmacher. Seinen Angaben zufolge erhalten die Makler von Provisor einen Anteil des Gesamtcourtage-Eingangs ihres Bestands, ähnlich einer monatlichen Mieteinnahme. Zusätzlich profitieren sie von einer Wertsteigerung der Bestände durch Neuordnung und Ausbau.

Eine Beispielrechnung der Ertragsentwicklung für den Makler bei einer Bestandsgröße von 70.000 Euro pro Jahr bei Verkauf, Auslauf oder Vermietung des Bestands an Provisor zeigt die folgende Provisor-Grafik.



Diese Zahlen sprechen für sich: Auch die nachfolgende Beispielrechnung zur Wertentwicklung eines Bestands mit einem Verkaufswert von 105.000 Euro bei Verkauf, Auslauf oder Vermietung an Provisor GmbH zeigt, wohin die Reise geht.



„Eigentum schafft Sicherheit“ lautet das Credo bei der Provisor GmbH. So bietet das Konzept „Rent a Makler“ individuelle Lösungen für jede Berufsphase, heißt es. Das Stellvertreter-Konzept gewährt demnach ein hohes Maß an Sicherheit und Flexibilität, da Zeitdauer und Umfang der Leistungen individuell festgelegt werden können. Somit würde es sich für unterschiedliche Lebenssituationen und Altersgruppen eignen. Wie das Unternehmen mitteilt, vertritt Provisor Versicherungsmakler in längeren Berufspausen, bei einem frühzeitigen oder schrittweisen Rückzug aus dem Berufsleben und während des gesamten Ruhestands.

Uwe Schuhmacher und Markus Szabo betonen, dass sie auf die Unterstützung selbstständiger Versicherungsmakler spezialisiert sind. Uwe Schuhmacher, Bankkaufmann und Fachberater Finanzdienstleistung (IHK), weiß aus eigener Erfahrung: „Selbstständige Makler stehen aktuell vor großen Herausforderungen. Die Courtagen fallen, während der Verwaltungsaufwand weiter steigt.“ Der demografische Wandel macht sich bemerkbar: 43 Prozent der deutschen Vermittler sind bereits über 50 Jahre alt und müssen sich innerhalb der nächsten zehn bis fünfzehn Jahre um die Unternehmensnachfolge kümmern (*Quellen: Dr. Adams & Associates; Studie „Provisionen und Courtagen“, Matthias Beenken / Michael Radtke, VersicherungsJournal-Verlag, Mai 2015*). Doch das Angebot an Nachfolgern ist gering – in der Branche herrscht Nachwuchsmangel.

Mit der Dextra GmbH ([www.dextra-backoffice.de](http://www.dextra-backoffice.de)) haben die beiden Geschäftsleute Schuhmacher und Szabo bereits im letzten Jahr ein Dienstleistungsunternehmen zur Entlastung kleiner und mittelständischer Maklerfirmen gegründet. Damit sich diese intensiver dem Vertrieb widmen können, übernimmt Dextra ihr gesamtes Backoffice-Management inklusive der Digitalisierung und zentralen Datenverwaltung der Bestände.

Die neu gegründete Provisor GmbH ergänzt nun das Angebot der passiven Bestandbetreuung durch aktive Beratungs- und Vermittlungstätigkeiten. „Rent a Makler“ soll die Kompetenzen beider Unternehmen in einer komfortablen Komplettlösung für den Ruhestand vereinen.

Die Provisor GmbH präsentiert sich im Oktober auf der DKM Fachmesse für die Finanz- und Versicherungswirtschaft in Dortmund an Stand PK 29 / Halle 5

Achtung Copyright: Die Inhalte von bocquel-news.de sind nach dem Urheberrecht für journalistische Texte geschützt. Die Artikel sind ausschließlich zur persönlichen Lektüre und Information bestimmt. Abdrucke und Weiterverwendung - beispielsweise zum kommerziellen Gebrauch auf einer anderen Homepage / Website oder Druckstücken - sind nur nach persönlicher Rücksprache mit der Redaktion (info@bocquel-news.de) gestattet.