

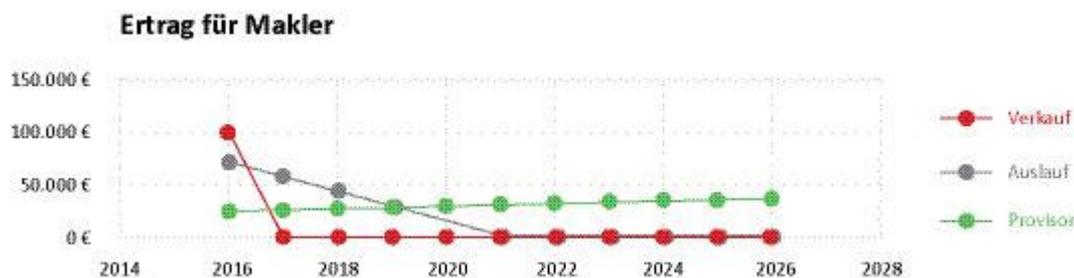
Bestandsbetreuung: Outsourcen statt Verkaufen

Das so genannte Stellvertreter-Konzept "Rent a Makler" ist eine Alternativlösung zu den üblichen Nachfolgeregelungen wie Bestandsübergabe oder Unternehmensverkauf. Es richtet sich an selbstständige Versicherungsmakler, die sich aus der aktiven Geschäftstätigkeit ganz oder teilweise zurückziehen möchten. Konzipiert haben dies Uwe Schuhmacher und Markus Szabo, Geschäftsführer der Provisor GmbH.

Die Provisor GmbH ist laut eigenen Angaben ein unabhängiges Versicherungsmaklerunternehmen mit Sitz in Aulendorf in Baden-Württemberg, das die aktive Betreuung von Maklerbeständen deutschlandweit als Outsourcing-Lösung anbietet. Die Leistungen von Provisor basieren auf einem Untervermittlervertrag, das heißt die Eigentumsverhältnisse und Kundenbeziehungen der Makler sowie ihre Courtagevereinbarungen mit den Gesellschaften bleiben unverändert bestehen.

Mandanten sollen keine Änderungen bemerken

Für die Mandanten sollen sich keine merklichen Änderungen ergeben, da die GmbH stets unter der Firmierung ihrer Geschäftspartner auftritt. Die Makler erhalten von Provisor einen Anteil des Gesamtcourtageeinkommens ihres Bestands, ähnlich einer monatlichen Mieteinnahme. Zusätzlich profitieren sie von einer Wertsteigerung der Bestände durch Neuordnung und Ausbau, so der Tenor der Pressemitteilung.



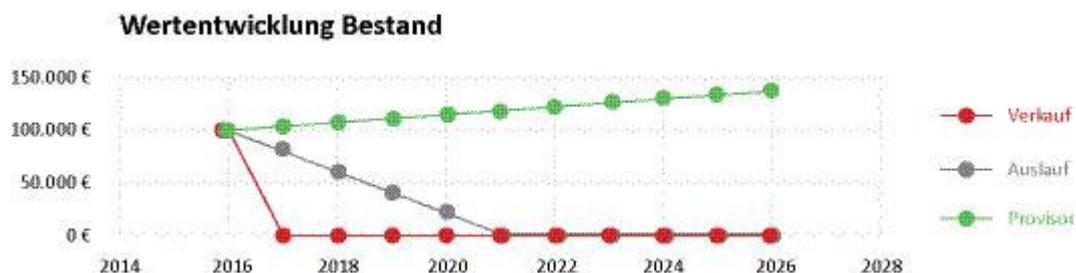
Beispielrechnung der Ertragsentwicklung für den Makler bei einer Bestandsgröße von 70.000 Euro/Jahr bei Verkauf, Auslauf oder Vermietung des Bestands an Provisor

Individuelle Lösungen für jede Berufsphase

Das Stellvertreter-Konzept soll ein hohes Maß an Sicherheit und Flexibilität gewährleisten, da Zeitdauer und Umfang der Leistungen individuell festgelegt werden können. Somit eignet es sich für unterschiedliche Lebenssituationen und Altersgruppen: Provisor vertritt Versicherungsmakler in längeren Berufspausen, bei einem frühzeitigen oder schrittweisen Rückzug aus dem Berufsleben und während des gesamten Ruhestands.

Schuhmacher und Szabo sind auf die Unterstützung selbstständiger Versicherungsmakler spezialisiert.

Uwe Schuhmacher, Bankkaufmann und Fachberater Finanzdienstleistung (IHK), weiß aus eigener Erfahrung: "Selbständige Makler stehen aktuell vor großen Herausforderungen. Die Courtagen fallen, während der Verwaltungsaufwand weiter steigt. Außerdem macht sich der demografische Wandel bemerkbar: 43 Prozent der deutschen Vermittler sind bereits über 50 und müssen sich innerhalb der nächsten zehn bis 15 Jahre um die Unternehmensnachfolge kümmern. Aber das Angebot an Nachfolgern ist gering - in der Branche herrscht Nachwuchsmangel."



Beispielrechnung der Wertentwicklung eines Bestands mit einem Verkaufswert von 105.000 Euro bei Verkauf, Auslauf oder Vermietung an Provisor

Mit der Dextra GmbH haben die beiden Geschäftsmänner bereits im vergangenen Jahr ein Dienstleistungsunternehmen gegründet, das sich zum Ziele gesetzt hat, kleine und mittelständische Maklerfirmen zu entlasten. Damit sich diese intensiver dem Vertrieb widmen können, übernehme der Dienstleister ihr gesamtes Backoffice-Management inklusive der Digitalisierung und zentralen Datenverwaltung der Bestände. Die neu gegründete GmbH ergänze nun das Angebot der passiven Bestandbetreuung durch aktive Beratungs- und Vermittlungstätigkeiten.

Das Stellvertreter-Konzept wird vom 27. bis 29. Oktober 2015 auf der **DKM an Stand PK 29 / Halle 5** präsentiert.

Textquelle: Provisor GmbH; Bildquelle: © Cumulus
Autor(en): *versicherungsmagazin.de*

Quelle:

<http://www.versicherungsmagazin.de/Aktuell/Nachrichten/195/22593/Bestandsbetreuung-Outsourcen-statt-Verkaufen.html>