



# Webinar IHK Spezial

Nachfolge im Finanz- und Versicherungswesen –  
Wie verkaufe ich mein Unternehmen?

## Ihr Referent:

Miguel König

Versicherungsmakler mit Erlaubnis nach § 34d GewO und

Finanzanlagen-Fachmann mit Erlaubnis nach §34f GewO

Nick Semmelmann & Miguel König FIINS® GbR

# Nachfolge im Finanz- & Versicherungswesen

Miguel König

10.07.2023



# Agenda



- **Vor dem Verkauf**
  - Rechtsstellung, Planung, Ermittlung Kaufpreis & Notfallmappe
- **Nachfolger finden / Bestandsmarktplätze**
  - Welche Möglichkeiten haben Sie?
- **Abwicklung**
  - Wie ist der Verkaufsprozess
- **Nach dem Verkauf**



# 1. Vor dem Verkauf



## Rechtsstellung

- Ausschließlichkeitsvermittler - §84 HGB
  - Ausgleichsanspruch & Interne Regelungen ( „Face-Out“ Modell )
- Mehrfachagent - §84 HGB
  - Ausgleichsanspruch & Interne Regelungen ( „Face-Out“ Modell )
- Makler - §93 HGB
  - Individuelle Nachfolgelösung

# 1. Vor dem Verkauf



## Maklervertrag prüfen

- Wie ist der Verkauf Ihres Unternehmens bzw. die Weiterbetreuung der Versicherungsverträge mit Ihrem Kunden geregelt?
- Übergaberegelungen sind zumeist bereits in „Standard-Maklerverträgen von Maklerpools“ geregelt

# 1. Vor dem Verkauf



## Planung

- Definieren Sie einen Zeitraum, zu dem Sie in Rente gehen wollen
- Erbfolge regeln
- Notfallmappe anlegen
- Komplettverkauf, Miteigentümer oder vorzeitige Abgabe mit Mitarbeit?
- Wie sollte ihre Nachfolge aussehen?

## Art der Auszahlung → Besteuerung bedenken ...

- Verrentung (+ Teilzahlungen)
- Einmalzahlung
- Beteiligung

# 1. Vor dem Verkauf



## Notfallplan/ Notfallmappe

- Passwörter, Zugänge etc.
- Geschäftsanbindungen
- Buchhaltung
- Übersicht zur Lage Ihrer Finanzen (Stornoreserve...)
- Aktuelle Markteinschätzung für Ihre Firma
- Übersicht zu Mitarbeiter, deren Aufgaben und Bezahlung
- Übersicht zu bestehenden Versicherungen und Aufträgen etc.
- Tippgeber, Geschäftszubringer ...



# Disclaimer



## Disclaimer

- Bei Ausschließlichkeitsvermittlern sowie Mehrfachagenten können andere Regelungen und Vorschriften zutreffen
- Die folgenden Informationen sind die marktgängigen Kaufpreis Ermittlungsverfahren für freie Finanz & Versicherungsmaklerunternehmen

# 1. Kaufpreis Ermittlung



## Vorgehensweise

- **Ertragswertverfahren**
  - Kaufpreis wird am Umsatz bzw. dem betrieblichen Gewinn bemessen
- **Multiplikatorverfahren oder Umsatzwert-Verfahren**
  - Maßgeblich sind hier die laufenden Einnahmen



# 1. Kaufpreis Ermittlung



## Multiplikatorverfahren

- **Bsp. 50.000€ jährlich laufende Einnahmen**
  - Durchschnittlicher Faktor = 3x jährlich laufende Courtage
    - Beispiel = 150.000€ Verkaufspreis



# 1. Kaufpreis Ermittlung



## Höhe des Multiplikators

Viele Parameter sind für die Höhe des Faktors relevant:

- Art der Verträge -> Sach, LV oder KV?
- Alter der Kunden
- Möglichkeiten zur Geschäftserweiterung
- Bestehende Tippgeber
- Übergabe und Einarbeitung seitens Verkäufer gewährleistet?!

# 1. Kaufpreis Ermittlung



## Faktorisierung

- Marktgängig sind das **2 bis 5-Fache** der **jährlich laufenden Einnahmen**
  - Der Faktor ist von verschiedenen Parametern abhängig
    - Betreuung, Cross-Selling, Art des Geschäftes etc.

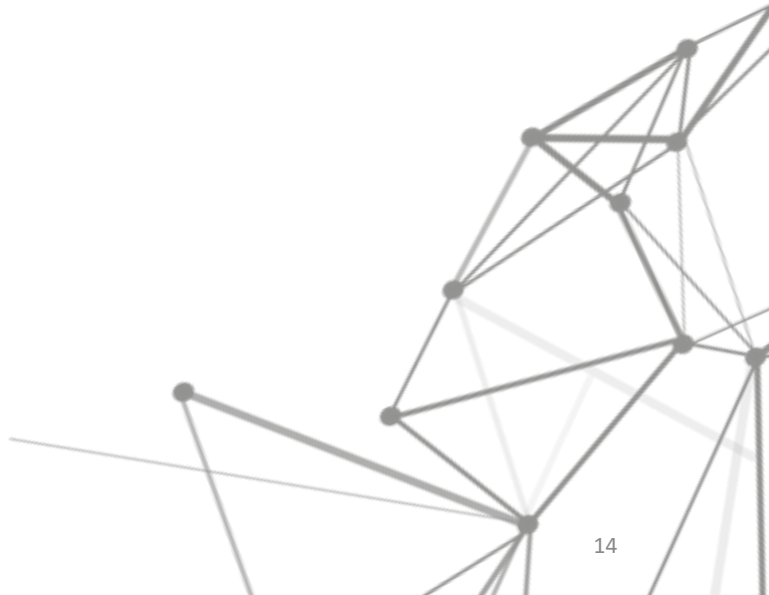
# 1. Kaufpreis Ermittlung



Unter dem Strich zählt:

-> **Angebot und Nachfrage**

Welche Assetklasse bietet solch einen ROI?



# 1. Kaufpreis Ermittlung



## Immobilien und Finanzierungsmakler

- **Keine** Bestandseinnahmen, also muss Umsatzwert-Verfahren angewendet werden
  - Im Durchschnitt Ein bis zwei Jahresumsätze/ Jahresüberschüsse
  - Von verschiedensten Parametern abhängig

Schwierige Zukunftsprognose aufgrund Zinssituation demnach muss hier mit einem Abschlag gerechnet werden!

# 1. Kaufvertrag



## Rechtsanwalt konsultieren

- Kaufpreis, Kaufzeitpunkt ...
- Übergabeprozess
- Feste Zeitpunkte setzen mit konkreten Ereignissen
- Individuelle Absprachen regeln
- Gegebenenfalls bestehende Kaufverträge individualisieren oder neu aufsetzen lassen



## 2. Nachfolger finden



### Vorne weg zu betrachten:

- Bediene ich ein Spezialgebiet?
- Aktuelle Marktphase
- Mit welchen Herausforderungen ist die Übergabe verbunden?
  - Rechtsform, Mitarbeiter, Komplizierte/ Aufwändige Kundenfälle?!
- Vorzeitige Suche des Nachfolgers
- Welche Art von Nachfolger will ich für mich und meine Kunden?
- Realistische Kaufpreisfestsetzung

# 2. Nachfolger finden



## Möglichkeiten

- Regionalen Nachfolger suchen
- Unternehmen kontaktieren, welche Nachfolgeplanung betreiben
- Bestandsmarktplätze
- Bestandsnachfolge Clubs
- Next Change -> IHK Unternehmensbörse ...
- Maklerpool

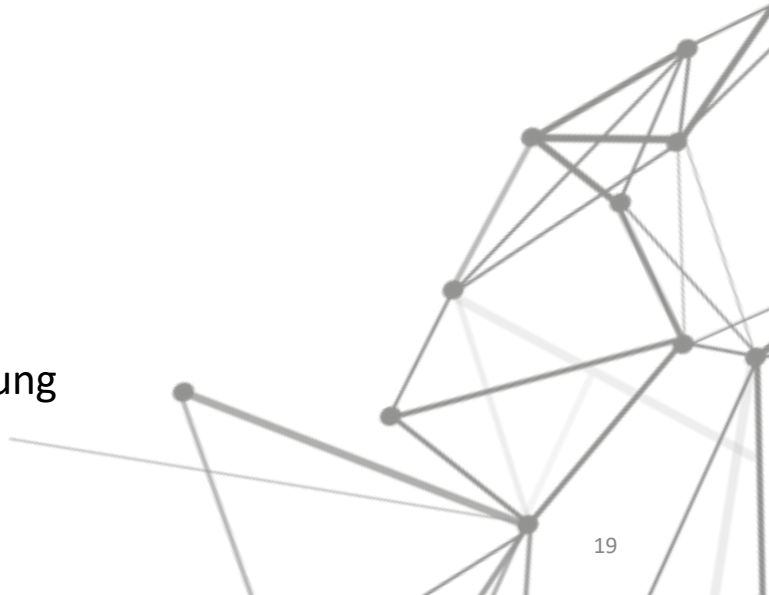


## 2. Nachfolger finden



### Was ist dem Nachfolger wichtig?

- Infrastruktur
- Digitale Infrastruktur
- Welches Segment wurde bedient
- Wo bestehen Chancen für den Nachfolger
- Welche Kunden sind besonders interessant
- Geschäftserweiterung durch Kompetenzverbindung
- Wie wurde das Geschäft abgewickelt?
- Ist die Mitarbeit/ Übergabe zugesichert



# 3. Abwicklung



## Prozess

- Einigung zu Kaufpreis, Übergabeprozess etc.
  - **Persönliche Gespräche** führen
- Vertragsschließung
  - Kaufvertrag, Auftragsvereinbarung, ggf. weitere Dokumente (**Notarielle Beglaubigung**)
- Kundeninformation zum Maklerwechsel
- Übergabe
- Einarbeitung des Nachfolgers

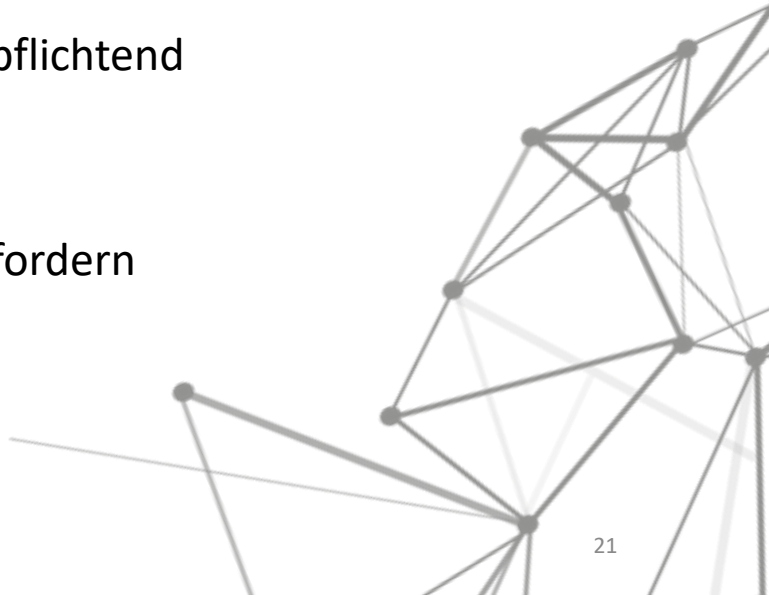


# 3. Abwicklung



## Übergabeprozess

- Information zu Maklerwechsel - Rechtlich verpflichtend
- Widerrufsfrist einräumen
- Käufer bezahlt was er erhält
- Übertragungen bei Gesellschaften & Pools anfordern
  - CDV – Dateien & Excel-Listen
- IT und Infrastruktur einarbeiten
- Kunden besprechen
- Mitarbeiter ...



# 4. Nach dem Verkauf



## Übergabe

- Kaufpreisfälligkeit/ erste Rate
- Abwicklung durchführen & Kunden übertragen
- Mitarbeit & Mitwirken bei „Umstrukturierung“
- Nachfolger vorstellen bei Kunden
- Ansprechpartner sein für Kunde & Nachfolger

Nach Kaufvertrag agieren & Ruhestand einleiten

# Sonstiges



## Weitere Interessante Themen

- Fondsbestände
- Firmenname und Weiterführung
- Handelsvertreter im Unternehmen
- Tippgeber / neue Geschäftskompetenzen
- Mitarbeit / Übergabe nach dem Verkauf



A solid blue horizontal bar with a small downward-pointing triangle on its left side, positioned near the top of the slide.

# Fragen?



## Kontaktdaten des Referenten:

Miguel König

Nick Semmelmann & Miguel König FIINS® GbR

Schwarzwaldstraße 7a

75173 Pforzheim

Mobil/Tel.: 0152 54730253 / 07231 4439757

Mail: [hallo@fiins.de](mailto:hallo@fiins.de)

## Wünschen Sie weitere Informationen?

Manuela Hecht

Abteilung Branchenentwicklung

Finanz- und Versicherungswesen

- 0821 3162-208
- [manuela.hecht@schwaben.ihk.de](mailto:manuela.hecht@schwaben.ihk.de)



**Vielen Dank für  
Ihre Aufmerksamkeit!**

Weitere Informationen unter  
 [ihk.de/schwaben/ihkspezial](https://www.ihk.de/schwaben/ihkspezial)