

Fragebogen Makler-Nachfolge-Check



Herzlichen Dank, dass Sie sich für den Makler-Nachfolge-Check entschieden haben.

Bitte füllen Sie alle Fragen aus und senden Sie uns den ausgefüllten und unterschriebenen Fragebogen an uns. Alle Daten werden von uns vertraulich und seriös behandelt.

Nach Eingang aller Daten erhalten Sie von uns umgehend eine erste Rückmeldung.

Ihr Makler Nachfolger Club e.V.

Um eine möglichst reale Markteinschätzung Ihres Unternehmens durchführen zu können, bitten wir Sie uns die nachfolgenden Daten zur Verfügung zu stellen:

Auftraggeber und Stammdaten

Name Ihres Unternehmens mit Rechtsform:	<input type="text"/>
Ansprechpartner / Inhaber / GF:	<input type="text"/>
Strasse und Hausnummer:	<input type="text"/>
Postleitzahl und Ort:	<input type="text"/>
IHK-Registrierungsnummer(n):	<input type="text"/>
HR-Nummer:	<input type="text"/>
Telefon:	<input type="text"/>
Email:	<input type="text"/>
Website:	<input type="text"/>
Gründungsdatum:	<input type="text"/>

Unternehmensdaten

Jahre	-5	-4	-3	-2	-1	aktuell
						<small>ggf. Schätzung / Hochrechnung</small>
Umsatz (€)	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Betriebsausg.(€)	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
EBIT (€)	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
bereinigtes EBIT* (€)	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

*EBIT abzgl. Kosten, die bei einer Übergabe wegfallen (z.B. Gehälter)

Datenherkunft EÜR GuV wenn GuV enthaltener Unternehmerlohn:

Bestehen rückständige Steuern? Ja Nein

Fragebogen Makler-Nachfolge-Check



Seite 2

Bestandsdaten (letzte 12 Monate)

	BP/Courtage	AP	BWS	JNP	Stück
Sachversicherungen (SHU)	€ <input type="text"/>	€ <input type="text"/>	€ <input type="text"/>	€ <input type="text"/>	<input type="text"/>
Gewerbliche Vers.	€ <input type="text"/>	€ <input type="text"/>	€ <input type="text"/>	€ <input type="text"/>	<input type="text"/>
Lebensversicherung	€ <input type="text"/>	€ <input type="text"/>	€ <input type="text"/>	€ <input type="text"/>	<input type="text"/>
KFZ-Versicherungen	€ <input type="text"/>	€ <input type="text"/>	€ <input type="text"/>	€ <input type="text"/>	<input type="text"/>
KFZ-Flotten	€ <input type="text"/>	€ <input type="text"/>	€ <input type="text"/>	€ <input type="text"/>	<input type="text"/>
Investment	€ <input type="text"/>	€ <input type="text"/>	€ <input type="text"/>	€ <input type="text"/>	<input type="text"/>
Beteiligungen	€ <input type="text"/>	€ <input type="text"/>	€ <input type="text"/>	€ <input type="text"/>	<input type="text"/>
Immobilien	€ <input type="text"/>	€ <input type="text"/>	€ <input type="text"/>	€ <input type="text"/>	<input type="text"/>
Bausparen / Finanzierungen	€ <input type="text"/>	€ <input type="text"/>	€ <input type="text"/>	€ <input type="text"/>	<input type="text"/>
Honorare / Dienstleistungsv.	€ <input type="text"/>	€ <input type="text"/>	€ <input type="text"/>	€ <input type="text"/>	<input type="text"/>
Sonstiges	€ <input type="text"/>	€ <input type="text"/>	€ <input type="text"/>	€ <input type="text"/>	<input type="text"/>

TOP-5-Gesellschaften

Sachversicherungen	<input type="text"/>
Lebensversicherungen	<input type="text"/>
Krankenversicherungen	<input type="text"/>
Poolanbindungen	<input type="text"/>

Kundenstruktur / -anzahl

Privatkunden <small>(Personen)</small>	A-Kunden <input type="text"/>	B-Kunden <input type="text"/>	C-Kunden <input type="text"/>					
Firmen	A-Kunden <input type="text"/>	B-Kunden <input type="text"/>	C-Kunden <input type="text"/>					
Durchschnittsalter	A-Kunden <input type="text"/>	B-Kunden <input type="text"/>	C-Kunden <input type="text"/>					
Kunden mit Maklervertrag	A-Kunden <input type="text"/>	B-Kunden <input type="text"/>	C-Kunden <input type="text"/>					
Jahresnettoprämie des größten Kunden:	<input type="text"/>	€	Stornoquote (Bestandsstorno) <input type="text"/>	%				
Stornoreserve:	<input type="text"/>	€	Provision in Haftung:	<input type="text"/>	€	Soll-Salden	<input type="text"/>	€

Fragebogen Makler-Nachfolge-Check

Seite 3

Werterhöhende & Wertmindernde Faktoren

Altersstruktur	<input type="checkbox"/>	überdurchschnittlich	<input type="checkbox"/>	durchschnittlich	<input type="checkbox"/>	unterdurchschnittlich
Vertragsdichte	<input type="checkbox"/>	überdurchschnittlich	<input type="checkbox"/>	durchschnittlich	<input type="checkbox"/>	unterdurchschnittlich
Ablaufquote	<input type="checkbox"/>	überdurchschnittlich	<input type="checkbox"/>	durchschnittlich	<input type="checkbox"/>	unterdurchschnittlich
Email mit Opt-In	<input type="checkbox"/>	überdurchschnittlich	<input type="checkbox"/>	durchschnittlich	<input type="checkbox"/>	unterdurchschnittlich
Handynummern v. Kunden	<input type="checkbox"/>	überdurchschnittlich	<input type="checkbox"/>	durchschnittlich	<input type="checkbox"/>	unterdurchschnittlich
Neukundengewinnung	<input type="checkbox"/>	überdurchschnittlich	<input type="checkbox"/>	durchschnittlich	<input type="checkbox"/>	unterdurchschnittlich
Key-Man Risiko	<input type="checkbox"/>	überdurchschnittlich	<input type="checkbox"/>	durchschnittlich	<input type="checkbox"/>	unterdurchschnittlich
Digitalisierungsgrad	<input type="checkbox"/>	überdurchschnittlich	<input type="checkbox"/>	durchschnittlich	<input type="checkbox"/>	unterdurchschnittlich
Aktuelle Maklerverträge	<input type="checkbox"/>	überdurchschnittlich	<input type="checkbox"/>	durchschnittlich	<input type="checkbox"/>	unterdurchschnittlich
Anteil Direktbestand	<input type="checkbox"/>	überdurchschnittlich	<input type="checkbox"/>	durchschnittlich	<input type="checkbox"/>	unterdurchschnittlich
Verwaltungssoftware	<input type="checkbox"/>	überdurchschnittlich	<input type="checkbox"/>	durchschnittlich	<input type="checkbox"/>	unterdurchschnittlich
Beratungsdokumentation	<input type="checkbox"/>	überdurchschnittlich	<input type="checkbox"/>	durchschnittlich	<input type="checkbox"/>	unterdurchschnittlich
Beratungsprotokolle	<input type="checkbox"/>	überdurchschnittlich	<input type="checkbox"/>	durchschnittlich	<input type="checkbox"/>	unterdurchschnittlich

Rechtliche Rahmenbedingungen und Geschäftsprozesse

Ist eine Kapitalgesellschaft Inhaber aller Vertragsbeziehungen? Ja Nein

Sind AGB, Maklervertrag und Datenschutzerklärung auf dem aktuellen Stand? Ja Nein

Beinhalten die Vereinbarungen die Zustimmung der Übertragung im Zuge einer Nachfolge oder eines Verkaufs? Ja Nein

Mit wie viel Prozent aller Kundenverbindungen gibt es solche Vereinbarungen? %

Wo haben Sie Ihre Vermögensschadenshaftpflicht?

Welche Versicherungssumme €

Gab es in den letzten 5 Jahren Schäden? Ja Nein Wenn ja, wie hoch? €

Gewerbezulassungen: §34c §34d §34f §34i §32KWG

Interne Faktoren

Gibt es klare zeitliche Vorgaben/Vorstellungen für eine Übergabe? Ja Nein

Wenn ja, in welchem Zeitraum? Jahr

Existiert bereits ein Übergabeplan oder eine klare Vorstellung zur Übergabe? Ja Nein

Gibt es eine Vorstellung zum Wert der Bestände/des Unternehmens? Ja Nein

Gibt es bereits einen dezidierten Nachfolger? Ja Nein

Gab es konkrete Übernahmeangebote / Gespräche in den letzten 5 Jahren? Ja Nein

Soll der Verkauf/die Übertragung einen Beitrag zur Alterssicherung leisten? Ja Nein

Kann der Kaufpreis auch in Form einer „ewigen Rente“ bezahlt werden? Ja Nein

Jahr der letzten Betriebs- / bzw. Steuerprüfung

Fragebogen Makler-Nachfolge-Check



Seite 4

Externe Faktoren

- Gibt es im Vertriebsgebiet Wettbewerber mit vergleichbarem Geschäftsmodell? Ja Nein
- Liegt das Vertriebsgebiet in einer Wachstumsregion / Metropolregion ? Ja Nein
- Findet im Vertriebsgebiet eher eine Zu- oder Abwanderung statt? Zuwanderung Abwanderung

Organisation

- Kooperieren Sie mit Zuträgern, Tippgebern und Multiplikatoren? Ja Nein
- Sind Sie im Onlinegeschäft tätig? Ja Nein Anteil des Neugeschäfts: %
- Erwerben Sie regelmäßig Leads zur Neukundengewinnung? Ja Nein
- Durchschnittliche Anzahl der Neukunden pro Monat
- Liegt die Anzahl der Neukunden an den Neuabschlüssen über 50%? Ja Nein
- Wie viele Berater arbeiten auf welcher Basis für Sie? Anzahl: §93HGB §84HGB
- Wie viele Kunden betreut ein Berater im Durchschnitt?
- Wie viele Innendienstkräfte beschäftigen Sie?
- Übernehmen die Innendienstkräfte die Datenpflege in der EDV? Ja Nein
- Haben Sie ein „papierloses Büro“? Ja Nein
- Liegen die Datenbestände auswertbar vor? Ja Nein
- Die cross-selling Rate bei Privatkunden liegt bei mindestens 2.0? Ja Nein
- Gewerbe-/Industriekunden tragen mehr als 30% des Courtagevolumens? Ja Nein

Bitte beachten Sie: Der Makler-Nachfolge-Check kann nur mit **vollständigen Unterlagen** und mit **unterzeichnetem Mitgliedsantrag** bearbeitet werden. Vielen Dank!

Mit der Unterzeichnung und Rücksendung des Auskunftsbogens willigen Sie ein, dass Ihre unternehmens- und personenbezogenen Daten unter Berücksichtigung der Bestimmungen des Bundesdatenschutzgesetzes (BDSG) von den Bevollmächtigten bzw. Beauftragten des Makler-Nachfolger-Club e.V. erhoben, verwendet, gespeichert und bearbeitet werden dürfen. Außerdem willigen Sie ein, dass die Bevollmächtigten bzw. Beauftragten des Makler-Nachfolger-Club e.V. schriftlich, telefonisch und/oder per Email Kontakt mit Ihnen und Ihrem Unternehmen aufnehmen dürfen. Diese Einwilligung können Sie jederzeit widerrufen. Es genügt hierzu eine Email an info@makler-nachfolger-club.de.

Dieser Auskunftsbogen umfasst vier Seiten!

Ort/Datum

Stempel/Unterschrift