

Verkaufen oder verrenten – das ist hier die Frage

Bestandsverkauf oder Maklerrente – keine einfache Entscheidung für Makler, die demnächst in Ruhestand gehen wollen. Beide Modelle haben Vor- und Nachteile. Was überwiegt, hängt vor allem vom Bestand des Maklers ab.

Die Ausgangslage hat sich in den vergangenen Monaten weiter zugespitzt. Drei Viertel der über 60-jährigen Versicherungsmakler geben an, ihre Nachfolge noch nicht geregelt zu haben, so das Maklerbarometer des Versicherungsmaklers Policen Direkt. Bestätigt wird dies durch das 16. Vermittlerbarometer des AfW – Bundesverbands Finanzdienstleistung e. V. Demnach sind zwei Drittel der Vermittelnden bereits über 50 Jahre alt, und jeder dritte Vermittler plant, seine Tätigkeit innerhalb der nächsten 15 Jahre einzustellen. Die Ass-Compact Studienreihe Trends vom Juli 2024 hat ergeben, dass die Makler das angestrebte Ausstiegsalter von rund 67 Jahren anstreben.

Experten erwarten, dass die Anzahl der Makler, die eine Nachfolgelösung suchen, weiter steigen wird. Innerhalb der nächsten acht bis neun Jahre wird jeder Zweite entsprechende Pläne für die eigene Unternehmensnachfolge konkretisieren, meint der AfW. In 20 Jahren wird bereits die Hälfte der aktuellen Vermittlerschaft im Ruhestand sein. Der Markt steht also mittelfristig vor einer erheblichen Konsolidierung.

Studien zeigen, dass der häufigste Grund für das Scheitern einer Verkaufsverhandlung überzogene Preisvorstellungen der Makler zum eigenen Unternehmen oder Bestand sind. Deshalb ist es für Makler unumgänglich, vor dem Verkauf oder der Verrentung zunächst ihre Hausaufgaben im eigenen Unternehmen zu machen, um attraktiv für einen Käufer zu sein. Wer

sein Auto verkaufen will, wird es ebenfalls nicht verschmutzt und ohne TÜV-Stempel auf den Markt anbieten. In diesem Fall heißt das: Ein gut aufgestellter Maklerbetrieb ist digital organisiert. Kundenverträge sind in einer digitalen Kundenverwaltung entsprechend auf Knopfdruck abrufbar. Dazu gehören ein ausnahmslos genutztes Maklerverwaltungsprogramm und auch an aktuelle Gesetze angepasste Maklerverträge mit allen (!) Kunden – ohne Ausnahme. Wichtig ist auch eine Dokumentation der Unternehmensprozesse. Zudem sollten Informationen über die Kundenstruktur, Courtageumsätze, Stornoquoten inklusive aktueller Bilanzen und Steuerunterlagen vorliegen (siehe VM 5/2024). Bevor es an den Verkauf geht, ist eine professionelle Nachfolgeberatung sehr zu empfehlen (siehe Kasten auf Seite 39), um Schnellschüsse mit hohen unwiederbringlichen Kosten, entgangenen Erträgen oder unerwarteten Steuern zu vermeiden.

Einige Makler nahe dem Ruhestandsalter glauben, so weiterwursteln zu können wie bisher, um die Bestandscourtage zu

kassieren, solange es sie noch gibt. Kundenbetreuung findet nur noch statt, wenn der Kunde sich meldet oder der Vermittler im Schadenfall reagieren muss. Das birgt ein hohes Haftungsrisiko, wenn keine laufende Bearbeitung der Kunden mehr erfolgt. Verändert sich zum Beispiel die berufliche oder familiäre Situation der Kunden, ist der Makler verpflichtet, die entsprechenden Versicherungsverträge anzupassen. Das gilt auch, wenn neue Risiken entstehen wie etwa der Einbau einer Photovoltaikanlage oder einer Wärmepumpe. Gibt es hier im Maklervertrag keine Einschränkungen und verlassen sich Kunden auf den Makler, können Schadenfälle kompliziert werden, warnt Berater und Nachfolge-Experte Peter Schmidt aus Bernau bei Berlin. Darüber hinaus sind inaktive Makler hinsichtlich neuer Produkte und notwendiger Tarifanpassungen in aller Regel nicht mehr auf dem neuesten Stand. Das Risiko einer Fehlbearbeitung mit allen rechtlichen Konsequenzen trägt dann der Makler.

Die Tücken der Maklerrente

Bei der Maklerrente geht es darum, dass Makler ihren Versicherungsbestand gegen Zahlung einer monatlichen Rente verkaufen. Errechnet wird die Maklerrente in der Regel auf der Grundlage der laufenden Courtageeinnahmen. Der Käufer übernimmt die Kundenbetreuung, und aus den laufenden Einnahmen wird eine Umsatzbeteiligung an den ausgeschiedenen Makler bezahlt. Die Höhe der Maklerrente ist jedoch nicht garantiert und hängt von der künftigen Entwicklung des Be-

Kompakt

- Bestandsverkauf oder Maklerrente: Versicherungsmakler müssen sich entscheiden.
- Je nach Kundenbestand haben beide Modelle Vor- und Nachteile.
- Fast alle Maklerpools bieten beide Modelle an, die höchst unterschiedlich ausgestaltet sind.

stands in der Zukunft ab – Bestandsabrieb eingeschlossen. Inwieweit ein Abrieb und damit eine verminderte Maklerrente zu erwarten ist, hängt von der Art des Maklerbestands ab. So sind beispielsweise bei Sachversicherungen eher geringe Einbußen zu erwarten. Dies dürfte der Grund dafür sein, dass einige Maklerrenten-Anbieter ausschließlich auf Sachversicherungen setzen. Beim Anbieter Policen Direkt heißt es: „Je höher der Anteil von Privatkunden mit Sachversicherungen, desto attraktiver ist das Renten-Modell für beide Seiten.“ Für Kfz-Versicherungen gilt dies allerdings nicht, da diese Kunden als besonders wechselwillig gelten.

Eine Maklerrente ist mit anderen Worten nichts anderes als ein Bestandsverkauf, bei dem der Verkäufer auf einen Kaufpreis verzichtet und stattdessen darauf vertraut, dass ihn der Übernehmende zukünftig an den Bestandsvergütungen mit einer pro-

zentualen Quote beteiligt, so Nachfolgeberater Andreas Grimm aus München. Dazu gehört die Hoffnung, dass der Käufer zahlungsfähig bleibt, den Bestand nicht aktiv umdeckt und dass die Kunden dauerhaft beim Käufer bleiben. Makler legen auf jeden Fall das Schicksal ihrer Rente in fremde Hände. Einige Anbieter rechnen höhere Courtagen und damit höhere Maklerrenten vor – aufgrund von stärkerer Marktbeurteilung, Beitragssteigerungen, Versicherungssummen-Anpassungen und „Riestertreppen“. Inwieweit diese tatsächlich generiert werden können, steht in den Sternen. Makler sollten auf jeden Fall beim Maklerrenten-Anbieter klären, wie genau das Betreuungsmodell aussieht, und sich fragen, ob diese Betreuungsphilosophie zur bisherigen passt, rät Nachfolge-Experte Christian Lüth aus Neuenhagen.

„Gänzlich ungeeignet“ erachtet Berater Grimm eine Maklerrente für Makler-

gesellschaften wie GmbHs, UGs oder auch AGs. Dort fließe die Rente der Gesellschaft zu und nicht dem Gesellschafter. Die Gesellschaft müsse auf die resultierenden Gewinne Körperschaftsteuer und Gewerbesteuer bezahlen. Anders als ein Einzelmakler habe die GmbH aber keine Freibeträge und kein progressives Steuermodell und müsse auf jeden Cent Gewinn Steuern bezahlen.

Fast alle Maklerpools bieten solche Modelle an, die höchst unterschiedlich ausgestaltet sind (siehe Tabelle auf Seite 40). Folgende Unterschiede gibt es:

- Bedingung, dass Makler über den Anbieter Geschäft eingereicht haben,
- Bezugsgröße für die Rente (Bestands- und oder Abschlusscourtagen),
- Berechnungsgrundlage (Versicherungssparten/Investment),
- Höhe und Länge der Garantiezeit der Rente,

Warum sich eine Nachfolgeberatung lohnt

Viele Makler unterschätzen die Komplexität des Themas. Denn es geht um viele fachübergreifende Themen wie die Rechtsform eines Unternehmens, Erbrecht oder Steuern. Externes Know-how ist unabdingbar, wenn es um eine Verhandlungs- und Platzierungsstrategie geht. Nachfolge-Experte Andreas Grimm fürchtet, dass viele Makler einen Kaufvertrag unterschreiben, ohne sich der konkreten Konsequenzen bewusst zu sein. So können Produktgeber der Übertragung von Maklerbeständen widersprechen, wenn beispielsweise die Zustimmung der Kunden zur Übertragung nicht vorliegt. Der Schaden einer solchen Übertragung kann weit höher sein als die Ersparnis eines externen Experten. Schließlich sollte kein Kaufvertrag ohne juristische Expertise geschlossen werden. Fallstricke können laut Grimm nachlaufende Haftungen, Stornorückforderungen oder Schadensersatzforderungen sein.

Ein weiteres Argument, sich an einen Nachfolge-Experten zu wenden: Es sei erwiesenermaßen in den vergangenen zwei bis fünf Jahren vor dem Ruhestand möglich, den Umsatz und die Qualität des Kundenbestandes so zu erhöhen, dass der Verkaufserlös eines Maklerbetriebs bis zu 50 Prozent gesteigert werden kann, klärt Unternehmensberater Peter Schmidt auf.

Auch bei der Bewertung von Versicherungsmaklerbeständen können externe Berater helfen. Um einen Bestand realis-

tisch zu bewerten, braucht es über bekannte Berechnungsmethoden hinaus das Wissen über die Bewertung qualitativer Merkmale. Die DEMV Deutscher Maklerverbund GmbH nennt als Beispiele die Altersstruktur des Kundenstamms, die Loyalität der Kunden, die Organisation des Unternehmens und den Grad der Digitalisierung, die Abhängigkeiten von einzelnen Großkunden und die Schadenquoten. Schließlich weist Schmidt auf diverse Förderprogramme der Bundesregierung, der EU und teilweise auch der Bundesländer hin, die über Investitionsbanken und ähnliche ausgereicht werden. Das Programm „Förderung von Unternehmensberatungen für KMU“ wird durch das Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz und den Europäischen Sozialfonds Plus gefördert. Ziele dieser Programme sind Unternehmens- und Nachfolgeberatungen für kleine und mittelständische Unternehmen (KMU), um die Erfolgsaussichten, die Leistungs- und Wettbewerbsfähigkeit sowie die Beschäftigungs- und Anpassungsfähigkeit zu stärken. Damit können sich Makler zu allen wirtschaftlichen, finanziellen, personellen und organisatorischen Fragen der Unternehmensstrategie und damit auch der Nachfolge beraten lassen. Die entstehenden Beratungskosten werden durch einen nicht rückzahlbaren Zuschuss des Bundesamts für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) durch die Förderprogramme reduziert. Weitere Informationen gibt es bei bafa.de.

Ausgewählte Anbieter von Maklerrenten im Vergleich

	Allfinanztest	BCA	Blau Direkt
Berechnungsgrundlage	Bestandscourtage Sachversicherungen	Für alle Vermittler ab 60 Jahren; Bestandscourtage aus Versicherungs- und Investmentbestand	Bestandscourtage (alle Sparten), Courtagen bei LV und KV werden wegen Stornorisiko 5 Jahre eingefroren
Höhe	bis zu 70 Prozent der laufenden Courtagen, individuelle Vereinbarung	Modell 1: 100 % Courtage für individ. Übergangsphase (zwischen 6 Monaten und 5 Jahren), danach 90 % Modell 2: 100 % Courtage für individuelle Übergangsphase, danach 80 % und 15 Jahre Hinterbliebenenschutz	Ruhestandsmodell: 100 % Courtage für 5 Jahre, danach 90 % Garantiemodell: 90 % Courtage für 30 Jahre und 30 Jahre Hinterbliebenenschutz
Kosten	30 Prozent der laufenden Courtagen	199 Euro Servicegebühr* im Monat in der Rentenphase, nach der Übergangsphase je nach Modell 10 % oder 20 %	in der Vorbereitungsphase (Dauer meist 12 Monate) 99 Euro netto pro Monat, danach kostenfrei.
Dauer	lebenslang	lebenslang	je nach Modell lebenslang (Rentenmodell) oder im Garantiemodell lebenslang mit Bezugsrecht für Hinterbliebene (max. 30 Jahre)

	Jung, DMS & Cie.**	Maxpool	Pma
Berechnungsgrundlage	Basis sind spartenbezogene, wiederkehrende Erlöse. Bei hohem Neugeschäftsanteil plus Abschlussprovisionen	bei Maxpool eingehende Bestands- und Abschlusscourtage	Bei Pma eingehende Bestandscourtage (alle Sparten außer Kfz, hierüber gibt es gesonderte Vereinbarungen)
Höhe	Hochrechnung der zu erwartenden Erlöse aus dem Maklerbestand/individuelles Angebot Basis ist individuelle Courtagehöhe	Modell planbare Rente: 90 % der Bestandscourtage + 30 % für neu abgeschlossene Abschlusscourtage Modell chancenorientierte Rente: 70 % der Bestandscourtage und Hinterbliebenenschutz plus 30 % für neu abgeschlossene Abschlusscourtage (AC), 100 %, wenn Makler selbst noch AC schreibt	60 % der bisherigen Provisionsregelung bei Pma
Kosten	keine	keine	keine
Dauer	lebenslang, Hinterbliebenenrente kann individuell geprüft werden	lebenslang bei 15-jähriger Garantiezeit für die Hinterbliebenen	lebenslang, nach Tod des Maklers 5 Jahre an Hinterbliebene

	Policen Direkt	SDV	Wifo
Berechnungsgrundlage	Bestandscourtage (Versicherungen, alle Sparten)	Bestandscourtage	Bestandscourtage aus den Sparten Komposit und LV/KV
Höhe	Modell Lebensrente 90: 90 % Courtage und Hinterbliebenenschutz bis zu 30 Jahre nach Tod des Verkäufers Modell Lebensrente 100: 100 % Courtage für 5 Jahre ohne Hinterbliebenenschutz, danach 90 %	Maklergarantierente, Garantiephase (7 Jahre): 100 % im ersten Jahr, bis zu 75 % im zweiten Jahr, bis zu 50 % für das dritte bis siebte Jahr, danach 40 % Lebensrente 100: 100 % Courtage für 5 Jahre, danach 90 % Lebensrente 90: 90 % Courtage und Hinterbliebenenschutz	Passive Maklerrente: 90 % Courtage und 30 Jahre Hinterbliebenenschutz Aktive Maklerrente: 70 % Courtage und 30 Jahre Hinterbliebenenschutz Aktiv = Aktive Bestandsbetreuung durch angestellte Kundenberater und KI-basierte Bestandsbetreuung
Kosten	je nach Bestandsgröße zwischen 99 und 499 Euro pro Monat	keine Angabe	keine Angabe
Dauer	lebenslang	lebenslang	lebenslang

* Die Servicegebühr bei BCA enthält die komplette Übernahme der Fremdbestände (auch von anderen Pools), Kundenbetreuung, Anlage und Bestandsführung, Datenpflege, Maklerverwaltungsplattform DIVA, diverse Vergleichsrechner, Urlaubs- und Krankheitsvertretung, Endkunden-App „Ihr FinanzCockpit“, rechtliche Unterstützung, nur eine monatliche Abrechnung für alle übertragenen Verträge.

**Voraussetzung: Makler hat in den vergangenen drei Jahren den Großteil seiner Bestände bei Jung, DMS & Cie. geführt.

Die Tabelle ausgewählter Maklerrenten-Anbieter erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit.

Quelle: Angaben der Anbieter, eigene Recherchen

- Absicherung der Hinterbliebenen im Todesfall des Verkäufers,
- Rentenhöhe bei Bestandsschwund und Umdeckung,
- einmalige und/oder laufende Kosten des Rentenbieters,
- Besicherung der Rentenzahlungen,
- Möglichkeit der weiteren Mitarbeit des verkaufenden Maklers und die
- persönliche Betreuung der Kunden nach dem Verkauf.

Ein wichtiges Thema ist die Einkommensteuer. Denn bei der Maklerrente spielt das sonstige zu versteuernde Einkommen eine große Rolle. Wenn Makler etwa private Renten als Altersvorsorge beziehen, dürfen die jährlichen Einkünfte zusammengefasst einer erheblichen Besteuerung unterliegen. Bei der Frage Bestandsverkauf oder Maklerrente ist der Nachsteuer-Vergleich von außerordentlicher Bedeutung.

Es gibt aber auch Maklerbestände, die für Maklerrenten gut geeignet sind. Das gelte, wenn der Makler langfristige, immer wiederkehrende Einnahmen habe, etwa Bestandscourtage von Sachversicherungen oder lang laufenden privaten Krankenversicherungen, erläutert Experte Grimm. Hier könnten sich die Courtage über die Zeit sogar noch erhöhen. Weniger geeignet seien dagegen viele Lebensversicherungen. Manche Anbieter übernehmen zwar auch Kranken- und/oder Lebensversicherungen, frieren aber die Zahlung bis zu fünf Jahre ein, um sich vor zu hohen Stornorisiken zu schützen.

Umsatzsteuerfalle beim Teilverkauf

Makler sollten zunächst entscheiden, ob sie lediglich ihren Versicherungsbestand (Asset Deal) oder ihr gesamtes Unternehmen (Share Deal) verkaufen wollen. Beim Bestandsverkauf geht es um den gesamten Kundenstamm inklusive der damit verbundenen zukünftigen Courtageansprüche. Beim Share Deal wird das gesamte Maklerunternehmen an den neuen Besitzer übertragen, also auch Arbeitsverträge von Angestellten sowie Büroflächen mit entsprechenden Mietverträgen.

Beim Verkauf spielt dies bei der Umsatzsteuer eine wesentliche Rolle. Wenn ein Makler ausschließlich Versicherungen vermittelt, ist diese Tätigkeit nach dem Umsatzsteuergesetz von der Umsatzsteuer befreit. Viele Vermittler verkaufen möglicherweise auch andere Finanzprodukte oder bieten umsatzsteuerpflichtige Servicegebühren an. Auf einen weiteren Fall weist Steuerberater Volker Schmidt aus Mainz in einem Medienartikel hin. So haben Makler hin und wieder Untervermittler, die bei ihnen Geschäft einreichen. Bei der Auszahlung der Provision an die Untervermittler behalten die Makler einen Teil der Provision ein. Da sie dafür keine eigene Vermittlungsleistung erbracht haben, ist dieser Provisionsanteil ebenfalls umsatzsteuerpflichtig.

Die Steuerpflicht hängt am Ende immer davon ab, welchen Umfang diese Umsätze am gesamten Geschäftsvolumen einnehmen. Wer Umsätze von maximal 22.000 Euro macht, muss darauf keine Umsatzsteuer ausweisen und erheben. Wird diese Grenze jedoch überschritten, dann entsteht damit für das kommende Jahr Umsatzsteuerpflicht. Auch die Honorarberatung ist prinzipiell nicht von der Umsatzsteuer befreit.

Es komme bei der Umsatzsteuer darauf an, ob es sich bei einer solchen Transaktion um den Verkauf eines Unternehmens als Ganzes oder zumindest eines Teilbetriebs handelt oder ob die einzelnen Wirtschaftsgüter einzeln verkauft wurden, erläutert Nachfolgeberater Grimm. Als solche gelten neben klassischen Wirtschaftsgütern wie Büro- und Geschäftsausstattungen auch Vergütungsansprüche, wie sie Makler gegenüber ihren Produktgebern erwerben. Man nennt solche Ansprüche immaterielle Wirtschaftsgüter. Verkauft ein Makler nur einen Teil seines Kundenbestands mit den dazugehörigen Courtageansprüchen und ist dieser Teilbestand im steuerlichen Sinne nicht als eigener Teilbetrieb abgrenzbar, handelt es sich eben nicht mehr um einen Unternehmensverkauf. Die Transaktion unterliegt damit der Umsatzsteuer – unabhängig davon,

ob das Kerngeschäft des Maklers bisher umsatzsteuerpflichtig war oder nicht.

Der Makler merkt dies meist erst zwei Jahre später, wenn der Steuerbescheid vom Finanzamt eingeht und auf den gesamten Kaufpreis eine Umsatzsteuer von 19 Prozent nebst Verzugszinsen erhoben wird. Diese muss übrigens der Bestandsverkäufer abführen, warnt Grimm. Dann ist plötzlich und unerwartet fast ein Fünftel des Kaufpreises einfach weg – ohne dass irgendeiner der Beteiligten etwas davon hätte und ohne dass sich an der Transaktion noch irgendetwas ändern ließe.

Was beim Verkauf noch zu beachten ist

Der Verkauf eines Maklerunternehmens darf auf keinen Fall öffentlich bekannt werden. Schon Verkaufserüchte können dazu führen, dass Mitbewerber Kunden abwerben oder sich Angestellte aus dem Unternehmen verabschieden und Kunden abwerben. Der Verkaufsprozess muss anonymisiert erfolgen. Wichtig ist, dass sich auch bei einer anonymen Anzeige keine Rückschlüsse auf das zu verkaufende Unternehmen ziehen lassen.

Experte Grimm warnt vor einem öffentlichen Bieterverfahren, das den maximalen Preis erreichen soll. Der öffentliche Wettbewerb führe oft zu aggressivem Bieterverhalten, das dann auch seriöse Interessenten abschrecken kann. Gleichzeitig ziehe das Verfahren auch solche Bieter an, die zwar vorgeben, einen höheren Preis zahlen zu wollen, die dann später aber während der finalen Verhandlungen schamlos überhöhte Garantien oder Nachlässe fordern. Sie spekulieren gezielt darauf, dass der Verkäufer dem so entstehenden Verhandlungsdruck in der Endphase dann doch nachgibt, weil er den Deal nicht mehr gefährden will. Der Nachfolge-Experte empfiehlt eine „diskrete Nachfolgeplanung“, um gezielt und vertraulich den idealen Käufer zu finden. ■



Verfasst von Bernhard Rudolf, von 1999 bis 2021 Chefredakteur von Versicherungsmagazin.