



Ausstieg will gut geplant sein

Mehr als zwei Drittel der Versicherungsmakler im Rentenalter haben laut Policen Direkt, Maklergruppe und Ankäufer im Zweitmarkt für Lebensversicherungen, ihre Nachfolge noch nicht geregelt. Das galt anfänglich auch für Walter Diehm. Mittlerweile hat er sich für ein Modell entschieden. Ein Erfahrungsbericht.

Mit Eintritt ins gesetzliche Rentenalter von 65 Jahren erschien mir das Thema Ruhestand noch sehr weit weg. Ich stand mitten im Leben und hatte mich noch nicht mit meinen Optionen auseinandergesetzt. In der Assekuranz war ich seit Jahrzehnten tätig, als Versicherungsmakler seit mehr als 20 Jahren. Was ich hätte wissen müssen, wurde mir bei einer Veranstaltung schlagartig klar: „Wenn mir als Makler jetzt etwas passiert, können die Versicherer meinen Bestand sofort abwickeln und unter ihren Vermittlern aufteilen, sofern keine Nachfolge in der Kundenbetreuung sichergestellt ist.“ Überdies sind die rechtlichen Voraussetzungen wie die Gewerbeerlaubnis bei der Industrie- und Handelskammer (IHK) und die Weiterbildungspflichten zu beachten, die auch für ältere Makler gelten. Einen konkreten Notfallplan wollte ich nicht mehr erstellen. Auch eine Umwandlung meines Un-

ternehmens in eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH) kam nicht infrage, nicht zuletzt auch wegen der damit verbundenen Kosten. Deshalb entschied ich mich dafür, meinen Ruhestand zeitnah zu regeln.

Das beste Nachfolge-Angebot zu finden ist für Makler eine individuelle Rechercheaufgabe. Der finanzielle und bürokratische Aufwand eines Unternehmensverkaufs erschien bei meinen jährlichen Courtageeinnahmen nicht darstellbar. Bei derartigen Share Deals müssen Anwälte, Steuerberater und mit-

unter Nachfolgeexperten bezahlt werden. Das ist eher für größere Versicherungsmakler mit mehreren Mitarbeitern und höherem Anteil an Gewerbekunden interessant. Auch aufgrund meines Alters habe ich deshalb schnell den Entschluss gefasst, meinen Bestand zu verkaufen.

Nach einer Internetrecherche waren die wichtigsten Unternehmen, die sich um die Maklernachfolge kümmern, schnell gefunden. Eine erste Orientierung zum Preis lieferten mir Online-Rechner. Wer seinen Bestand gegen Einmalzahlung verkauft, bekommt zunächst maximal das Doppelte

der Jahrescourtage angeboten. Das erschien mir für meine gut gepflegten Kundendaten mit hoch dotierten privaten Krankenversicherungen (PKV) aber nicht sehr attraktiv. Ein Rentenmodell bot mir die lukrativsten Aussichten. Laut Modellrechnungen bekomme ich nach fünf Jahren Rentenzahlung schon deutlich mehr als beim Bestandsverkauf gegen einmalige Zahlung.

Folgerichtig habe ich mich für das Rentenmodell entschieden. Daher spielt die Stabilität meines Nachfolgers eine große Rolle. Bei der Auswahl des Anbieters wollte ich sichergehen, dass Insolvenz kein Thema ist. Im Idealfall gibt es meinen Nachfolger auch in 30 Jahren noch. Im Worst Case sollten die Zahlungen mindestens so lange erfolgen, bis die Summe der Rentenzahlungen über dem möglichen Erlös bei Einmalzahlung liegt. Da dieses Minimalziel übertroffen werden sollte, schaute ich mir die Anbieter im Detail an. Gesucht habe ich ein Unternehmen, das langjährige Erfahrung am Markt vorweisen kann. Verbandsmitgliedschaften im Bundesverband Deutscher Versicherungsmakler (BDVM) und im Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute (BVK) sowie ein Testat eines renommierten Wirtschaftsprüfers wertete ich als dickes Plus. Mit Blick auf die Bestandssicherheit war mir wichtig, dass der Käufer selbst als Versicherungsmakler tätig ist und die Kundendaten nicht an einen Pool-Makler weitergibt. Kontinuität und Vertrauen in die Person des Versicherungsmaklers waren für mich bei der Nachfolge-Suche zentrale Punkte, insbesondere wegen meiner zahlreichen guten PKV-Kunden. Diese Kunden schätzen den Wert der Betreuung. Wenn der Bestand gut betreut wird, bleiben die Kunden auch langfristig erhalten – und mit ihnen die Bestandscourtage.

Die möglichen Kandidaten habe ich mir vor Ort angesehen und mich im Zuge dessen zum Geschäftsmodell informiert. Mit Policen Direkt habe ich mich schließlich für eine Maklergruppe entschieden, die breit aufgestellt ist. Durch ihr weiteres Standbein im Zweitmarkt für Lebensversicherungen ist ihr Engagement langfris-

tig ausgelegt, schließlich laufen die angekauften Policen bis weit in die 2040er Jahre. Wichtig war es mir auch, das Team persönlich kennenzulernen. Ein Besuch in der Zentrale in Frankfurt am Main half mir bei meiner Entscheidung. Das individuell ausgehandelte Vertragswerk gab schließlich den Ausschlag. Dazu kam, dass ich mit der Policen Direkt-Gruppe ein Unternehmen gefunden habe, das als Versicherungsmakler höchsten Ansprüchen genügen möchte, etwa eine Balance aus digitaler und persönlicher Beratung zu erreichen. Überdies schätzt man meinen Rat und ich freue mich, wenn ich ab und zu mit meinem Erfahrungsschatz aus der Vertriebspraxis aushelfen kann.

Das Kleingedruckte bei der Bestandsübertragung beachten

Sobald die Nachfolgevereinbarung getroffen ist, geht es an die Übergabe. Bei einem Bestandserwerb zahlt der Käufer in der Regel nur für tatsächlich übertragene Verträge. Dies erschien mir zunächst ernüchternd, ist jedoch der Grund dafür, warum solche Asset Deals recht schnell und unkompliziert über die Bühne gehen. Umso wichtiger war es mir, mit einem professionellen Bestandskäufer einig zu werden. Einem kleineren Maklerunternehmen fehlt es hier vielleicht an Erfahrung und letztlich auch an der Motivation, alle Verträge restlos zu übertragen, wenn der Aufwand zu groß wird. Bei den Versicherern sind die Prozesse nämlich noch nicht so digital wie vielfach vermutet. Es sind sowohl viel persönlicher Einsatz als auch der richtige Ansprechpartner gefragt, um bei der Übertragung keine Kunden zu verlieren.

Daher kann ich Maklerkollegen nur raten, das Kleingedruckte zur Übertragung der Kundenbestände aufmerksam zu lesen. Gelegentlich soll hierüber Arbeit auf den Verkäufer abgewälzt werden, indem der Käufer eine Art Gebrauchsanleitung für die Bestandsübertragung aushändigt und den Verkäufer damit weitgehend seinem Schicksal überlassen will. Das kam für mich nicht infrage. Es ist darauf zu achten, dass der Nachfolger den Prozess nicht nur unterstützt, sondern auch aus-

führt. Ein erfahrenes Käuferunternehmen weist einen Verkäufer außerdem auch auf mögliche Probleme bei der Übertragung hin, etwa, wenn Pool-Vereinbarungen überprüft werden müssen. Ein besonderes Augenmerk ist auch nötig, wenn es um Verträge bei Sonderkonzepten geht und wenn ein Makler bei bestimmten Policen nur als Untervermittler tätig war.

Gerade Einzelmakler sollten sich zu möglichen Nebenkosten der Bestandsübertragung wie für die Kontaktierung der Kunden oder für die Datenaufbereitung erkundigen. Wer das Porto für Tausende Infobriefe an seine Kunden selbst bezahlen muss, wird sich am Ende ärgern. Transparente Bestandskäufer erläutern ohne Nachfrage, welche Leistungen inklusive sind und welche Services zu welchen Kosten angeboten werden. In meinem Fall wurden die persönlichen Anschreiben an meine Kunden unter Beachtung sämtlicher rechtlicher Vorschriften mit Hinweis auf die Veränderung und die neue Betreuung administrativ durch Policen Direkt unterstützt.

Wer unter Druck verkaufen muss, kann all diese Ratschläge meist nicht befolgen. Fünf Jahre Vorlauf sollten es schon sein. Viele meiner Kollegen haben zudem erkannt, dass ihr Unternehmen angesichts immer strengerer Vorschriften, neuer Technologien und Vertriebswege auf Dauer nicht mehr konkurrenzfähig ist. Daher ist es mitunter empfehlenswert, sich noch ein paar Jahre früher zu kümmern und einen Partner zu finden, der sofort die Digitalisierung übernimmt und später den Bestand. Dass der Zeitpunkt aktuell für eine Nachfolgesuche ungünstig ist, halte ich für falsch. Aus eigener Erfahrung kann ich bestätigen, dass gut gepflegte Bestände gut übertragen werden können und deshalb ihren Preis erzielen. ■



Autor: Walter Diehm ist Versicherungsmakler aus Schneeberg. Der 70-Jährige hat seinen Bestand an die Policen Direkt-Gruppe verkauft, über die dieser Bericht realisiert wurde.

Kompakt

- Bei der Nachfolge-Regelung sollten Makler die Erlöse aus einer Einmalzahlung und einem Rentenmodell vergleichen.
- Als Partner bei einem Bestandsverkauf eignen sich vor allem wirtschaftlich stabile Unternehmen, die den Verkäufer bei der Übertragung unterstützen.
- Makler sollten ihre Ruhestandsplanung frühzeitig und ohne Druck angehen.