



Tipp des Monats:

Nicht den falschen Propheten folgen

Walter Maier, 62 Jahre (Name von der Redaktion geändert), Inhaber einer Versicherungsmakler GmbH in Mitteldeutschland mit acht Mitarbeitern, plant, sein Lebenswerk zu versilbern. In der Fachpresse hat er zahlreiche Beiträge zu Bestandsübertragungen auf Pools oder ähnliche Servicegesellschaften gefunden, die eine ewige und vererbare Rente aus dem Bestand versprechen. Maier möchte nun wissen, ob dies Mogelpackungen oder kaufmännisch seriöse Modelle zum beruflichen Ausstieg sind.

Grundsätzlich gilt: Die angesprochenen Vergütungsmodelle konkurrieren mit der Zahlung eines einmaligen Verkaufspreises und müssen finanzmathematisch einer Barwertbetrachtung standhalten.

Wo liegen die Vor- beziehungsweise Nachteile?

Beim Verkauf ist der einmalige Kaufpreis für die GmbH-Anteile das Maß aller Dinge für Walter Maier. Die unternehmerische Verantwortung wird zeitnah abgegeben. Zukünftige Entwicklungen, positive wie negative, sei es die gesetzliche Regulierung, Courtageanpassungen oder Mitarbeitersuche, interessieren den Verkäufer ab dem Tag „X“ nicht mehr. Das Kapital steht dann für Investitionen oder zum privaten Konsum zur Verfügung und führt somit für den Verkäufer in den Folgejahren zu einer monetären und „sozialen“ Rendite.

Die beworbenen Modelle zur Bestandsübernahme stellen im Gegensatz hierzu den Verkäufer dauerhaft ins unternehmerische Risiko. Dieser Aspekt wird gerne verschwiegen. Einen Einfluss auf die Bestandsentwicklung hat der Verkäufer nicht mehr. Hinzu kommt, dass bereits der Weg zur Übertragung des Bestandes an den Pool häufig kostenintensiv ist. Herr Maier müsste kurzfristig für 4.000 Kunden neue Maklerverträge mit der aktuellen Datenermächtigungsklausel schließen, die den Pool oder die Servicegesellschaft als Makler begünstigen. Mit hoher Wahrscheinlichkeit ist hierdurch ein Kundenabrieb zu erwarten.

Einnahme des Verkäufers reduziert sich linear zum Courtageabrieb

Die Sicherheit künftiger Einnahmen aus dem Bestand korreliert zudem eng mit der Auswahl des jeweiligen Partners und des Betreuungsmodells. Reduziert sich die Bestandscourtage durch eine qualitativ schlechte Betreuung, so reduziert sich auch die Einnahme des Verkäufers linear zum Courtageabrieb. Am Markt erkennen wir heute Modelle mit Online- beziehungsweise Hotline-Support oder mit persönlicher Vor-Ort-Betreuung der Kunden. Erstere scheinen das geringere Abriebrisiko zu beinhalten. Bei im Bestand arbeitenden Außendienstmitarbeitern stellt sich aber immer die Frage, wie lange der neue Berater bereit ist, übertragene

Kunden bei stark reduzierter Courtage aktiv zu betreuen. Am Ende muss die Courtage askömmlich sein für Altinhaber, Pool und neuen Berater. Leider lässt sie sich nur einmal „verfrühstücken“, was im Vertrieb zu Begehrlichkeiten und in der Folge branchentypisch zu Umdeckungen führt.

Die steuerlichen Vorteile, die Herr Maier beim GmbH-Verkauf gegenüber der Bestandsübertragung hätte, werden nach unserem Marktüberblick von keinem der Anbieter erwähnt. Auch die in einigen Modellen vorhandene Mehrwertsteuerbelastung scheint unwichtig zu sein (immerhin 19 Prozent!).

Kurzfristiger Verkaufserlös contra risikobehaftete Courtagezahlungen

Schlussendlich sollte Herr Maier die Barwerte der Zahlungsströme beider Optionen vergleichen. Hier heißt es, einen kurzfristigen risikoarmen Verkaufserlös inklusive dessen Anlagerendite den langjährigen risikobehafteten Courtagezahlungen gegenüberzustellen. Von den meist euphorisch prognostizierten jährlichen Zahlungen sind realistische Abschläge anzusetzen, die den Bestandsabrieb berücksichtigen, zusätzlich ist ein adäquater Diskontierungszinssatz zur Barwertermittlung auszuwählen.

Herr Maier hat sich nun für den unmittelbaren Verkaufspreis entschieden, da ihm eine hohe sichere und zeitnahe Zahlung sympathischer erscheint als langfristige unsichere und betragsmäßig geringe Zahlungen mit Steuerrisiko.

Fazit: Die ewige und vererbare Rente aus einem einmal aufgebauten Versicherungsbestand bleibt ein wunderschönes Traumgebilde, das in der realen Welt leider nicht existiert. Theoretische Modelle suggerieren verkaufswilligen Maklern, dass keine unternehmerischen Risiken existieren. Erfahrene Unternehmer haben aber gelernt, dass im Geschäftsleben nichts umsonst zu haben ist. Die sicherste Lösung, sein Lebenswerk zu versilbern, heißt somit nach wie vor: Cash is king!

Dr. Stefan G. Adams, Gründer und Geschäftsführer der Dr. Adams & Associates GmbH & Co KG, Eschborn/Taunus