

Nicht alle Bestände eignen sich

Ältere Versicherungsmakler sehen sich häufig gezwungen, auch als Rentner weiterzuarbeiten. Denn viele haben es versäumt, für sich selbst eine auskömmliche Altersvorsorge aufzubauen oder eine Nachfolgeregelung zu finden. Etliche Anbieter werben mit einer Maklerrente, die lebenslang ausgezahlt werden kann.

46.273 Versicherungsmakler waren zum 30. Juni 2021 im Vermittlerregister des Deutschen Industrie- und Handelskammer-tags (DIHK) registriert. Schätzungen zufolge liegt das Durchschnittsalter der Makler bei deutlich über 50 Jahren. Mindestens die Hälfte wird also in den kommenden zehn bis 15 Jahren das Alter erreichen, indem die meisten Berufstätigen in den Ruhestand wechseln.

Die zunehmende Regulierung und die fortgesetzten Diskussionen um geplante Einschnitte bei den Provisionen und Courtagen senken gleichzeitig die Attraktivität des Berufsstandes, klagt der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute (BVK). Und der Nachwuchs bleibt aus. BVK-Vizepräsident Andreas Vollmer wird konkret: „Heute müssen sich Nachwuchs-Makler mit einer komplexen Versicherungsvertriebsrichtlinie IDD, einer EU-Datenschutz-Grundverordnung, erheblichem Zusatz-

aufwand bei der Beratung zu Lebens- und Krankenversicherungen wegen der Niedrigzinsen und fortgesetzten Angriffen des Verbraucherschutzes und Teilen der Politik wegen angeblicher Provisions-schneiderei auseinandersetzen. Das schreckt junge Talente ab.“

Dass 60 Prozent der über 55-jährigen Makler angeben, über das gesetzliche Rentenalter hinaus weiterarbeiten zu wollen, ist ein zentrales Ergebnis des Policen direkt Maklerbarometers 2020. Dies tun sie vor allem, weil sie keine andere Altersvorsorge haben, stellt Philipp Kanschik fest, Mitglied der Geschäftsleitung bei Policen direkt. Er erklärt zudem: „Eben jene Berufsgruppe, die ihre Kunden regelmäßig an die Wichtigkeit von Vorsorge und Absicherung erinnert, hat offenbar selbst kaum vorgesorgt.“ Laut Maklerbarometer haben über 75 Prozent aller Makler ihre Nachfolge nicht geregelt.

Nichtstun birgt hohes Risiko

Wenn Makler einfach weiterarbeiten und den Bestand auslaufen lassen, bedeutet das mit weiter fortschreitendem Alter, dass sie die Bestandscourtage mit einer fortlaufenden Rente gleichsetzen und Kunden nicht mehr oder nur noch auf Anfrage betreuen. Das kann gefährlich sein und birgt ein hohes Haftungsrisiko, wenn keine laufende Bearbeitung der Kunden erfolgt. Die Kosten bleiben zudem bestehen, warnt der Maklerpool Allfinanztest.de. Im Todesfall oder im Falle einer Geschäftsunfähigkeit gehen die Be-

stände aus den Direktanbindungen des Maklers meist sofort an die jeweiligen Ausschließlichkeitsorganisationen der Versicherungsgesellschaften und sind damit für seine Angehörigen nicht erreichbar. Sie bekommen weder eine Ausgleichszahlung noch die Möglichkeit eines nachträglichen Zugriffs auf diese Daten. Es besteht also ein akuter Handlungsbedarf des Maklers, sich um seine Nachfolge zu kümmern.

Aber auch der Bestandsverkauf stößt an finanzielle Grenzen. Nach einer Studie der Versicherungsforen Leipzig, Maklerforen Leipzig sowie der Fachhochschule Dortmund ist der mit Abstand häufigste Grund für das Scheitern eines Geschäfts mit Maklerbeständen der Kaufpreis. „Wie auch die Einzelkommentare zeigen, scheinen immer noch viele Makler Illusionen über den Marktwert ihrer Betriebe zu haben“, interpretiert Jürgen Schulz, Geschäftsführer der Maklerforen Leipzig, die Ergebnisse.

Im Durchschnitt zahlen Käufer laut Studie rund 350.000 Euro für den zugekauften Bestand beziehungsweise Betrieb. Der am weitesten verbreitete Faktor zur Bestimmung eines Kaufpreises ist der Multiplikator der jährlichen Courtageneinnahme. Die befragten Käufer haben im Durchschnitt 1,8 Jahrescourtagen für Schaden-/Unfallversicherungen ohne Kfz-Versicherungen sowie 1,2 Jahrescourtagen für Kfz-Versicherungen gezahlt. „Viele Makler glauben immer noch, ihr Sachversicherungs-Bestand sei

Kompakt

- Versicherungsmakler sollten sich schon frühzeitig Gedanken machen, wovon sie nach der Berufstätigkeit leben wollen.
- Etliche Gesellschaften bieten eine Maklerrente an, die eine lebenslange Zahlung garantiert.
- Nicht immer ist eine Rente die beste Lösung.

mindestens drei Jahrescourtage wert. Die zahlt aber niemand mehr“, so Schulz.

Das heißt konkret: Nach dem Verkauf könnten Makler gerade mal noch zwei, maximal drei Jahre von ihrem alten Betrieb leben. Eine auskömmliche Altersvorsorge ist das nicht. Ein Unternehmensverkauf scheint daher für viele keine optimale Lösung zu sein. Wird der Kaufpreis zudem in einer Summe gezahlt, erleiden die Verkäufer einen erheblichen steuerlichen Nachteil, wie Allfinanztest feststellt. Cigdem Gin, Geschäftsführerin von Phönix Versicherungsmakler, die mit Maxpool ein eigenes Maklerrenten-Konzept anbietet, ergänzt: „Bei einer Verrentung erhält der Makler eine lebenslange Vergütung. Mit einem guten Betreuungskonzept kann der Makler mit der Verrentung weitaus höhere Einnahmen erzielen.“

Rente versus Verkauf

Beim Versilbern des Maklerbestands gegen eine (Leib-)Rente gibt es die unterschiedlichsten Modelle (siehe Tabelle auf den Seiten 52 und 53). Der Bestand kann rechtlich beim Makler verbleiben wie bei Finanz-Zirkel. Hier verpachtet der Vermittler seinen Bestand und das Nutzungsrecht daran gegen eine Maklerrente. In aller Regel wird aber der Bestand an eine Servicegesellschaft des aufnehmenden Maklerpools übertragen. Es gibt aber auch Mischformen.

Je nach Anbieter kann sich der Makler nach Belieben aktiv oder passiv in die Kundenpflege und Betreuung einbringen, etwa bei SDV. Aktiv bedeutet Mitbetreuung, für das Neugeschäft sind die Zulassung nach § 34d Gewerbeordnung (GewO) und eine Berufshaftpflicht-Versicherung notwendig, die Beratung und Vermittlung sind aber ausschließlich über die SDV möglich. Passiv impliziert eine Tippgeber-Vereinbarung nach Zulassung § 34d GewO, eine Berufshaftpflicht-Versicherung ist nicht notwendig, der Makler darf weder beraten noch vermitteln. Bei der Höhe der Maklerrente bietet SDV eine Besonderheit: Bei der neuen „Maklerrente-Maxx“ sorgt die

Höchstrentengarantie für die höchste Maklerrente im Markt, mit bis zu 100 Prozent der aktuellen Courtage. Armin Christofori, Vorstandssprecher der SDV, erklärt: „Besonders zu beachten ist, dass wir den Maklern anbieten, uns jedes seriöse Angebot am Markt vorzulegen. Sollten sie dabei eine unter Betrachtung aller Aspekte bessere Lösung als die unsere finden, übernehmen wir dieses Angebot, mit dem bekannt guten Service und der großen Sicherheit im Rücken.“

Auch Blau direkt bietet mit dem „Ruhestandsmodell“ eine Maklerrente in Höhe von 100 Prozent für fünf Jahre und danach für 90 Prozent. Warum der Pool das zahlen kann, erklärt Dirk Henkies, Chief Specialist Officer bei Blau direkt, so: „Die 100-Prozent-Courtage ist nicht zwingend gleichzusetzen mit den von Blau direkt vereinnahmten 100 Prozent. Durch unsere starke Einkaufsgemeinschaft erhalten wir häufig teils bessere Konditionen und höhere Courtage, aus denen wir zumindest eine niedrige Provisionsdifferenz erwirtschaften können.“ Zudem entstünden dem Pool durch die Maklerrente kaum Kosten, denn die Kunden würden im Wesentlichen durch modernste Technik betreut. Darüber hinaus entschieden sich wegen des guten Service und der digitalen Möglichkeiten immer mehr Kunden dazu, weitere Verträge betreuen lassen. „Diese fallen dann zu 100 Prozent an uns. Da im Schnitt der Makler zwei Verträge in seiner Betreuung hat, beim Kunden aber sechs bis acht Verträge existieren, besteht hier ein enormes Potenzial“, ist sich Henkies sicher. Und wenn Blau direkt mit dem Bestand Neugeschäft generiert und der Makler weiterhin als Tippgeber fungiert, bekommt er 30 Prozent Tippgebervergütung.

In dem Modell „Lebensrente 100“ bietet auch Policen direkt, selbst Makler und eigentlich im Zweitmarkt für Lebensversicherungen aktiv, 100 Prozent der Bestandscourtage an, allerdings ohne Hinterbliebenenschutz. Mit diesem Schutz sind es 90 Prozent. Policen direkt ist mit vier Möglichkeiten für Makler unterwegs:

- Unternehmensverkauf,
- Bestandsverkauf,
- Lebensrente oder
- Maklerpartnerschaft.

Der Rentenanbieter gibt an, dass die so genannte Maklerpartnerschaft mit anschließender Lebensrente von den Maklern am häufigsten, zu 50 Prozent, gewählt wird, der Bestandsverkauf zu 20 und die Lebensrente selbst zu 30 Prozent. Obwohl die Maklerpartnerschaft erst seit dem Vorjahr angeboten wird, sei sie auf Anhieb sehr populär. Der Makler betreut hierbei in einer Übergangsphase noch selbst den Bestand, arbeitet aber in Sachen Bestandsverwaltung, Website und Kundenportal bereits mit Policen direkt zusammen. So könnten sich die Kunden an die neuen Eigentümer gewöhnen und der Bestandsabbruch werde minimiert. Das gemeinsam abgestimmte Ende der Übergangsphase markiere zugleich den Beginn der Lebensrente. Das Unternehmen ist nach eigenen Angaben der einzige Rentenanbieter, der die Bestandsübertragung für den Verkäufer als Service komplett übernimmt.

Bei der Prüfung, welcher Anbieter die höchste Maklerrente zahlt, ist auf jeden Fall darauf zu achten, worauf sich die Prozentzahl der Rente bezieht. Die tatsächliche Höhe der Rente hängt nämlich nicht nur von den Prozenten ab, sondern auch von der Bezugsgröße, ob nämlich nur Bestands- oder auch Abschlusscourtage einbezogen werden. Und: Welche Sparten werden vom Anbieter für die Berechnung der Rente berücksichtigt? Zudem sind die Kosten zu beachten, die der Rentenanbieter veranschlagt.

Wie Kunden betreut werden

Bei Maxpool haben die Makler weiterhin vollen Zugriff auf ihren Bestand, die Zugangsdaten zum CRM-System bleiben aktiv. Die Betreuung übernimmt die zur Gruppe gehörende Phönix Versicherungsmakler, die Kundenbetreuer für die verrenteten Bestände beschäftigt. Denn es scheint einigen Maklern besonders wichtig zu sein, dass ihr Bestand nicht von einem Callcenter, sondern von festen An-

(weiter geht es auf Seite 54)

Übersicht Modelle Maklerrente

	Finanz-Zirkel	SDV	Allfinanztest.de	Policen direkt	Maxpool
Info zum Anbieter	Die Finanz-Zirkel GmbH ist ein Maklerverband innerhalb des Maklerpools Blau direkt. Es sind rund 140 Makler angeschlossen.	Die SDV Servicepartner der Versicherungsmakler AG ist ein Maklerpool, 2009 als unabhängiges Tochterunternehmen der Signal-Iduna-Holding gegründet und arbeitet mit circa 9.000 Vermittlern zusammen.	Allfinanztest versteht sich als klassischer Maklerpool. Es sind 723 Kooperationspartner angeschlossen.	Policen direkt ist Maklergruppe, Technologie-Dienstleister und Marktführer im Zweitmarkt für Lebensversicherungen.	Die Phönix Maxpool Gruppe AG ist einer der führenden inhabergeführten Maklerpools mit rund 7.000 angebotenen Maklern.
Seit wann gibt es die Maklerrente und wie viele Makler haben das Angebot bisher in Anspruch genommen?	seit circa drei Jahren/17 Makler	2015: Maklergarantierende 2021: Maklerrente-Maxx. Es gibt rund 180 Abschlüsse zur Maklergarantierende und gut ein Dutzend Anfragen zur Maklerrente-Maxx. Dazu kommen mehrere Hundert komplette Bestandsübernahmen.	seit 2001/18 Makler	seit 2018/dreistellige Anzahl an Maklern. Share Deals: Policen direkt hat bislang fünf Unternehmen gekauft.	seit Mitte April 2021/ über 50 Makler
Höhe der Maklerrente	50 % auf alle Provisionen, auch auf das Neugeschäft des übernommenen Bestands	Im 1. Jahr bis zu 100 % der Vorjahrescourtage, im 2. Jahr 75 %, für das 3. bis 7. Jahr 50 % der zu Beginn erwirtschafteten Courtage. Für die darauffolgenden Jahre erhalten Makler ein Leben lang noch bis zu 40 % der Courtageeinnahmen. Maklerrente-Maxx: bis zu 100 % der aktuellen Courtage.	Die Rente kann bis zu 70 % der laufenden Courtagen betragen, wird in Verhandlungen mit dem Ruheständler festgelegt. Es geht auch schrittweise, in Stufen, wenn der Makler noch nicht ganz loslassen möchte.	Das Modell „Lebensrente 90“ sieht einen Hinterbliebenenschutz vor, wenn der Makler verstirbt. Der Hinterbliebenenschutz ist auf 30 Jahre ab Vertragsabschluss des Maklers befristet. Bei der „Lebensrente 100“ gibt es keinen Hinterbliebenenschutz. Verstorbt der Makler, erlischt die Lebensrente. Ansonsten gibt es zwischen beiden Modellen keinen Unterschied.	Modell „planbare Rente“: 90 % auf die laufende Bestandscourtage ein Leben lang mit reaktiver Bestandsbetreuung. Modell „chancenorientierte Rente“: 70 % der laufenden Bestandscourtage ein Leben lang inklusive Hinterbliebenenschutz mit professioneller aktiver Bestandsbetreuung. Inkludiert ist eine Rentengarantiezeit von 15 Jahren, die Hinterbliebenen erhalten die vollen Bezüge bis zum Ablauf der Garantiezeit.
Rechtliche Konstruktion	Die aktuelle Makler-Rente ist ein Maklerrenten-Pachtvertrag. Damit verbleibt der Bestand rechtlich beim Makler. Finanz-Zirkel pachtet das Nutzungsrecht für 30 Jahre. Das hat Vorteile im Fall einer Insolvenz des Pools, da der Bestand dem Makler weiter gehört. Nach den 30 Jahren kann der Verbund im letzten Jahr mit einer definierten Summe den Bestand komplett erwerben. Ansonsten fällt der Bestand nach 30 Jahren wieder an den Makler-Rentner zurück.	Der Makler kann sich nach Belieben aktiv oder passiv in die Kundenpflege und Betreuung einbringen. Aktiv: Mitbetreuung/Neugeschäft, Zulassung § 34d und Berufshaftpflicht-Versicherung notwendig; Beratung beziehungsweise Vermittlung ausschließlich über SDV möglich. Passiv: Tipgeber-Vereinbarung, Zulassung § 34d und Berufshaftpflicht-Versicherung nicht mehr notwendig, keine Beratung beziehungsweise Vermittlung möglich.	Die Maklerrente basiert auf einem modifizierten Kooperationsvertrag. Der Ruheständler rekrutiert sich meist aus einem Kooperationspartner, der Allfinanztest kennt und der dieser Firma vertraut.	Es gibt vier Modelle: Unternehmensverkauf, Bestandsverkauf, Lebensrente oder Maklerpartnerschaft. Im letzten Fall betreut der Makler in einer Übergangsphase noch selbst den Bestand, arbeitet aber in Sachen Bestandsverwaltung, Website und Kundenportal bereits mit Policen direkt zusammen. So werde der Bestandsabrieb minimiert. Das gemeinsam abgestimmte Ende der Übergangsphase markiert zugleich den Beginn der Lebensrente.	Ein Modell ist die sofortige Einmalzahlung. In den Maklerrenten-Modellen haben die Makler weiterhin vollen Zugriff auf ihren Bestand, die Zugangsdaten zum CRM-System bleiben aktiv. Die Betreuung übernimmt die Phönix Versicherungsmakler GmbH, welche Kundenbetreuer für die verrenteten Bestände beschäftigt.
Anforderungen an den Versicherungsbestand des Maklers	keine	Keine Kfz-Verträge oder Gewerbeverträge mit hohen Einzelbeiträgen, keine LV- oder KV-lastigen Bestände. SDV erläutert: Sollte es im Bestand einzelne oder mehrere größere Industrie- oder Gewerbebestände geben, sei man über das Netzwerk in der Lage, hierfür Lösungen zu finden. Diese können etwa ein Teilverkauf in Kombination mit Rente sein.	nur Sachversicherungen	Berücksichtigt werden Bestandscourtage auf Sachversicherungen sowie aus Lebens- und Krankenversicherungen. Policen direkt übernimmt nur Versicherungsbestände.	In der Regel kann jeder Bestand verrentet werden, durch den regelmäßig Bestandscourtage eingenommen werden.
Haftung	Der Makler haftet bis zur Übergabe des Bestands, danach nicht mehr, auch nicht für das Tipgeber-Geschäft.	Die SDV übernimmt die Bestände mit allen Rechten und Pflichten, dies schließt allerdings nicht die Beraterhaftung des Abschlussvermittlers aus, für die im Normalfall die Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung des Maklers auch weiterhin aufkommt.	Allfinanztest empfiehlt dem Ruheständler eine Nachhaftungsversicherung, die an der Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung des Ruheständlers aufsetzt und diese ablöst.	Sobald Policen direkt die Bestände selbst betreut, übernimmt das Unternehmen auch als Makler die Haftung.	Die Haftung für Altverbindlichkeiten aus der Verletzung von Vermittlungspflichten für schuldhaftes Beratungsfehler sowie die Verpflichtung der Rückzahlung von Vergütungsvorschüssen von stornierten Altverträgen verbleiben bei dem abgebenden Makler.
Stornorisiko/Kundenabrieb	Das Stornorisiko verbleibt für den Bestand beim Makler. Die Stornoreserven stehen ihm komplett zu. Der Anbieter kompensiert mögliches Storno mit den Zahlungen aus der Maklerrente. Finanz-Zirkel hat noch bei keiner Makler-Rente einen Abrieb festgestellt. Im Gegenteil: Die Renten konnten sogar durch Neugeschäft gesteigert werden.	Das Stornorisiko verbleibt für den Bestand beim Makler. Bei Storno verringert sich die Maklerrente-Maxx; bei der Maklergarantierende nur bezogen auf die Gesamtjahresgröße in einem Korridor von 10-20 %.	Da sich die Rente am Sachversicherungs-Bestand orientiert, „die naturgemäß kein Stornorisiko begründet“, sei dies ausgeschlossen. Ein Kundenabrieb wirke sich proportional auf die Courtage aus.	Wenn die Stornorisiken die jährlichen Bestandsprovisionen übersteigen, werde dies von Policen direkt sehr genau geprüft.	Durch den fließenden Übergang, die konstante Betreuung und Weiterentwicklung der Bestände ist Maxpool sicher, dass die Rentenhöhen während der Bezugszeit steigen werden.

Quelle: eigene Recherchen, alle Aussagen beruhen auf Angaben der Anbieter

BCA	Jung, DMS & Cie.	Blau direkt	KAB	pma
Die BCA AG gehört zu den großen Maklerpools mit rund 9.000 unabhängigen Finanzdienstleistern. Diverse Versicherer sind Gesellschafter.	Die Unternehmensgruppe Jung, DMS & Cie. gehört zu den großen Maklerpools, die als Versicherungsmakler tätige Pool GmbH betreut rund 16.000 Poolpartner aus Deutschland und Österreich.	Der Maklerpool Blau direkt versteht sich als Infrastrukturdienstleister für circa 1.300 Maklerunternehmen.	Der Maklerpool arbeitet mit 2.350 Maklern zusammen.	pma ist ein Maklerpool mit etwa 1.800 angeschlossenen Maklern.
Start offen, anvisiert erstes Quartal 2022, noch kein Makler	seit Juni 2015/Kauf von über 50 Beständen	seit Sommer 2018/54 Makler	seit Juni 2021/sieben Vereinbarungen und 14 intensive Verhandlungen bei über 50 Anfragen	seit 2016/pro Jahr zwei (Tendenz steigend)
Modell 1: Der Makler übergibt seinen Bestand an die Servicegesellschaft und erhält die ersten fünf Jahre 100 % der Courtage und danach ein Leben lang 90 %. Modell 2: Er übergibt seinen Bestand an die Servicegesellschaft und erhält 80 % der Courtage ein Leben lang plus einen Hinterbliebenenschutz für 15 Jahre. Es gibt keinen Unterschied in der Bewertung des Versicherungs- oder Investmentbestands.	Jung, DMS erstellt eine Hochrechnung der zu erwartenden Erlöse aus dem Maklerbestand und macht dann ein individuelles Angebot. Basis ist die individuelle Courtagehöhe des Verkäufers. Jede Maklerrente wird individuell berechnet. Bei höherem Neugeschäftsanteil oder echter Nachfolgelösung rechnet der Pool die Abschlussprovisionen mit ein.	Neben dem Bestandsverkauf gibt es zwei Modelle. „Ruhestandsmodell“: 100 % Courtage für fünf Jahre, danach 90 % lebenslang; „Garantiemodell“: 90 % Courtage lebenslang plus Hinterbliebenenschutz für 30 Jahre.	Aus den auf KAB übertragenen Kundenbeziehungen die jeweils zur Verfügung stehende Bestandscourtage. Der Makler erhält lebenslang eine laufende Courtage bis zu 100 % und Hinterbliebenenleistung bis zehn Jahre oder alternativ 20 Jahre Hinterbliebenenleistung mit bis zu 90 % lebenslanger Courtage.	Vom Provisionseingang beim Makler verbleiben 60 % beim Makler, 40 % bei pma. Diese Rente gilt ein Leben lang, fünf Jahre für Ehefrau/Ehemann im Todesfall, Kinder ausgeschlossen.
Die Kosten liegen bei 199 Euro pro Monat als Servicegebühr für die Bestandsbetreuung plus den technischen Aufwand. Sofern gewünscht, übernimmt die Servicegesellschaft die Organisation und administrativen Prozesse bei der Bestandsübertragung, inklusive eines vorherigen Check-ups. Dieses Angebot wird im Modell 2 kostenfrei angeboten. Im Modell 1 liegt der Aufwand bei einmalig 80 Cent pro Kunde.	Bestandskauf und -übergang	Blau direkt zahlt nur für die Verträge eine Rente, für die der Pool eine Courtage erhält. Das bedeutet, der Bestand muss von der bisherigen Anbindung (anderer Pool oder Direktanbindung) auf Blau direkt übertragen werden. Wenn der Pool mit dem Bestand Neugeschäft generiert und der Makler weiterhin als Tippgeber fungiert, bekommt er 30 % Tippgeber-Vergütung.	Bestandsübertragung	Bestandsübertragung: Grundlage ist ein Kaufvertrag mit allen Rechten und Pflichten.
Der Vermittler kann sowohl Versicherungs- als auch Investmentbestand in das Modell einbringen und erhält somit eine lebenslange Maklerrente für Versicherungs- und Finanzanlagegeschäft. Ausnahme, wenn ein Makler ausschließlich auf das Industrieversicherungsgeschäft fokussiert ist.	Jung, DMS bevorzugt einen hohen Anteil an SHU-Geschäft bzw. wiederkehrende Personenversicherungs- und Investmentfondserlöse, geringe Provisionen in Stornohaftung, gut gepflegte Daten und korrekte Adressen. Von Vorteil sind auch eine hohe Vertragsdichte, ein mittleres Kunden- und Vertragsalter sowie vertretbare Stornoquoten und Beschwerdeaufkommen.	Die Bestandscourtage sollten mindestens zu 30 % aus Sach- und Kfz-Versicherungsverträgen bestehen. Bestände mit fast ausschließlich aus KV oder LV können zwar übernommen werden, die Zahlungen in solchen Fällen werden wegen des Stornorisikos bis zu fünf Jahre eingefroren.	Keine, in die Maklerrente einbezogen werden SHUK-Bestandsprovision und Abschlussprovision für Bestandsgeschäft, Wertung Neugeschäft und Empfehlungen.	keine
Die Haftung des Bestands geht auf die Servicegesellschaft über.	Ohne Maklerhaftung ist vonseiten der Versicherer eine Übertragung oft nicht möglich. In der Praxis war das bisher noch nie ein Problem. Sollten in der Vergangenheit gehäuft Beratungsfehler vorgekommen sein, würde der Pool von einem Kauf Abstand nehmen oder den abgebenden Makler in die Verantwortung nehmen.	Bei der Maklerrente wird der Bestand übertragen, so geht die künftige Betreuerhaftung auf Blau direkt über, verbleibt davor aber beim Makler. Dafür ist er in der Regel über seine Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung abgesichert, auch für die Zeit nach der Übertragung.	Enthftung ab Übertragung für künftige Beratung.	Mit dem Bestand wird auch die (Nach-)Haftung des Maklers auf pma übertragen.
Sollte der Maklerkunde seinen Vertrag kündigen, dann ist davon auch die Courtagezahlung des Maklers betroffen. Die Courtage kann auch positiv beeinflusst werden, indem über die Bestandsübertragung etwa bestehende Policen mit dem Angebot der BCA-Deckungskonzepte verglichen werden.	Wenn Jung, DMS & Cie. einen Bestand kauft, sind die zu erwartenden Stornorisiken im Kaufpreis beziehungsweise der Verrentung einberechnet und müssen nicht separat rückvergütet werden. Die Widerspruchsquote der Endkunden bei Bestandsübergang liegt in der Regel unter einem Prozent.	Das hängt vom Bestand ab und wie er zuvor betreut wurde. Die Rente kann steigen, da etwa Beitragsanpassungen der Rente zu 100 % gutgeschrieben werden. Der Kundenabrieb beträgt laut Pool im Schnitt nicht über 3 %.	Der Makler wird aus der zur Verfügung stehenden Bestandscourtage bezahlt. Wird ein Vertrag storniert, entfällt dieser Courtageanteil. Der Bestandsabrieb ist gering, da KAB eine aktive Kundenbetreuung sicherstellt.	Das Stornorisiko verbleibt beim Makler. Die letzten Übernahmen sind ohne Kundenabrieb erfolgt. In anderen Fällen gab es 5-10 % Abrieb, mit Auswirkungen auf die Bestandsprovision.

sprechpartnern betreut wird. Darauf setzt auch der Maklerpool KAB. Der Bestandsabrieb sei gering, da KAB, so Geschäftsführer Volker Kropp, eine aktive Kundenbetreuung sicherstelle und die Maklerkollegen die Kundenbetreuung für einen vereinbarten Zeitraum begleiteten. Es werde kein Callcenter eingeschaltet und es gebe keinen Verkauf von Adressen, so genannten Leads.

Ähnlich sieht das Bernd Diekmann, Gründungsgesellschafter von Finanz-Zirkel: „Es geht den Maklern, die mit uns die Rente vereinbaren, nicht um die Höhe der Provision, sondern um die Betreuung ihres Bestands und dass auch alle ihre Verträge und Anbindungen übernommen werden. Denn das unterscheidet uns von den anderen Anbietern.“ Bei Finanz-Zirkel übernahmen Angestellte im Außendienst und ein versierter Innendienst die persönliche Betreuung der Kunden der Makler-Rentner. Aus dem Grund erhielten Makler für ihre Bestände im Marktvergleich nur 50 Prozent der eingehenden Provisionen, allerdings auch auf das Neugeschäft des Bestandes, als Maklerrente. Zudem gebe es keine Kosten oder Gebühren.

Henkies von Blau direkt glaubt dagegen, dass das größere Betreuungsteam des Pools eine bessere und schnellere Erreichbarkeit als ein Makler als Einzelkämpfer habe. „Eine starke Kundenorientierung in der Beratung ist ein wichtiges Gut bei uns, und das schätzen die Kunden. Durch Corona haben viele Kunden festgestellt, dass eine fundierte Beratung mittels Telefon und Videochat den Besuch vor Ort tatsächlich ersetzen kann“, fügt Henkies hinzu.

Betreuung läuft unterschiedlich

Das Thema Betreuung der Kunden durch die Anbieter von Maklerrenten wird sehr unterschiedlich gehandhabt, beobachtet Unternehmensberater Peter Schmidt aus Bernau bei Berlin. Das gehe von rein digitaler bis telefonisch-persönlicher Betreuung. Ob der abgebende Makler als Tippgeber oder sogar noch Mitwirkender mit an Bord bleibt, komme auf den An-

bieter der Maklerrente an. Vielfach sei das nicht gewünscht, obwohl der Makler in Rente noch ein gutes Bindeglied sein kann.

Auch BCA als einer der großen Maklerpools wird demnächst ein Rentenmodell anbieten – über eine Tochtergesellschaft. Generell gibt es bei dem Angebot drei Optionen für den Makler:

- Er verkauft sein Unternehmen. Hierbei erhalten Maklerpartner umfassende Unterstützung durch BCA und das Resultate Institut.
- Er übergibt seinen Bestand an die Servicegesellschaft und erhält die ersten fünf Jahre 100 Prozent der Courtage und danach ein Leben lang 90 Prozent, oder
- er übergibt seinen Bestand an die Servicegesellschaft und erhält 80 Prozent der Courtage ein Leben lang plus einen Hinterbliebenenschutz für 15 Jahre.

Welche Arten von Courtage, ob Sach-, Leben oder Kranken beziehungsweise Abschluss- oder Bestandsprovision, in die Maklerrente einberechnet werden, hängt vom jeweiligen Modell des Rentenanbieters ab. In der Regel werden Bestandscourtage verrentet. Sebastian Grabmaier, Vorstandsvorsitzender von Jung, DMS & Cie., erläutert, warum sein Pool es anders macht: „Bei hohem Neugeschäftsanteil oder echter Nachfolgelösung rechnen wir die Abschlussprovisionen mit ein.“ Nach Sparte verrentet Allfinanztest nur Sachversicherungen, bei der SDV werden keine Kfz-Verträge oder Gewerbeverträge mit hohen Einzelbeiträgen und keine Leben- oder Kranken-lastigen Bestände verrentet. Andere Anbieter wie BCA oder Blau direkt beziehen jedoch Personenversicherungs- und sogar Investmentfondserlöse mit ein.

Henkies von Blau direkt erklärt, dass Bestände, die fast ausschließlich aus Kranken- beziehungsweise Lebensversicherungen bestehen, durchaus übernommen werden können. Dies sei aber unattraktiv für den Makler, da der Pool die Zahlung in solchen Fällen bis zu fünf

Jahre einfriere, um sich vor zu hohen Stornorisiken zu schützen. „Kein Unternehmen kann 100 Prozent Zahlung sicherstellen, wenn die Stornorisiken zu groß werden“, erläutert er. Der Pool behalte sich grundsätzlich vor, Übernahmen abzulehnen, wenn etwa ein Bestand eine zu hohe Schadensquote hat oder aus hoch spezialisierten Gewerbeverträgen besteht, für die weder eine automatisierte Betreuung noch der Einsatz des Blaudirekt-Maklernetzwerks eine ausreichende Betreuung sicherstellen könnten.

Bestandsabrieb ist Risiko

Das höchste Risiko, das der Makler bei dem Rentenmodell eingeht, ist zweifellos der Abrieb nach der Übergabe des Bestands. Der Makler erhält Rentenzahlungen für die Verträge, die er auf den Rentenanbieter überträgt. Das Neugeschäft auf den übergebenen Kundenstamm verbleibt aber in der Regel beim Rentenanbieter. Insofern führt Bestandsabrieb zu einer geringeren Rente und es ist wahrscheinlich, dass die Rente mit der Zeit sinkt. Die aktuell kursierenden Zahlen bei den Anbietern belaufen sich auf bis zu zehn Prozent Abrieb im ersten Jahr und jeweils mindestens drei Prozent jährlich in den Folgejahren, schätzt Gin von Maxpool. In der Regel hätten verrentete Bestände nach der Übertragung einen ähnlichen Bestandsabrieb wie vor der Bestandsübertragung beim Altmakler, glaubt Kanschik von Policen direkt. Bei einem typischen deutschen Makler seien das drei bis fünf Prozent pro Jahr. Aufgrund dessen orientieren sich einige Anbieter wie Allfinanztest mit der Rente am Sachversicherungs-Bestand des Maklers, da dieses ein geringes Stornorisiko beinhaltet.

Maxpool behauptet, mit der „wohl fairsten Maklerrente am Markt“ am Start zu sein – mit der Begründung, dass das Konzept hauptsächlich auf Bestandserhaltung- und Bestandsausbaumaßnahmen ausgerichtet sei. Um einem Bestandsabrieb entgegenzuwirken, müssten die Bestandsübertragungen und ein Be-

treuerwechsel sehr gut geplant werden. In der Vorbereitungsphase nehme sich der Maklerpool hierfür sehr viel Zeit und erstelle mit dem Makler zusammen einen Businessplan. Durch den fließenden Übergang, die konstante Betreuung und Weiterentwicklung der Bestände durch qualifizierte Kundenberater ist sich Maxpool sicher, dass die Rentenhöhen im Gegensatz zu den Mitbewerbern während der Bezugszeit sogar steigen werden. In der Vorrentenphase begleite der Makler für eine gewisse Zeit seinen Bestand weiter mit, damit seine Kunden auf den Wechsel gut vorbereitet werden.

Einige Anbieter wie Jung, DMS & Cie. oder KAB schränken die Möglichkeit der Maklerrente auf die Makler ein, die bereits mit dem Pool zusammenarbeiten. Grabmaier von Jung, DMS & Cie. begründet das so: „Es ist für uns einfacher, einen zu übernehmenden Bestand zu beurteilen, wenn er über unsere Systeme eingereicht und bearbeitet wurde, da dann alle relevanten Daten bereits vorliegen. Denn der Unternehmenswert eines Maklerbetriebs hängt in erster Linie von einem gut gepflegten Bestand mit korrekten Daten ab. Marketing-Modelle wie ‚Übertrag doch mal, ich zahl dann schon‘ lehnen wir ab, da dort oft falsche Erwartungen an den zu erzielenden Kaufpreis geweckt werden.“

Nicht immer die beste Lösung

Doch eine Maklerrente muss nicht immer die beste Lösung für den Makler sein. Kanschik von Policen direkt warnt: „Eine Verrentung muss nicht immer zwangsläufig die richtige Nachfolgelösung sein. Maklerunternehmen mit über 100.000 Euro Bestandscourtage, starkem regionalen Fokus und vielen Gewerbetunden fahren mit dem Verkauf der Firma womöglich besser.“

Auch Norbert Porazik, geschäftsführender Gesellschafter der Fonds Finanz, sieht die Maklerrente sehr kritisch. „Nein, die Fonds Finanz bietet kein Rentenmodell für ihre Vertriebspartner an. Denn wir sind der festen Überzeugung,

dass kein Pool hier ein gutes Angebot machen kann. Das sehen wir auch bei allen bisher angebotenen Maklerrenten beziehungsweise Konzepten, die wir alleamt niemandem empfehlen würden. Ein derartiges Angebot könnten wir zwar auch erstellen, aber nicht mit gutem Gewissen Maklern anbieten“, erklärt er.

Stattdessen hilft der Maklerpool seinen Vermittlern mit dem, so Porazik, kostenfreien und rechtlich abgesicherten Konzept „Sichere Dein Lebenswerk“ dabei, ihren Ruhestand frühzeitig vorzubereiten. Der Schlüssel für einen guten Ruhestand sei die Pflege und Sicherung des Bestands, damit dieser bei der Geschäftsaufgabe möglichst einfach und zum bestmöglichen Preis veräußert werden kann. Mittels Vertragsvorlagen unterstützt das Unternehmen diese Weitergabe von Beständen der älteren Maklergeneration an die nachfolgende. Außerdem bietet der Münchener Pool seit diesem Jahr kostenfreie Vorbereitungskurse für die IHK-Sachkundeprüfung nach § 34d GewO zum Versicherungsvermittler an.

Allgemein lässt sich wohl keine Aussage treffen, ob die Maklerrente die beste Lösung ist. Denn es gehe für den Makler, so Berater Schmidt, um eine gesetzeskonforme Übertragung der Verträge seiner Kunden, um steuerliche Fragen für den Verkäufer und natürlich seine persönliche Situation. „Nicht umsonst werden nach unserer Erfahrung aktuell mehr als zwei Drittel der Bestandsverkäufe über Verkauf und nicht durch Maklerrenten-Modelle abgewickelt“, sagt Schmidt. Im Idealfall könne es aber tatsächlich dazu kommen, dass ein Rentenmodell attraktiv sein kann, meint der Spezialist für Nachfolgeregelungen von Versicherungsmaklern. Die Frage, für welche Makler eine Maklerrente von Vorteil ist, beantwortet Schmidt so: „Wenn wir über Maklerrenten sprechen, dann muss zunächst klar sein, dass es inzwischen mehr als zehn Modelle davon am Markt gibt. Diese unterscheiden sich in vielen Details von Laufzeit, Gebühren, Sparten, die gewünscht oder nicht ge-

wünscht sind. Und dann kommen wir zu den Wünschen der verkaufenden Makler.“ Am besten eigneten sich Maklerbestände zur Verrentung, die gut digitalisiert sind, die aktuelle Maklerverträge mit allen Kunden vorlegen, die überwiegend aus standardisierten Produkten im Bereich Privatversicherungen bestehen, wenn das zu dem jeweiligen Anbieter der Maklerrente passe.

Früh an die Nachfolge denken

Der häufigste Fehler, den Makler machen, ist laut Kanschik, dass sie zu lange mit der Bestandsübertragung warten und dann plötzlich alles ganz schnell gehen muss. Wörtlich warnt Kanschik: „Bis 65 sollte jeder Makler allerspätestens seine Nachfolge verbindlich geklärt haben, selbst wenn er noch einige Jahre weitermachen möchte. Die Kunden dann möglichst früh darüber zu informieren, ist in jedem Fall der beste Weg.“

Marktkenner Schmidt empfiehlt den Maklern, sich gut zu informieren. Da kaum ein Makler in der Lage sei, sich alle Modelle der Maklerrente im Detail anzusehen und zu vergleichen, sollten sie den Weg zum Experten einschlagen, der die Ausgangslage des Maklers prüft, geeignete Modelle der Maklerrente vorschlägt und dazu Vor- und Nachteile aufzeigt. Schmidt weiter: „Dann brauchen wir den Steuerberater des Maklers, der eine ganz wichtige Rolle spielt, denn ohne Fachkenntnis kann auch der Steuerberater ein Modell der Maklerrente gegenüber dem Finanzamt unattraktiv machen.“

Ergänzend geht es unter <https://go.sn.pub/Luth> zum Interview mit Christian Luth, geschäftsführender Gesellschafter von Ibras, oder unter diesem QR-Code:



Autor: Bernhard Rudolf war von 1999 bis 2021 Chefredakteur Versicherungsmagazin.