

Blau direkt kauft Maklerbestände gegen Leibrente

VJ versicherungsjournal.de/vertrieb-und-marketing/blau-direkt-kauft-maklerbestaende-gegen-leibrente-132395.php

VersicherungsJournal.de

Das Wesentliche im Blick

4.6.2018 – Der Pool kauft über eine neue gegründete Tochtergesellschaft Maklerbestände auf. Die abgebenden Vermittler erhalten statt einem Einmalbeitrag eine lebenslange Leibrente, die sich aus den weiter laufenden Courtageeinnahmen berechnet. Poolpartner können den übernommenen Kunden bei Bedarf neue Policen verkaufen.

Die [Blau Direkt GmbH & Co. KG](#) hat kürzlich die „simplr Maklerrente“ gestartet. Für das Projekt wurde als hundertprozentige Tochtergesellschaft die [Simplr Versicherungsservice GmbH i.G.](#) ins Leben gerufen. Sie wird als Versicherungsmaklerin registriert.

In einem [Blogbeitrag](#) hat der Maklerpool die Maklerrente als Ruhestandslösung vorgestellt, die mehr bietet als ein Verkauf gegen Einmalbeitrag.

Dabei gibt der Vermittler zwar auch seinen Bestand vollständig auf und kann sein Gewerbe abmelden, aber erhält statt eines festen Kaufpreises eine laufende Zahlung in Form einer Leibrente.

Teile der laufenden Courtage werden weitergezahlt

„Wir übernehmen die Verantwortung, die Haftung und die Betreuung für Bestände, zahlen aber weiterhin 100 Prozent der Bestandscourtage an den ausscheidenden Makler.“ So wirbt das Unternehmen.

Das stimmt allerdings nur zum Teil. So werden nur Verträge berücksichtigt, die bei dem Pool in der courtagepflichtigen Betreuung sind oder übernommen werden können. Policen von Versicherern, die mit Blau direkt nicht zusammenarbeiten, kann der Makler bestenfalls anderweitig verkaufen. Das gilt auch für Bausparverträge, Investmentfondsanteile und andere Finanzdienstleistungen, in denen der Pool nicht aktiv ist.

Eine weitere Einschränkung ist, dass der abgebende Makler nicht an Dynamikprovisionen anderer Lebensversicherungen als Riester und der Versicherungen weiterer Risiken, auch Kindernachversicherungen, beteiligt wird.

90 Prozent abzüglich Gebühr

Die 100 Prozent der Bestandscourtage gelten im Übrigen nur für fünf Jahre. Danach reduziert sich der Satz auf 90 Prozent.

Wählt der zukünftige Rentner das alternativ angebotene „Garantiemodell“, dann gelten die 90 Prozent von vornherein. Gleichzeitig wird eine Hinterbliebenenleistung zugesagt für den Fall, dass der ehemalige Makler innerhalb von 30 Jahren verstirbt. Die bei Vertragsbeginn zu benennende begünstigte Person erhält die Zahlungen in voller Höhe weiter, jedoch längstens bis zum Ablauf von 30 Jahren ab Vertragsbeginn.

Von der monatlichen Zahlung wird in jedem Jahr im Januar eine gestaffelte Kostenbeteiligung abgezogen. Sie beträgt mindestens 1.200 Euro bei einer Jahresrente im Vorjahr bis zu 10.000 Euro. Höchstens werden 6.000 Euro verlangt bei einer Jahresrente im Vorjahr ab 50.000 Euro. Bis zu 50.000 Euro Jahresrente wird der Erlös also um mindestens zwölf bis fast 18 Prozent geschmälert.

Rente statt Einmalzahlung

Für die laufende Zahlung wird als Vorteil genannt, dass sie laufend besteuert werde und nicht einmalig, wie bei einem festen Kaufpreis. Das schone die Liquidität.

Außerdem sei günstig, dass die Einkommensteuer bei der Leibrente nur auf den Ertragsanteil fällig werde. Der beträgt zum Beispiel mit einem Rentenbeginn im Alter von 65 oder 66 Jahren 18 Prozent. Damit beträgt die Belastung einschließlich Solidarzuschlag in dieser Altersgruppe je nach Spitzensteuersatz maximal neun Prozent, gegebenenfalls zuzüglich Kirchensteuer.

Alter bei Rentenbeginn	Ertragsanteil in Prozent	Maximaler Steuerabzug in Prozent
60 bis 61	22	10,4
62	21	10,0
63	20	9,5
64	19	9,0
65 bis 66	18	8,6
67	17	8,1
68	16	7,6
69 bis 70	15	7,1

 Ertragsanteile von privaten Leibrenten (Beispiele)

Steuerrecht ist Auslegungssache

Die steuerliche Beurteilung scheint jedoch nicht absolut sicher zu sein. Simplr Versicherungsservice schreibt auf seiner Internetseite: „Zudem ist die Besteuerung Ländersache und kann von Bundesland zu Bundesland differieren.“

Dazu erläutert Geschäftsführer Dirk Henkies auf Nachfrage des VersicherungsJournals: „Es gibt überraschend viele Details, die Auslegungssache sind und von den jeweiligen Finanzbehörden entsprechend unterschiedlich ausgelegt werden. Dies gilt insbesondere für komplexe Konstellationen im Verkauf von Unternehmen.“



Dirk Henkies (Bild: Simplr Versicherungsservice)

Auf die Frage, wieso der Bestandsverkauf eine Leibrente und keine Ratenzahlung ist, erklärt der Manager: „Handelte es sich um einen Kaufpreis, müssten alle Raten zum Zeitpunkt des Verkaufs hochgerechnet und sofort versteuert werden. Dies verursachte beim Verkäufer ein nicht lösbares Liquiditätsproblem.“

Der Kunde hat jedoch ein Wahlrecht, die Raten nach dem Zuflussprinzip zu versteuern, wenn die Ratenzahlungen einen versorgungsähnlichen Charakter haben. Eine entsprechende Grundsatzentscheidung des Bundesfinanzhofs (IV 254/62) bestätigt dies. Deswegen sprechen wir folgerichtig von einer Leibrente.“

Für GmbHs nur mit Umweg

Der Simplr Versicherungsservice übernimmt nach eigenen Angaben „(fast) ausschließlich Versicherungsbestände (Assetdeal) und nicht die Firma selbst (Sharedeal).“

Inhaber von GmbHs und anderen Kapitalgesellschaften könnten die Firma vor dem Verkauf in eine Einzelunternehmung umwandeln. Oder sie verkaufen ihren Bestand zu Gunsten ihrer GmbH an Simplr.

Dies führe dazu, dass die zufließenden Erlöse in der Regel nicht als Rentenzahlung anerkannt würden. Stattdessen müsse die Rente hochgerechnet und zum Zeitpunkt des Verkaufs als Kaufpreis versteuert werden. Dies könne unter Umständen häufig geschehen, wenn die GmbH danach abgewickelt wird.

Kunden werden weiter betreut

Die übernommenen Kunden werden von Simplr weiter betreut, bevorzugt online: „Durch modernste Services erhält Ihr Kunde die Möglichkeit, seinen Vertragsbestand nach Herzenslust zu managen, wobei ihn eine KI – modernste Computer-Algorithmen – dabei professionell unterstützen.“

Für den Fall, dass der Kunde „doch einmal auf eine persönliche Beratung besteht oder es meldet sich ein Empfehlungskunde“, arbeitet Blau direkt bundesweit mit seinen Poolpartnern zusammen. Die könnten sich für die Bearbeitung akkreditieren und erhielten die Kundenanfragen dann kostenlos.

Erhöhungen bestehender Verträge oder deren Neuordnung durch Umdecken werden zu Gunsten des Vorgängers abgerechnet. Echtes Neugeschäft bekommen die neuen Betreuer vergütet.

Für die Akkreditierung müssten die Makler verschiedene Kriterien erfüllen, ein spezielles Schulungsprogramm durchlaufen und sich für die Beratungen einem Programm zur Qualitätssicherung unterwerfen. Die Details würden in Absprache mit einem interessierten Maklerkreis voraussichtlich im Juli erarbeitet, kündigte Henkies an.

Blau direkt investiert eine Million Euro

Die simplr Versicherungsservice GmbH i.Gr. ist mit einem Grundkapital von 25.000 Euro ausgestattet. Blau direkt stellt zudem eine Finanzierungszusage in Höhe von einer Million Euro bereit. Mit dem Break even rechnen die Initiatoren Ende 2019.

Als geplante Aktivitäten nennt Henkies: „Im aktuellen Jahr ist die Übernahme von 50 Beständen geplant. Bis Ende 2021 sollen 1.000 Maklerbestände mit einem Gesamtbeitragsvolumen von 250 Millionen Euro erworben werden“.

Claus-Peter Meyer