

Nachfolge: So buhlen Käufer um Bestände

procontra-online.de/bilderstrecke/date/2018/06/nachfolge-so-buhlen-kaeufer-um-bestaende

11.06.2018 Berater Nachfolgeregelung von Michael Fiedler

Der Nachfolge-Markt ist in Bewegung. Während der Pool blau direkt eine Maklerrente platzieren will, setzt Bestandskäufer lesitas auf Geld. Wie die simplr-Rente funktionieren soll und welche Mittel lesitas zur Verfügung stehen.



Wer etwas (kaufen) will, muss sich Mühe geben... das gilt auch für Käufer von Maklerbeständen. (Symbolbild) Bild: pixabay / betexion

Satte 30 Millionen Euro – solche Summen sorgen in der Versicherungsbranche für Aufsehen, wenn sie beispielsweise in Start-Ups investiert werden. In vorliegenden Fall sollen die 30 Millionen Euro in Bestände deutscher Maklerunternehmen fließen. Diesen Plan hat jedenfalls Harald Kalthoff, Geschäftsführer von lesitas. Über einen Investor hat Kalthoff diese finanzielle Ausstattung erhalten, mit der Bestände aufgekauft werden sollen. Und der Plan scheint aufzugehen: Seit Jahresbeginn hat das spezialisierte Unternehmen nach eigenen Angaben fünf Asset-Deals mit einem Gesamtvolumen von 8,5 Millionen Euro akquiriert.

Eine Größenordnung, die zeigt, welche Bedeutung der Nachfolge-Markt hat. Und Kalthoff ist längst nicht der einzige Player am Markt, der sich um die Bestände von Versicherungsvermittlern bemüht.

Maklerrente: Einnahmen x 7

Auch der Lübecker Maklerpool Blau direkt bietet Maklern Nachfolgelösungen an. Dafür wurde eigens die Firma Simplr Versicherungsservice GmbH ins Leben gerufen. Noch ist die Firma in Gründung – aber die Versprechen an Makler klingen gut: Mit einer „Bestands-Sicherheitsgarantie“ werde sichergestellt, dass auch die Hinterbliebenen den Bestand später verkaufen können.

Makler könnten mit der Rentenvariante „leicht das fünf- bis siebenfache ihrer bisherigen Einnahmen erzielen“, heißt es auf dem blau direkt-Blog. Dort wurden auch mögliche Steuervorteile hervorgehoben: So falle die Gewerbesteuer weg und die Einkommenssteuer entspreche der niedrigeren Ertragswertsteuer für Leibrenten. „Wir übernehmen die Verantwortung, die Haftung und die Betreuung für Bestände, zahlen aber weiterhin 100% der Bestandscourtage an den ausscheidenden Makler“, fasst blau direkt die Maklerrente zusammen.

Partnerwahl im Ruhestand: Gut abwägen!

Aber welches Modell passt besser zur eigenen Lebensplanung? Ist vielleicht nur ein Teilverkauf interessant? Und ist der Bestand überhaupt gepflegt genug, um verkauft zu werden? Gerade beim letzten Punkt scheinen insbesondere kleinere Maklerunternehmen Nachholbedarf zu haben. Zwar ist das Problem der „ungepflegten Bestände“, die sich nur schwer veräußern lassen, kein Unbekanntes. Doch geändert hat sich daran in den letzten Jahren kaum etwas. So jedenfalls die Beobachtungen von Harald Kalthoff.

Wer sich also ernsthaft mit der Nachfolge für „sein Lebenswerk“ beschäftigt, sollte zu allererst mit Bestandspflege beginnen – gleich, welches Nachfolge-Modell geeignet erscheint.

Fünf häufige Fehler bei der Nachfolgeplanung



Fehler 1: Eigene Rahmenbedingungen unbekannt

Wie sieht eigentlich Ihre eigene Lebensplanung aus? Und die Ihrer Mitgesellschafter? Wie hoch wird Ihr Finanzbedarf im Ruhestand sein? Sind Angehörige zu versorgen? Viele Vermittler haben sich laut Grimm darüber zu wenig Gedanken gemacht. Auch die eigenen Unternehmensdaten sollten bekannt sein: Welche Geschäftsfelder sind profitabel? Ist das Geschäftsmodell übergabefähig? Fotolia / Thomas Reimer