

# Policen Direkt baut Maklergruppe auf

---

VJ [versicherungsjournal.de/unternehmen-und-personen/policen-direkt-baut-maklergruppe-auf-133943.php](https://versicherungsjournal.de/unternehmen-und-personen/policen-direkt-baut-maklergruppe-auf-133943.php)

**VersicherungsJournal.de**

*Das Wesentliche im Blick*

5.11.2018 – Das Unternehmen

übernimmt Maklerunternehmen in

Nachfolgesituationen und Bestände auf Rentenbasis. Zwei Betriebe wurden bereits übernommen. Die Maklerrente ist ähnlich der Simplr-Maklerrente. In beiden Fällen werden nur die Schadenversicherungen vergütet. Unterschiedlich wird die steuerliche Behandlung beurteilt.

Die Policen Direkt Versicherungs-Vermittlung GmbH kauft nach eigenen Angaben seit Oktober über Tochterfirmen Versicherungsmakler-Unternehmen und Bestände auf, insbesondere von Vermittlern, die sich zur Ruhe setzen möchten.

„Unser Ziel ist es, Maklerunternehmen in Nachfolgesituationen zu übernehmen und weiterzuführen, um eine deutschlandweite Maklergruppe aufzubauen“, wird Simon Nörtersheuser, Geschäftsführer von Policen Direkt, in einer Mitteilung seiner Gesellschaft zitiert.

Angeboten wird der Kauf ganzer Unternehmen („Share Deal“) über die Fokus Policen Direkt Beteiligungs-GmbH und die Übernahme von Beständen („Asset Deal“) auf Rentenbasis durch die Fokus Policen Direkt Versicherungs-Vermittlungs GmbH.

## Zwei Unternehmen wurden bereits erworben

---

Policen Direkt gibt auf seiner Seite Maklerkauf.de an, mit der AVW GmbH in Stuttgart und der Benefit AG bereits zwei Firmen aufgekauft zu haben. Der Erwerb der Benefit AG liegt laut einem Bericht des Branchen-Informationsdienstes Asscompact bereits einige Zeit zurück.

Beim Erwerb würden die Unternehmen fortgeführt und die Mitarbeiter weiterbeschäftigt. Policen Direkt zahle Kaufpreise bis zum 2,5-fachen der Bestandsprovisionen als Einmalbetrag oder eine lebenslange Rente, wird mitgeteilt.

In einer Beispielrechnung werden den Bestandprovisionen nur die Schadenversicherungen zugerechnet. Laufende Erlöse aus Lebens- und Krankenversicherungen bleiben demnach unberücksichtigt.

## Bestandsübernahme auf Rentenbasis

---

Wenn statt eines Unternehmens zum Kauf als Ganzes nur ein Bestand zur Übertragung angeboten wird, so bietet Policen Direkt die Übernahme auf Rentenbasis an.

In einer Modellrechnung legt das Unternehmen dar, dass Makler durch das Abgeben des Bestandes nach Steuern ein höheres Einkommen erzielen würden, als wenn sie unbetreute Verträge weiter behielten. In dieser Rechnung unberücksichtigt sind allerdings Bestandscourtage aus Lebens- und Krankenversicherungen sowie Provisionen aus Dynamik-Erhöhungen von Lebensversicherungen.

Auf die Courtage aus dem Sach-Bestand zahlt Policen Direkt 90 Prozent, abzüglich einer Verwaltungsgebühr von 12 Prozent, maximal 5.999 Euro.

Die Maklerrente wird lebenslang gezahlt. Bei Tod des abgebenden Maklers erhalten Hinterbliebene die Zahlungen weiter, jedoch nicht länger als bis 30 Jahre nach Abschluss des Geschäfts. Wird auf den Hinterbliebenenschutz verzichtet, erhöht sich der Anteil an den Courtagen in den ersten sechs Jahren von 90 auf 100 Prozent.

Anders als häufig behauptet ist die Maklerrente steuerlich keine Leibrente.

Policen Direkt

## Nachträgliche Einkünfte aus Gewerbebetrieb

---

Zu steuerlichen Behandlung der Zahlungen meint Policen Direkt: „Anders als häufig behauptet ist die Maklerrente steuerlich keine Leibrente.“ Sie bietet typischerweise keine nennenswerten steuerlichen Vorteile gegenüber einer Fortführung des Betriebs, da Rentenzahlungen nachträgliche Einkünfte aus Gewerbebetrieb seien.

Diese Einschätzung steht im Widerspruch zu den Angaben der Simplr Versicherungsservice GmbH. Sie wirbt für die von ihr angebotene Maklerrente mit Vorteilen: „Sie sparen zudem Steuern, denn die Gewerbesteuer entfällt und Ihre Einnahmen werden voraussichtlich nur noch mit dem Ertragswertanteil besteuert.“

Einschränkend heißt es bei der Tochtergesellschaft des Maklerpools Blau Direkt GmbH & Co. KG: „Dies sollten Sie jedoch mit Ihrem Steuerberater abklären.“

## Viele Gemeinsamkeiten

---

Die Offerten der Töchter von Policen Direkt und Blau Direkt weisen ansonsten viele Gemeinsamkeiten auf.

So bleiben bei Simplr ebenfalls die Erlöse aus Dynamik-Erhöhungen von Lebensversicherungen unberücksichtigt, außer bei Riester-Policen. Simplr berücksichtigt jedoch, anders als Policen Direkt, die Bestandscourtage aus den Lebens- und Krankenversicherungs-Beständen (VersicherungsJournal 4.6.2018).

Die Beteiligung an den Courtagen aus Schadenversicherungen beträgt bei beiden Unternehmen 90 beziehungsweise befristet 100 Prozent mit der Option des Hinterbliebenenschutzes.

Beide Unternehmen deckeln die Verwaltungskosten bei 6.000 Euro pro Jahr aber einer Rentenhöhe von 50.000 Euro. Der Kostensatz beträgt bei Policen Direkt zwölf Prozent, bei Simplr können es bis fast zur Hälfte mehr sein. Beide Anbieter wollen die übernommenen

Kunden digital und bei Bedarf persönlich betreuen.

Mit einer Maklerrente wirbt auch die Jung, DMS & Cie. AG. Auch andere Pools bieten Nachfolgeregelungen oder Unterstützung bei der Käufer-Suche.

Dass die Makler häufig ihre Bestände einfach auslaufen lassen, ist sehr alarmierend. Das kann keine Lösung sein.

Simon Nörtersheuser, Geschäftsführer Policen Direkt

## Nachfolge wird oft verschoben

---

Die Maklerrente werde dringend benötigt, ist Policen Direkt überzeugt. Vor allem für kleine Makler mit Provisionen von weniger als 150.000 Euro pro Jahr fänden sich oft nur wenige ernsthaft interessierte Käufer. Daher würden viele Makler das Nachfolgethema schleifen lassen und damit auch ihr Lebenswerk bedrohen.

„Dass die Makler häufig ihre Bestände einfach auslaufen lassen, ist sehr alarmierend. Das kann keine Lösung sein – weder für den Makler noch für die Versicherer, geschweige denn für die Kunden“, warnt Nörtersheuser.

Claus-Peter Meyer