

Maklerrenten-Modelle der Pools

Bei diesen Versprechen sollten Makler kritisch nachhaken

Die Vision klingt toll für Makler. Einfach Büro abmelden, VSH kündigen und keine Kundenbetreuung mehr – das Idealbild des Maklers in Rente? Aber ist es wirklich so einfach? In seiner neuen Kolumne geht Unternehmensberater Peter Schmidt den Pool-Modellen der Maklerrente etwas tiefer auf den Grund und erklärt, auf welche Punkte Makler achten sollten.

Unbestritten wirkt die demografische Entwicklung auch bei den Vermittlern von Versicherungen. Über 1.500 Makler mit Lebensalter über 70, ungefähr 5.000 Makler zwischen dem 60. und 70. Lebensjahr und ungefähr 20.000 Makler zwischen 50. und 60. Lebensjahr werden eine Veränderung der Maklerschaft bewirken. Zunehmende Regulierung und Reglementierung tun ihr Übriges, um den Umwandlungsprozess zu beschleunigen.

Zu den Wahrheiten gehört auch, dass mit Zunahme der Makler, die ihre Nachfolge klären wollen, die Verkaufs- und Übernahmezahlen (und damit das Angebot) größer wird. Als Gegentrend wachsen die Ansprüche der Käufer an den Grad der Digitalisierung, aktuelle Maklerverträge, -vollmachten und Datenschutzerklärungen und wirken sich auch auf die Preisfindung aus. Nicht zu vergessen betriebswirtschaftliche Betrachtungen an Kosten und Erträge aus Beständen und Maklerfirmen.

Der Verkaufspreis wird zum Diskussionsthema

Seit einigen Jahren bringen diverse Maklerpools Bewegung in die Diskussion um Verkaufspreise zu Maklerfirmen und Beständen. Der Wettbewerb zwischen den Pools ist hart und dementsprechend werden die Versprechen immer größer. So bieten inzwischen mehrere Pools einen „Garantie“ in Höhe der Bestandscourtage für fünf Jahre an. Andere gehen noch darüber hinaus und versprechen „ein Leben lang“ zwischen 80 bis 90 Prozent der Bestandscourtagen.

Mit solchem Marketing wird dem interessierten Maklern suggeriert, dass er im freien Verkauf mit einem nicht weiter ausgeführten Faktor 2 auf die Bestandscourtage benachteiligt würde und sich doch lieber dem Poolmodell zuwenden sollte. In den vorgelegten Modellberechnungen wird

Maklern aufgezeigt, dass er über so ein Poolmodell zu einem Vielfachen des erzielten Kaufpreises kommen würde, ohne qualitativ vertragliche, juristische und steuerliche Aspekte näher zu beleuchten.

Es ist natürlich legitim und auch nachvollziehbar, dass die Pools versuchen, den Bestand ihrer Maklerpartner im System zu halten oder diesen zu vergrößern. Und dass man dies mit Modellen macht, die nicht zum Nachteil des Pools sind, ist auch klar. Stellt sich aber die berechtigte Frage, warum der Pool beispielsweise einen Bestand mit einem hohen Preis übernehmen will, dessen Mängel in Folgendem bestehen könnten:

- Teilweise oder vollständig fehlende Digitalisierung sowie technische Basis
- Verteilung des Bestands auf verschiedenen Pools und Direktanbindungen
- Fehlende/alte Maklerverträge, Maklervollmachten oder Datenschutzvereinbarungen
- Fehlende Angaben zu Mail-Adressen von Kunden und Kommunikationsvollmacht
- Überalterung des Bestands, zahlreiche Einzelverträge, hoher Kfz-Bestand
- Kumulrisiken, schlechte Schadenquoten und hohe Haftungssummen KV und LV

Schon an einer solch beispielhaften Auflistung möglicher Mängel wird klar, dass ein guter Kaufmann dafür nicht das Ziffache eines normalen Marktpreises ausgeben würde. Natürlich könnte ein finanzkräftiger Pool solche Kaufpreise eine Zeit aushalten, wenn die Kasse voll ist oder wenn massiver Wachstumsdruck besteht. Dauerhaft ist so ein Weg ein Minusgeschäft. Das sollte zu denken geben.

Versprochene Maklerrenten mit Fragen

Bleiben wir noch bei der Vergütung des Verkaufs über eine „Leibrente“ sowie deren avisierte Höhe. Die bisher bekannten Maklerrenten-Modelle wollen über etwa fünf Jahre zwischen 80 bis 100 Prozent der bisherigen Bestandscourtage nach Verkauf garantieren. Manche Anbieter beziehen das nur auf die Sachcourtage und andere auf alles was landläufig Folgeprovision genannt wird.

Als kaufmännisches Risiko wird von den Käufern wohl die Bestandsabschmelzung gesehen. Nach meiner Erfahrung aus fünf Jahren „[Marktplatz für Maklerbestände](#)“ ist in den ersten zwei Jahren nach Verkauf mit einem Bestandsabgang von zirka 15 Prozent zu rechnen. Ob mal mehr oder mal weniger kommt auf die Intensität der Bestandsbetreuung durch den Käufer an.

Stellt sich die Frage, wie dieser Schwund in der Höhe der versprochenen Leibrente verkraftet oder einkalkuliert ist. Oder wird dann die Maklerrente nur noch auf Höhe des dann tatsächlichen Bestands gezahlt? Spannend wird es auf jeden Fall für die Zeit nach den ersten fünf Jahren. Einzelne Modelle der Maklerrente geben dann für die Maklerrente keine Garantie mehr oder senken die

Maklerrente sogar vereinbarungsgemäß ab.

Auswirkungen von Maklerrenten auf den Verkäufer

Wenn Sie sich als Makler für eines der Modelle von Maklerrenten aus Süd oder Nord entscheiden, dann informieren Sie sich vor dem Verkauf über Nebenwirkungen, die gravierend sein können. Wie bei der Medizin steht auch bei solchen Verkäufen das Wichtigste im Kleingedruckten.

Beginnen wir mit der steuerlichen Betrachtung. Ein Makler, der mit dem Verkauf freiwillig oder „gebeten“ seine Zulassung zurückgibt – er soll ja die Kosten für die VSH sparen, wie es in einer Werbung für eine Maklerrente heißt – wird vom Finanzamt gefragt werden, wofür er denn jetzt regelmäßige Überweisungen bekommt. Makler ist er nicht mehr, was dann? Vergütung für etwas, was ich nicht tue oder wofür ich keine Zulassung mehr habe, ist spannend.

Soweit absehbar wird eine „Lebensrente vom Pool“ für Makler über dem 55. Lebensjahr auch einen Verzicht auf steuerliche Vergünstigungen mit sich bringen. Die steuerlichen Auswirkungen können sehr umfangreich sein. Dies betrifft auch mögliche Erben bei den Maklerrenten-Modellen, wo der Witwe eines Maklers noch Einkünfte versprochen werden.

Dazu kommen Fragen wie: Muss die neue Tätigkeit, für die es ja Einkünfte gibt, dann als Gewerbe angemeldet werden? Muss man dann doch wieder IHK-Mitglied werden? Steuerexperten warnen außerdem davor, die ratierlichen Modelle der Bezahlung von Bestand zu unterschätzen. Hier sei nur auf einige aufmerksam gemacht:

- Ratierlicher Verkaufspreis kann sofort zur Versteuerung des Gesamtpreises führen
- Ratierliche Einkünfte können zu einer Kürzung der gesetzlichen Rentenzahlung führen (Hinzuverdienstgrenze)
- Ratierliche Einkünfte können zu einem dauerhaft höheren Beitrag zur gesetzlichen Kranken- und Pflegeversicherung führen

Blau Direkt, ein Anbieter der Maklerrente, ist sich der Problematik bewusst. Zur Prüfung dieser und weiterer Themen über einen Fachanwalt für Steuerrecht schildert auf Rückfrage Oliver Pradetto, Kommanditist bei Blau Direkt mögliche Antworten so:

„Er (der Steueranwalt) ist sich sicher, dass eine Leibrente flexibel und abhängig von verschiedenen Kriterien – also letztlich erfolgsabhängig – sein darf. Das heißt, wir (Blau Direkt) können die Bestandscourtage dann so wie sie zufließt als Leibrente zahlen.“

Aber auch Pradetto sieht als Knackpunkt das im individuellen Fall einzuräumende Wahlrecht der Versteuer nach Zuflussprinzip, welches der interessierte Makler mit seinem Steuerberater individuell klären muss. Eine pauschale Antwort zu diesen Punkten, eine einheitliche Regelung und Empfehlung kann es deshalb nicht geben.

Genau richtig im Sinne von Transparenz sind die Überlegungen und Aktivitäten von Blau Direkt mit ihrer Simplr-Maklerrente zur Frage der Versteuerung einer Maklerrente, wenn Pradetto ausführt:

„Zur Sicherheit hat unser Anwalt Urteile und Gesetzgebung zusammengestellt und eine offizielle Anfrage an das Finanzamt gerichtet, damit auch eine offizielle Seite dies bestätigt. Da dauert es noch rund drei Monate bis mit der Antwort zu rechnen ist.“

Datenschutz kann kompliziert werden

An anderer Stelle hatte ich bereits auf die Thematik der Weitergabe von Kundendaten innerhalb eines Pools aufmerksam gemacht. Selbst wenn es in der Vergangenheit mit Hinweis auf den Code of Conduct (CoC), Artikel 20, immer wieder in der Praxis solche Übertragungen gegeben hat, sehe ich das Thema noch kritisch.

Schauen wir uns zunächst die Formulierung im aktuellen CoC – die auf Versicherungsvertreter orientiert ist – an:

„Vor der erstmaligen Übermittlung personenbezogener Daten an einen Versicherungsvertreter oder im Falle eines Wechsels vom betreuenden Versicherungsvertreter auf einen anderen Versicherungsvertreter, informiert das Unternehmen die Versicherten oder Antragsteller vorbehaltlich der Regelung des Abs. 3 vor der Übermittlung ihrer personenbezogenen Daten über den bevorstehenden Datentransfer, die Identität (Name, Sitz) des neuen Versicherungsvertreters und ihr Widerspruchsrecht. Eine Information durch den bisherigen Versicherungsvertreter steht einer Information durch das Unternehmen gleich. Im Falle eines Widerspruchs findet die Datenübermittlung grundsätzlich nicht statt. In diesem Fall wird die Betreuung durch einen anderen Versicherungsvertreter oder das Unternehmen selbst angeboten.“

Damit dürfte klar sein, dass a) der Kunde zu informieren und ihm ein aktives Widerspruchsrecht einzuräumen ist sowie b) der Kunde auch widersprechen kann. Ein automatischer Übergang der Kunden von Makler A zu Pool B und dann wieder zu Poolmakler C dürfte wohl in den wenigsten Maklerverträgen der Pools festgehalten und vom Kunden unterschrieben sein.

Nach Brancheninformationen ist der GDV an Überlegungen dran, die Rolle von Dienstleistern wie beispielsweise Maklerpools genauer im CoC zu fixieren und zu berücksichtigen. Dies würde dann das Thema transparenter und für alle Seiten klarer machen. Noch aktuell müssen wir diesbezüglich mit einer rechtlich unscharfen Situation leben.

Fix ist allerdings, dass mit dem Kauf oder der Übernahme der Pool zum Bestandseigner wird und dann – so zumindest die bekanntgemachten Pläne – für vom Kunden gewünschte persönliche Beratungen dann eigene Poolpartner als Auftragsmakler einsetzen will.

Technische Möglichkeiten der Bestandsbetreuung

Die technischen Möglichkeiten der Unterstützung der Bestandsbetreuung sind in den vergangenen Jahren enorm gewachsen. Interaktiver Programme, Chats mit künstlicher Intelligenz, Slideshows und Bilddigitalisierungen gehören bereits jetzt zum Alltag, für den, der dies sehen will. Man wird es sicher nicht immer nicht gut finden, wenn man mit einer Automatenstimme am Telefon sprechen muss und dort sein Anliegen vorträgt. Aber es ist der Trend der Zeit.

Für Makler und deren Bestände bestehen nicht nur technische Möglichkeiten für die administrative Verwaltung durch hochwertige Maklerverwaltungsprogramme. Viele kostenintensive Aspekte der Zusammenarbeit mit Kunden können jetzt schon automatisiert werden. Ich denke da an Kundeninformation – und Kommunikation, Schadenmeldungen und auch die Beratung und Verkauf von „Kleinprodukten“.

Der Kunden wird wie bei anderen technologischen Fortschritten selbst entscheiden, welche der technischen Möglichkeiten er annimmt und welche nicht. Das wird die Zeit bringen. Nach meinem Eindruck wird eine rein technische Betreuung bei formellen und einfachen Dingen gut angenommen werden, bei komplexeren Fragen wie Alters- oder Gesundheitsvorsorge oder bei Finanzierungen, Absicherung von Gewerberisiken sehe ich das eher noch nicht.

Nicht alles was technisch möglich ist, wird auch von Kunden in kurzer Zeit angenommen. Aber die Zeit wird es bringen, ob die Einschätzungen der betreffenden Pools zu einer überwiegend technischen Betreuung der Kunden richtig waren. Wollen sich freie Vermittler von den Datenriesen aus Übersee oder auch aus Deutschland differenzieren, dann bleiben für mich persönlicher Service und individuelle Beratung ein hoher Wert.

Spannend dürfte auch sein, wie sich die Versicherer in Sachen „Bestandsbetreuung“ und „Bestandscourtage“ positionieren. Wird ihnen die Technik als Betreuer genügen? Wird nicht der Gedanke kommen: Das können wir selbst viel besser. Deshalb halte ich auch die Argumentation der Verfechter der Maklerrenten für nicht zu Ende gedacht, wenn man schreibt, dass der Makler nichts mehr tun muss, keine Kosten mehr hat und dennoch Courtage erhält. Bestandscourtage soll im Idealfall doch eine Vergütung für aktive Betreuung sein, oder?

Informieren, vergleichen und dann entscheiden

Um es nochmal klar zu sagen: Mir geht es nicht darum die einzelnen Modelle der Maklerrenten grundlegend zu kritisieren. Ich will marketingmäßige Vereinfachungen der Anbieter auf den Boden holen und interessierten Maklern Impulse geben, auf die man achten sollte. Weder vereinfachte Diskreditierungen des Werts von Maklerbeständen noch schwammige Versprechen helfen beiden Seiten weiter.

Ich finde es gut, wenn Anbieter der Maklerrenten mit umfassenden Darstellungen zu FAQs auf wichtige Themen wie Bemessungsgrundlagen für eine Maklerrente oder den Einschluss von Dynamikvergütungen eingehen und sich auch zu den Kosten äußern. Transparent sollte aber auch dargestellt sein, welche Ausschlüsse es für die Anrechnung auf Maklerrenten beispielsweise aus Fonds-, Darlehens- oder Lebensversicherungsbeständen gibt. Fragen Sie als interessierter Makler auch nach, was passiert, wenn durch mangelhaften Service oder nachlassende Betreuung des Bestands durch den Pool ihr Bestand schneller als gedacht zusammenschmilzt.

Sachkundig entscheiden

Ich habe mich in den vergangenen drei Jahren bereits zu diversen Maklerrenten-Modellen geäußert, die auf den Markt kamen. Dafür habe ich von einigen Poolchefs auch schon einiges „auf die Ohren“ bekommen: Schmidt würde sich dazu nur kritisch äußern, weil „sein Geschäftsmodell“ davon betroffen wäre. Wie klein kann man sich nur machen, liebe Kollegen, dabei ist der Markt so groß. Denn genau um das Kritisieren aus kleinkarierten Gründen geht es mir nicht.

Als Experte für Fragen der Bewertung und Vermittlung von Maklerbeständen – neben anderen Aufgaben als Unternehmensberater für Versicherungen und Makler – und als Kolumnist der Pfefferminzia sehe ich es als eine meiner Pflichten an, Fragen zu Details zu stellen, die im Schön-Schön des Marketings untergehen. Antworten auf [FAQs wie bei der Simplr-Maklerrente](#) sind da schon der richtige Weg.

Erklären Sie als Anbieter von Maklerrenten-Modellen den Maklern transparent die Vorteile ihrer jeweiligen Rentenmodelle, dann können Makler, auch auf Grundlage einer zweiten Meinung, entscheiden. Sachkundig entscheiden.

Dieser Artikel erschien am **04.06.2018** unter folgendem Link:

<https://www.pfefferminzia.de/maklerrenten-modelle-der-pools-bei-diesen-versprechen-sollten-makler-kritisch-nachhaken/>