

# Rentenmodelle für Maklernachfolge lassen viele Fragen offen

VJ [versicherungsjournal.de/vertrieb-und-marketing/rentenmodelle-fuer-maklernachfolge-lassen-viele-fragen-offen-134492.php](https://versicherungsjournal.de/vertrieb-und-marketing/rentenmodelle-fuer-maklernachfolge-lassen-viele-fragen-offen-134492.php)

**VersicherungsJournal.de**

*Das Wesentliche im Blick*

10.1.2019 – Mindestens fünf Marktteilnehmer („Rentenanbieter“) gewähren Maklern („Rentenbeziehern“) nach eigenen Angaben eine (Leib-) Rente gegen Übertragung ihres Bestandes beziehungsweise ihrer Unternehmensanteile. Neben rein wirtschaftlichen Betrachtungen sind bei diesem Modell auch rechtliche und steuerliche Fragen zu klären. Besonders sensibel sind auch Fragen zum Bestand und zu dessen weiteren Betreuung. Der Nachfolge-Experte Christian Lüth erklärt in einem dreiteiligen Gastbeitrag, worauf zu achten ist.

Derzeit steigt das Angebot von Rentenmodellen für Versicherungsmakler, die ihre Nachfolge planen. So erreicht uns von Maklern immer häufiger die folgende Frage: „Was halten Sie von den neuen Angeboten einer Rente für die Übertragung meines Bestandes?“

Hier ist eine differenzierte Analyse des „Renten-Angebots“ unter Abwägung aller Vor- und Nachteile erforderlich. Ob ein Verkauf eines Maklerbestandes beziehungsweise -unternehmens zugunsten einer zugesagten (lebenslangen) Rente sinnvoll ist, lässt sich nicht pauschal mit „ja“ oder „nein“ beantworten.

## Rentenanbieter

Bisher treten die nachfolgenden Anbieter mit einem Rentenversprechen für Versicherungsmakler an:

- Die [Allfinanztest.de GmbH Deutschland](#) veröffentlicht, dass die Ruheständler dabei die Möglichkeit haben, schon innerhalb der ersten sechs Jahre das Fünffache der Jahrescourtage einzunehmen. Dabei sollen alle administrativen Aufgaben im Backoffice übernommen werden und der Ruheständler hätte weiterhin Zugriff auf die Kundenverwaltung.
- Die [Simplr Versicherungsservice GmbH](#), bei der die [Blau Direkt GmbH & Co. KG](#) mit einer Patronatserklärung aufwartet, bietet eine zeitlich unbegrenzte Fortzahlung von 100 Prozent der Bestandscourtage an (VersicherungsJournal 4.6.2018).
- Die [Jung DMS & Cie. AG \(JDC\)](#) räumt nach eigenen Angaben dem Vertriebspartner ein Recht auf Bestandskauf ein, wenn in den vergangenen drei Jahren ein Großteil der Bestände bei diesem Pool geführt und ein Großteil des Geschäfts über diesen Pool eingereicht worden ist.
- Die [PMA Finanz- und Versicherungsmakler GmbH](#) bietet neben dem Aufkauf mit einer (rätierlichen) Kaufpreiszahlung als Alternative eine lebenslange Rente an.

- Die SDV Servicepartner der Versicherungsmakler AG bewirbt die sogenannte Maklergarantierente, womit sich der Makler in Form eines Beteiligungsmodells eine lebenslange Rente aus dem Bestand erwirbt.
- Relativ neu propagiert die Policen Direkt Versicherungs-Vermittlung GmbH verschiedene Rentenmodelle auf der Website des Unternehmens.

## Steuerliche und rechtliche Prüfung

---

Christian Lüth (Bild: privat)

Die einzelnen (von uns nicht im Detail geprüften) Rentenangebote sind nicht nur untereinander, sondern auch mit konventionellen Transaktionen (bei denen es im Übrigen auch eine Verrentung geben kann) schwer vergleichbar. Da hier der Teufel im Detail steckt, müssten sämtliche Vertragsangebote (Kaufvertrag und gegebenenfalls Zusammenarbeitsvertrag) in allen Einzelheiten geprüft werden.



Vermeintlich kleine Formulierungs-Unterschiede können dabei erhebliche rechtliche und steuerliche Auswirkungen haben. Insofern müsste sich der Versicherungsmakler intensiv mit den vertraglichen Regelungen auseinandersetzen und sich in jedem Fall steuerlich und rechtlich beraten lassen.

Einzelne zu überprüfende Aspekte, die mit dieser Art der Nachfolgeregelung verbunden sind, werden im Nachfolgenden vorgestellt.

## Standardvertrag oder individuell ausgehandelter Kaufvertrag

---

Um viel Zeit und Geld zu sparen, ist es sinnvoll, dass Makler, die an dieser Nachfolgelösung interessiert sind, vorab eine eher technische Frage an den Rentenanbieter stellen. Dabei sollte geklärt werden, ob der Rentenanbieter ausschließlich einen standardisierten Vertrag anbietet oder offen für einen individuell ausgehandelten Kaufvertrag (und gegebenenfalls bei weiterer Tätigkeit des Maklers auch für einen Zusammenarbeitsvertrag) ist.

Die standardisierten Verträge könnten unter Umständen für den Makler derart nachteilig sein, dass man sich bei fehlender Individualisierung lieber gleich auf konventionelle Art und Weise dem Thema der Nachfolgeregelung nähert.

## Betreuungskonzept und ...

---

Für die meisten kleineren und mittleren Maklerunternehmer stehen nicht allein wirtschaftliche Aspekte wie beispielsweise die Kaufpreishöhe im Vordergrund. Die Erwartungshaltung ist, eine gesicherte und kontinuierliche persönliche Kundenbetreuung

nach der Übergabe zu gewährleisten.

Die Erfahrung zeigt, dass gerade bei einem relativ weichen Auswahlkriterium wie der Kundenbetreuung die Erwartungshaltungen zwischen Übergeber und Übernehmer weit auseinanderliegen können.

Deshalb sollte nachgefragt werden, wie das Betreuungskonzept konkret aussieht. Sind zum Beispiel telefonische oder/und persönliche Kundenbetreuung, regelmäßige Kundenkontakte vorgesehen, wird es einheitliche oder wechselnde Ansprechpartner für den Kunden geben?

Ist ausschließlich eine elektronische Direktbetreuung (oder „Eigenbetreuung“ des Kunden) durch den Rentenanbieter vorgesehen, sollte geprüft werden, ob das dem eigenen Betreuungsanspruch genügt. Außerdem bestünde die Möglichkeit, durch eine „Hausfrauenbefragung“ bei den Kunden festzustellen, ob diese ein derartiges Betreuungskonzept akzeptieren würden.

## ... der „unbekannte Dritte“

---

Der Rentenanbieter könnte sich auch vorbehalten, dass die Kunden des abgebenden Vermittlers von einem Dritten betreut beziehungsweise beraten werden können. Dann besteht das Risiko, dass der Makler den möglicherweise „unbekannten Dritten“ im Vergleich zu einem konventionellen Verkauf gar nicht erst persönlich kennenlernt.

In diesen Fällen bietet es sich auch an, die Vergütungsanreize des jeweiligen Rentenanbieters zu hinterfragen. Damit könnte man sicherstellen, dass die angestammten Kunden nicht ständig auf Neuabschlüsse (weil vielleicht nur diese gegenüber dem „unbekannten Dritten“ honoriert werden) angesprochen werden.

*Dieser Beitrag ist der erste Teil einer Artikelreihe zum Thema Maklerrente. Teil zwei und drei werden in den kommenden Tagen auf [VersicherungsJournal.de](http://VersicherungsJournal.de) veröffentlicht.*

Christian Lüth

Der Autor ist geschäftsführender Gesellschafter der [ibras GmbH](http://ibras GmbH). Diese ist spezialisiert auf Fragen des Kaufs und Verkaufs von Maklerbeständen und -unternehmen sowie Nachfolgeregelungen von Versicherungsmaklern.