

AssCompact

Das Fachmagazin für Risiko- und Kapitalmanagement

Sonderdruck | 2020

»» Sonderdruck der Policen Direkt Versicherungsvermittlung GmbH



Die Covid-19-Krise und das kleine 1x1 der Bestandsnachfolge

Dr. Philipp Kanschik, Mitglied der Geschäftsleitung
der Policen Direkt Versicherungsvermittlung GmbH



Die Covid-19-Krise und das kleine 1x1 der Bestandsnachfolge

Die Covid-19-Krise hat Auswirkungen auf die Maklernachfolge: Erste Verschiebungen im Markt zeichnen sich bei Angebot und Nachfrage und damit bei den Preisen ab. Viele Makler steigen jetzt in die Nachfolgeplanung ein. Wer aber nicht unter Wert verkaufen will, sollte besonders bei der Bestandsübertragung sorgfältig vorgehen.

Die Ausgangslage bleibt auch mit der Pandemie unverändert: Immer mehr Versicherungsmakler finden keinen Nachfolger in der Familie oder im Unternehmen. Zudem ist ein Unternehmensverkauf in vielen Fällen nicht möglich oder wenig praktikabel wie beispielsweise bei Einzelkaufleuten oder kleineren Unternehmen. Für die meisten Makler ist daher der Bestandsverkauf die einzige relevante Nachfolgelösung.

Der Verkäufermarkt für Maklerbestände wird sich in absehbarer Zeit hin zum Käufermarkt entwickeln. Denn die Zahl der gut durchfinanzierten und handlungsfähigen Kaufinteressenten wird krisenbedingt abnehmen. Gerade eher traditionell ausgerichtete Makler stellen eine der Risikogruppen dar, denen 2020/2021 eine Verschlechterung der wirtschaftlichen Lage droht. Und gerade für diese Versicherungsprofis zahlt es sich deshalb umso mehr aus, wenn sie eine Bestandsübertragung optimal vorbereiten. Die ist nämlich bei Bestandsverkauf gegen Einmalbetrag und bei Rentenzahlung nötig.

Drei Punkte haben Auswirkungen auf den Erfolg der Bestandsübertragung: Datenqualität beim Verkäufer, aktive Unterstützung des Käufers und die Nebenkosten der Bestandsübertragung. Versicherungsmakler sollten diese „Basics“ als Einmaleins der Bestandsübertragung betrachten, die dabei helfen, den richtigen Käufer zu finden.

1. Datenqualität beim Verkäufer

Jeder ordentlich gepflegte Vertrag bedeutet, dass die Courtagezahlung nachvollziehbar und zuordenbar ist und damit weiter an den Nachfolger fließen kann. Das hat direkten Einfluss auf

den Kaufpreis: nicht-identifizierte Kunden oder Verträge können nicht übertragen werden und gehen damit unweigerlich und unvergütet verloren. Ein Maklerverwaltungsprogramm (MVP) sichert gegen solche Fälle ab – vorausgesetzt, es ist vollständig und gut gepflegt.

In der Regel können auch Poolbestände weitgehend problemlos an Käufer übertragen werden, wenn die Pool-Software als Quasi-MVP genutzt wird. Typischerweise kann dann eine Liste aller Kunden/Verträge exportiert werden. Wer seine Kundendaten über ein Excel-basiertes System pflegt und immer aktuell hält, kann ebenfalls mit vergleichsweise geringem Aufwand seinen Bestand übertragen.

Sehr schwierig wird es jedoch für Versicherungsmakler, die ihren Bestand vorwiegend mittels physischer Akten verwalten. Hier steht der Aufwand für das Zusammentragen einzelner Verträge oft nicht im Verhältnis zu den damit verbundenen laufenden Zahlungen. Wer Kunden- und Vertragsdaten überhaupt nicht pflegt, darf nicht erwarten, dass sich ein Käufer findet, der ihm diese Arbeit abnimmt und dann noch einen fürstlichen Preis bezahlt. Nur wer

rechtzeitig Ordnung in seine Daten gebracht hat, hat den Wert seines Lebenswerkes schwarz auf weiß und kann ihn auch gegenüber potenziellen Käufern belegen. Alle anderen müssen mit deutlichen Abschlagen beim Bestandsverkauf rechnen.

2. Aktive Unterstützung des Bestandskäufers

Generell wird bei Bestandsverkäufen nur vergütet, was tatsächlich übertragen wurde. Bestandskäufern kann es dabei in manchen Fällen an der Motivation mangeln, alle Verträge restlos übertragen zu wollen, wenn der Aufwand dafür zu hoch wird. In anderen Fällen mangelt es auf Käuferseite schlichtweg an Erfahrung. Wenn Anbindung oder der gute Draht zu den Gesellschaften fehlt, zieht sich der Prozess in die Länge oder bleibt unvollständig. Für den Verkäufer ist beides schmerzlich. Typischerweise haben Verkäufer selbst auch nicht die nötige Expertise, um die Bestandsübertragung selbst abzuwickeln.

Nur Bestände im Eigentum des verkaufenden Versicherungsmaklers können auch übertragen werden. Mitunter können Pool-Vereinbarungen dem entgegenstehen. Schwierig wird es auch bei Sonderkonzepten, die an die Anbindung des Ursprungsmaklers gebunden sind. In anderen Fällen sind Makler als Untervermittler schlichtweg nicht Bestands-eigentümer. Ein erfahrener Käufer hilft frühzeitig, solche Probleme zu identifizieren und gemeinsam zu lösen.

Gerade kleinere Käuferunternehmen haben nicht immer die Kapazität, sich ausreichend zu kümmern. Es ist auch zu beobachten, dass gelegentlich die Arbeit auf den Verkäufer abgewälzt wird, indem der Käufer eine Art „Gebrauchsanleitung“ für die Bestandsübertragung aushändigt und den Verkäufer damit weitgehend seinem Schicksal überlässt.

Professionelle und seriöse Käuferunternehmen unterstützen den Verkäufer aktiv bei der strukturierten Datenaufbereitung, der Prüfung der Übertragbarkeit und der Kontaktierung der Gesellschaften. Voll digitalisierte Käufer bieten hierfür teilweise sogar eigene Online-Portale an.

3. Nebenkosten der Bestandsübertragung

Die Bestandsübertragung kann viele Kosten verursachen, die Verkäufer auf den ersten Blick nicht einkalkulieren. Das gilt für die Kontaktierung der Kunden, für die Datenaufbereitung oder für Beratung.

Während derartige Aufwände für Dienstleistungen bei größeren, siebenstelligen Transaktionen unweigerlich entstehen und angesichts der Größe der Transaktionen auch gerechtfertigt sind, stehen bei Einzelmaklern mit eher kleineren Beständen die Nebenkosten häufig in keiner guten Relation zum Erlös. Wer als verkaufender Makler das Porto für Infobriefe an Tausende Kunden selbst bezahlen muss, wird sich ärgern, das Kleingedruckte im Vertrag nicht beachtet zu haben. Das gilt umso mehr, wenn im weiteren Verlauf noch versteckte Kosten für Betreuung oder Übertragung aufgerufen werden oder plötzlich ein unerwartetes Beraterhonorar fällig wird.

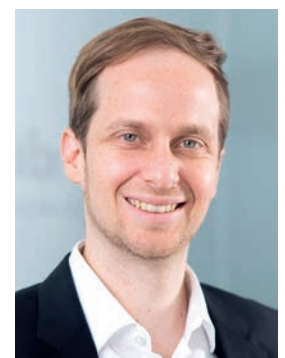
Besonders transparente Bestandskäufer erläutern hingegen proaktiv, welche Services in der Bestandsübertragung zu welchen Kosten angeboten werden. Generell gilt, dass ein voll digitalisierter Käufer hier günstigere Service-Angebote machen kann.

Fazit: Verkäufer sollten sich frühzeitig mit der Bestandsübertragung befassen

Bestandsübertragungen können sich in die Länge ziehen oder gar scheitern, Verkäufer können ihrerseits den Prozess jedoch positiv beeinflussen, indem sie rechtzeitig Ordnung in ihre Bestandsdaten bringen.

Eine gute Vorbereitung hat zudem den angenehmen Nebeneffekt, dass sie auch den Kaufpreis positiv beeinflusst. Sämtliche Experten sehen nämlich auch nach Covid-19 vergleichsweise stabile Preise für sehr gut gepflegte Bestände.

Verkäufer sollten einen Käufer nur dann auswählen, wenn sie sich zu 100% sicher sind, dass dieser die nötige Erfahrung hat, um die Bestandsübertragung professionell und erfolgreich umzusetzen. Im Vorfeld muss zudem unbedingt geklärt werden, wer die Bestandsübertragung letztendlich durchführt und zu welchen Konditionen. ■



Von Dr. Philipp Kanschik,
Mitglied der Geschäftsleitung
der Policen Direkt Versicherungsvermittlung GmbH
(maklerkauf.de)

Willkommen im Netzwerk mit über 15.000 Vertriebsprofis

policendirekt
digital.versichert.leben.

Für unsere Zweitmarkt-Partner

Werden Sie Zweitmarkt-Partner von Policen Direkt!

- ✓ Mit der Policen Direkt-Gruppe steht Ihnen der Marktführer zur Seite
- ✓ Erhalten Sie für Ihre Kunden Liquidität und vermitteln Sie Investments

- ✓ Marktführer im Zweitmarkt für Lebensversicherungen
- ✓ Übernahme von Versicherungsmaklern in Nachfolgesituationen
- ✓ Digitaler Versicherungsmakler auch für Privatkunden

policendirekt
MaklerPartner

Unsere Makler-Partnerschaft

Planen Sie mit uns Ihre digitale Zukunft und gewinnen Sie mehr Zeit mit unseren 360°-Services.

- ✓ Digitale Vertriebspower für mehr Neukunden
- ✓ Top-Sachbearbeitung für Ihre Rechtssicherheit
- ✓ Volle Unabhängigkeit bei höchster Sicherheit
- ✓ Steigerung der Effizienz und des Umsatzes bei gleichzeitigen Kosteneinsparungen

policendirekt
MaklerKauf

Genießen Sie Ihren Ruhestand

Wir bieten Ihnen die passende Lösung für Ihre Bestandsnachfolge!

- ✓ Entscheiden Sie zwischen Maklerrente oder Maklerkauf!
- ✓ Policen Direkt als zuverlässiger Käufer
- ✓ Attraktiver Kaufpreis, einfache Abwicklung und Bestandsübertragung
- ✓ Ihr Unternehmen in guten Händen

policendirekt.de/partner