

VersicherungsJournal

Der tägliche* Informationsdienst für die Versicherungsbranche.
Kompetent. Unabhängig. Kostenlos.

Vertrieb und Marketing vom 12.12.2008

So viel ist der Maklerbestand wert

Für Maklerbestände gibt es bisher nur einen kleinen Markt, der aber großes Interesse vor allem expansionswilliger Jungmakler weckt. Für die Bewertung von Beständen kursieren Faustformeln, aber keine frei verfügbaren Bewertungshilfen.

In rund drei Wochen läuft die Übergangsregelung nach [§ 156 GewO](#) ab, nach der vor dem 1.1.2007 bereits tätige Vermittler bis zum 1.1.2009 keine Erlaubnis benötigen, sondern allenfalls eine Berufs-Haftpflichtversicherung nachweisen mussten.

Gleichzeitig läuft die spiegelbildliche Übergangsregelung nach [§ 80b VAG](#) ab, wonach Versicherer mit Vermittlern grundsätzlich auch dann zusammen arbeiten dürfen, wenn sie noch nicht über eine Gewerbeerlaubnis verfügen.

Unkenntnis bei Betroffenen...

Und der 1. Januar 2009 ist auch das finale Datum für diejenigen, die noch als „alte Hasen“ anerkannt und von einer Sachkundeprüfung befreit werden wollen – es sei denn, die Bundesländer setzen sich nächste Woche durch und kippen den einschränkenden Halbsatz von [§ 1 Absatz 4 VersVermV](#), wonach man bis zu diesem Datum im Vermittlerregister eingetragen sein oder eine Erlaubnis beantragt haben muss (VersicherungsJournal [5.12.2008](#)).

Allein in Bezug auf den Ablauf der Übergangsregelungen gibt es noch viel Unsicherheit im Vermittlermarkt, hat Alexander Retsch beobachtet, der als Rechtsanwalt und Syndikusanwalt bei der [VFM Versicherungs- & Finanzmanagement GmbH](#) tätig ist.

Vor allem gebundene Vermittler, so Retsch, seien bisher oft sehr uninformiert: „Insbesondere vertrauen viele auf die pauschale Aussage ‚ihrer‘ Versicherungs-Gesellschaft, sie seien registriert, ohne sich bewusst zu machen, dass die Frage der Registrierung einer aktiven Überlegung und Entscheidung meist noch im Jahre 2008 bedarf.“

...und Unsicherheit bei Kammern

Auch verfügen nicht alle „Versicherungsfachleute“ tatsächlich über einen Prüfungsnachweis. Entweder haben sie die Anerkennung Anfang der 1990er Jahre ohne Prüfung erhalten – oder der Versicherer hat kein Prüfungszeugnis ausgestellt.

Retsch warnt vor allem auch Geschäftsführer von Vermittler-GmbH, dass sie die Anerkennungsfähigkeit als „alte Hasen“ klären müssen, falls sie nicht über eine Sachkundeprüfung oder eine [gleichgestellte Berufsqualifikation](#) verfügen.

Bei den zuständigen Kammern gebe es keine einheitlichen Verfahrensweisen, beklagt Retsch. Insbesondere gibt es keine allgemein verbindliche Auskunft, ob auch ein „Vorratsantrag“ gestellt werden kann. Besonders interessant ist das für gebundene Vermittler oder Geschäftsführer von Vermittler-GmbH, die als „alte Hasen“ später unter Umständen in eine andere Vermittlertätigkeit wechseln wollen.

Makler müssen selbst über Verkauf verhandeln

Und dafür gibt es gute Gründe, scheiden doch unter anderem etliche Versicherungsmakler aus dem Markt aus, weil sie den Anforderungen des Vermittlergesetzes nicht genügen oder nicht genügen wollen.

Doch während Versicherungsvertreter unter bestimmten Voraussetzungen einen Ausgleichsanspruch nach [§ 89b HGB](#) gegen den Versicherer geltend machen können (VersicherungsJournal [2.10.2008](#)), können Makler nur entweder ihre gesamte Firma (share deal) oder Teile oder den gesamten Bestand (asset deal) verkaufen.

Wobei sich verkaufen nur auf den Anspruch auf Courtagen bezieht, die aus den zugrunde liegenden Versicherungsverträgen und aus den Courtagevereinbarungen erzielbar sind. Beides ist jedoch unsicher, denn zum einen muss ein Versicherer dem Erwerber keine Courtagevereinbarung erteilen, zum anderen muss der „erworbene“ Kunde seinen Maklerauftrag an den Erwerber nicht aufrechterhalten.

Wertermittlung analog Ausgleichsberechnung

Einigen müssen sich Verkäufer und Erwerber auf einen Kaufpreis, der die Qualität des Bestandes und die dauerhafte Möglichkeit auf Einnahmeerzielung angemessen widerspiegelt. Hierbei helfen einige wenige

spezialisierte Berater (VersicherungsJournal [Extrablatt 4/2008](#)).

Eine einfache Hilfe zu ersten überschlägigen Wertermittlung bietet das VersicherungsJournal zum kostenfreien Download an. Es basiert zum einen auf dem Ausgleichsanspruch nach § 89b HGB und den hierfür von der Versicherungswirtschaft entwickelten Grundsätzen zur Berechnung.

Damit lässt sich ermitteln, welchen Ausgleich der Makler von einem Versicherer zu erwarten hätte. Die größte Bedeutung spielt dabei der Kompositversicherungs-Bestand, während die (dynamische) Lebens- und die Krankenversicherung vergleichsweise geringe Möglichkeiten zur fortgesetzten Erzielung von Abschlussvergütungen und deshalb auch relativ geringe Ausgleichswerte bieten.

Die unterschiedlich hohe Volatilität des Bestandes wird im Ausgleich vor allem durch unterschiedliche Ausgleichswerte der verschiedenen Versicherungszweige berücksichtigt. Hinzu kommen die Multiplikatoren. So bringen einfache Sachversicherungen wie Hausrat-, Privathaftpflicht- oder Gebäudeversicherungen dem Vertreter in der Spitze bis zu sechs Jahres-Bestandsprovisionen, Kfz-Versicherungen hingegen nur eine halbe.

Wertermittlung als Ertragswert

Der Ausgleich kann damit ein Anhaltspunkt sein, welchen Wert der zu verkaufende Bestand besitzt. Ein anderes Verfahren ist das des Ertragswerts, das stärker die Interessen des Käufers abbildet als der Ausgleich.

Das Modell ermittelt die jährliche Courtageeinnahme und zieht hiervon die entstehenden Kosten ab. Das können sowohl die auf den nach dem Kauf vergrößerten Bestand verteilten Kosten des Maklerbetriebs sein, die beispielsweise vereinfacht mit einer Betriebskostenquote angegeben werden.

Oder es können auch gerade bei größeren Bestands- oder sogar Maklerfirmenkäufen die Kosten durch Personal, Sach- und Werbekosten wie unter anderem Untervermittler-Vergütungen sein, die zusätzlich zu den bisherigen Kosten des Maklerbetriebs anfallen. Errechnet wird hieraus der Barwert.

Wie lange zieht der Erwerber Nutzen aus dem Bestand?

Eine wichtige Stellschraube zur Bewertung des Bestandes ist die unterstellte Nutzungsdauer. Geht der Erwerber davon aus, dass es sich überwiegend um volatile Verträge wie Kfz- und Industrieversicherungen handelt, oder dass es aus anderen Gründen größeren Schwund im Bestand geben wird, wird er eine begrenzte Nutzungsdauer annehmen, über die er einen Gewinn aus der Investition Bestandskauf erzielen kann.

Allerdings spielt dies nur bei relativ kurzen Dauern eine Rolle, ansonsten kann auch eine dauerhafte Investition unterstellt werden.

Kalkulationszins spiegelt das Risiko wider

Die zweite wichtige Stellschraube ist der Kalkulationszins. Er kann beispielsweise nach den Überlegungen der risikoorientierten Zinskalkulation bestimmt werden (VersicherungsJournal [7.7.2006](#)).

Die Grundidee ist, dass der Erwerber den Kaufpreis alternativ auch risikofrei anlegen könnte. Investiert er den Betrag stattdessen in eine riskante Anlage, wie es ein Bestand darstellt, wird er einen Risikoaufschlag erwarten. Dadurch entsteht ein Zinssatz, wie ihn beispielsweise auch eine Bank für eine Finanzierung des Kaufpreises berechnen würde.

Zusätzlich wird der Erwerber auch am übernommenen Bestand Gewinn machen wollen und muss Steuerlasten berücksichtigen. Dadurch wird der Kalkulationszins leicht auf Höhen von beispielsweise zwischen 15 und 25 Prozent steigen, was keineswegs ein Wucherzins ist, sondern eine begründbare Vergütung für die eingegangene Investition. Wie hoch insbesondere der Risikozuschlag ausfällt, ist von der Qualität des Bestandes abhängig – und Verhandlungssache.

Kostenfreier Rechner als Diskussionsanstoß

Verhandelt wird, so berichten es Betroffene immer wieder, in der Regel über die Zahl der Jahrescourtage-Einnahmen, die dem Kaufpreis zugrunde gelegt werden sollen. Diese Zahl lässt sich nach beiden Verfahren bestimmen.

Bestandsbewertung Versicherungsmakler

nach dem Ertragswertverfahren (Kompositversicherung)

Hinweis: Dies ist lediglich ein Anhaltspunkt, wie eine Berechnung erfolgen könnte!
bitte nur weiße Felder füllen

Welche durchschnittlichen Courtagesätze erhalten Sie?

Sachversicherung	Laufende Courtage	<input type="text" value="20"/>	Prozent
Kfz-Versicherung	Laufende Courtage	<input type="text" value="10"/>	Prozent

Welche Bestände stehen zum Verkauf?

Sachversicherung	<input type="text" value="450.000"/>	Euro
Kfz-Versicherung	<input type="text" value="300.000"/>	Euro
Summe	<input type="text" value="750.000"/>	Euro

Wie lange schätzen Sie, werden Sie Nutzen aus den Beständen ziehen?
Wenn Sie keine Zahl eingeben, wird eine unbefristete Nutzung unterstellt

Nutzungsdauer Jahre

Welche Kosten entstehen durch die zu übernehmenden Bestände?

Entweder prozentual, zum Beispiel Betriebskostensatz: Prozent

Oder absolut, beispielsweise

Personalkosten	<input type="text" value="60.000"/>	Euro	<input type="text" value="80.000"/>	Euro
Sachkosten	<input type="text" value="10.000"/>	Euro		
Werbekosten	<input type="text" value="10.000"/>	Euro		

Kalkulationszins

Risikoloser Zins, beispielsweise für eine alternative Geldanlage	<input type="text" value="4,00"/>	Prozent
Risikozuschlag für die im Bestand liegenden Risiken	<input type="text" value="7,00"/>	Prozent
Risikoorientierter Zins, vergleichbar z.B. mit einem Fremdkapitalzins	<input type="text" value="11,00"/>	Prozent
Gewinnerwartung des Käufers	<input type="text" value="5,00"/>	Prozent
Gesamtkalkulationszins (vor Steuer)	<input type="text" value="16,00"/>	Prozent

Das VersicherungsJournal stellt [einen Excel-Rechner kostenfrei](#) zur Verfügung, mit dem diese Überlegungen rechnerisch nachvollzogen werden können. Dieser kann keine detaillierte Bewertung der Qualität der zu verkaufenden Verträge oder der Firma ersetzen. Er stellt vielmehr einen Diskussionsanstoß für eine objektive Bewertung von Maklerbeständen dar, zu der es soweit bekannt bisher praktisch keine Literatur gibt.

[Matthias Beenken](#)

Das VersicherungsJournal ist urheberrechtlich geschützt. Das bedeutet für Sie als Leserin bzw. Leser: Die Inhalte sind ausschließlich zur Ihrer persönlichen Information bestimmt. Für den kommerziellen Gebrauch müssen Sie bitte unsere ausdrückliche Genehmigung einholen. Unzulässig ist es, Inhalte ohne unsere Zustimmung gewerbsmäßig zu nutzen, zu verändern und zu veröffentlichen.

URL: www.VersicherungsJournal.de/mehr.php?Nummer=98566