

MAKLERRENTE: ÜBERSICHT DER KNACKPUNKTE



02/24/2020

Auch die „Maklerrente“ ist eine Option. Dazu aber braucht es den Expertenrat. In seinem Beitrag „Die Maklerrente – und ihre Knackpunkte“ gibt unser Netzwerkpartner Dr. Peter Schmidt Consulting & Coaching Berlin – Unternehmensberatung einen hilfreichen Überblick.

Wer seine Maklerfirma oder seinen Kundenbestand verkaufen will, wird es wahrscheinlich mit professionellen Aufkäufern zu tun bekommen. Womit hat der Firmeninhaber dann zu rechnen? Er sollte sich für die Verkaufsverhandlungen in jedem Falle gut gerüstet zeigen.

Es sind Zahlen, die für sich sprechen. Zahlen, die jedem Makler zu denken geben sollten: Das Durchschnittsalter bei Maklern beträgt nach jüngsten Erhebungen 53,42 Jahre. 42 Prozent der noch aktiven Makler ist über 55 Jahre alt. Demnach rechnen Experten, dass in den nächsten drei Jahren 2023 bei rund 8.000 Maklern eine Nachfolgeregelung zu finden ist. Im allerseltensten Falle bleibt die Maklerfirma als Erbe in der Familie und die wenigsten werden bei dieser großen Zahl und dem hohen Durchschnittsalter noch einen passenden, befreundeten Makler aus der Region als Käufer finden.

Darauf setzen die Profi-Aufkäufer. Das sind stark expandierende Maklergesellschaften, Pools, Startups und immer häufiger sogar Branchenfremde. Aufkäufer, die genau wissen, was sie wollen. Deshalb sollten verkaufswillige Makler wissen, mit wem sie es da zu tun bekommen.

Diese Profiaufkäufer suchen vor allem eins: pflegeleichte Bestände. Am besten private Sachversicherungen, die einfach online und per Robo-Tech betreut werden können. Sie scheuen komplexe Versicherungen in Gewerbe und Industrie, prüfung-intensive Personenversicherungen (BU, PKV etc.) und Bestände, die persönlich betreut werden wollen. Auch wenn es den ganzheitlich agierenden Makler schmerzt, er sollte durchaus in Betracht ziehen, solche Bestandteile einzeln zu verkaufen, um so für das große Paket leichter Käufer zu finden.

In der Regel wollen Profiaufkäufer keinen Verkauf gegen Einmalsumme, sondern bieten Maklerrenten an: Aus ihrer Sicht mit gutem Grund. Denn so lassen sich eventuell eingekaufte Bestandsrisiken noch kostensenkend korrigieren. Für den Verkäufer müssen Maklerrenten deshalb nicht von entscheidendem Nachteil sein, aber sie sollten auf Folgendes achten:

- » Zunächst einmal sollte sich der Verkäufer Informationen über die Bonität des Käufers einholen. Nur mit ausreichenden Informationen über die Geschäftsstruktur und Kapitalausstattung kann der Makler die für eine Verrentung des Kaufpreises notwendige Sicherheit erlangen. Faustregel: Eine Gesellschaftsform wie die UG geht garnicht, eine GmbH mit einem Stammkapital von 25.000 Euro ist äußerst dürftig, stark dagegen ist eine AG, hinter der zum Beispiel ein Versicherer mit Patronatserklärung steht.
- » Dann bedarf es ganz klarer Absprachen über die Berechnungsgrundlage, welche Sparten sind Bestandteil des Kaufvertrages. Das gibt dem Verkäufer auch die Möglichkeit, gleichzeitig oder im Vorwege Einzelsparten noch an andere Makler zu verkaufen.
- » Im Klaren sollte sich der Verkäufer auch darüber sein, dass eine Verrentung des Kaufpreises üblicherweise über einen Zeitraum von sieben, 15 oder auch 30 Jahren vereinbart wird. Bei langen Laufzeiten ist dann auch eine „Erbschaftsregelung“ zu definieren. Die Rente muss dabei nicht unbedingt auf den juristischen Erben übergehen. Hier ist in jedem Falle Experten-Rat einzuholen.
- » Ob die Rente prozentual oder in einem festen Betrag zu leisten ist, hängt vom jeweiligen Finanzamt ab. Eine allgemein gültige Entscheidung über die Besteuerung hat der Bundesfinanzhof bislang nicht getroffen. Manche Finanzämter fordern eine Einmalversteuerung, weil sie die Rente als gestreckten Kaufpreis ansehen. Andere nehmen eine Versteuerung nach dem Zufluss-Prinzip or. Überhaupt ist die Steuerfrage nicht zu unterschätzen, auch hier sollte sich der Makler in jedem Falle von Experten beraten lassen, nicht nur von seinem Steuerberater.
- » Hinweis zum Schluss: Natürlich lässt sich der Aufkäufer für seine Bestandspflege honorieren. Diese Service-Fees sind legitim und bewegen sich bei allen Marktteilnehmern in etwa auf gleichem Niveau.

Aber eines ist dem Makler vor dem Verkauf mit Verrentung in jedem Falle mitzugeben: Er begibt sich in Abhängigkeit des Aufkäufers. Denn dieser kann den Ursprungsbestand durch Umdeckungen jederzeit schmälern oder seine Art der Kundenbetreuung führt zu Kundenabgängen. Der weiche Faktor Vertrauen ist also mit von entscheidender Bedeutung und nur ein guter Mediator bringt die Interessen beider – insbesondere bei der Betreuungsart – in einen nachhaltigen Einklang. Eventuell muss sich da ein konservativer Makler, der bislang auf die persönliche Betreuung Wert legte, auch neuen, digitalen Betreuungsformen öffnen.

Hilfreich ist in jedem Falle eine Due Diligence seitens eines neutralen Experten, der sich nicht von Emotionen leiten lässt. Der kann beispielsweise auch beurteilen, inwieweit etwaiges Spezialwissen des verkaufswilligen Maklers in die Verkaufsverhandlungen einfließen kann. Auf diese Weise nämlich sparen Profi-Aufkäufer eigene Entwicklungskosten.

Kontakt:

Dr. Peter Schmidt
Consulting & Coaching –
Unternehmensberatung mit dem PLUS
Wandlitzer Chaussee 9A
16321 Bernau bei Berlin

Tel: : 03338 7028771
Mail: info@cc-mit-ps.de
Web: www.bestandundnachfolge.de



[zurück](#)