

## PRESSESPIEGEL

21.11.2019

### Worauf es Käufern von Maklerbeständen ankommt

**VersicherungsJournal.de**

21.11.2019 – Viele ältere Vermittler wollen ihren Bestand verkaufen, können aber einem Kaufinteressenten keine auswertbaren Daten anbieten. Wie es gelingen kann, einen für den Käufer realistischen Preis zu ermitteln, erläutern Jung, DMS & Cie., Policen Direkt und Simplr.

Wenn Vermittler ihren Bestand oder die ganze Firma verkaufen wollen, stellt sich die Frage eines fairen Kaufpreises. Wie der ermittelt werden kann und worauf es aus Erwerbersicht ankommt, dazu hat das VersicherungsJournal drei professionelle Bestandskäufer befragt.

#### Maklerrente bei Jung, DMS & Cie



Sebastian Grabmaier (Bild. JDC)

Die Jung, DMS & Cie. AG (JDC) bietet verkaufswilligen Maklern, die drei Jahre nennenswerte Bestände über den Pool geführt haben, ihre „Deutsche Makler Rente“ (DRM) an.

Es würde aber auch geprüft, wenn Dritte mit der Bitte um Bestandsübernahme kämen, sofern der übergebende Vermittler die Einwilligung seiner Kunden habe, sagt JDC-Vorstandschef Dr. Sebastian Grabmaier.

Für eine Einmalzahlung gebe es viele Faktoren, die den Kaufpreis maßgeblich beeinflussten: alle relevanten Kunden- und Vertragsdaten, die Höhe der laufenden Courtagezahlungen und die generelle Bestandszusammensetzung.

Wichtig seien auch die Höhe der Storno- und Schadensquoten sowie das Durchschnittsalter der

Kunden.

#### Policen Direkt kauft Bestände und Firmen

Die **Policen Direkt Versicherungs-Vermittlung GmbH** bietet alternativ **Share Deals** und **Asset Deals** an (VersicherungsJournal 5.11.2018).

Es würden Kunden, Verträgen, Ertragslage, Team und Organisation des Maklers analysiert, erläutert Ernesto Knein. Er ist Geschäftsführer der Policen Direkt Beteiligungs GmbH und verantwortlich für Unternehmenszukäufe sowie die Integration neuer Maklerunternehmen in die Policen-Direkt-Gruppe.

Bei den Kunden relevant seien Anzahl, Aufteilung in Privat- und Gewerbekunden, geografische Verteilung und Durchschnittsalter der Privatkunden. Die Verträge würden nach privatem und gewerblichem Bereich und dem Schwerpunkt des Bestands, also Sach-, Leben- oder Krankengeschäft untersucht. Makler würden dabei unterstützt, die Daten von den Versicherungs-Gesellschaften zu erhalten. Voraussetzung sei ein vom Makler unterschriebener Vertrag zur Auftragsverarbeitung.

Für die Ertragslage würden die Umsätze betrachtet, ob es neben den Provisionsumsätzen noch weitere Einnahmequellen gebe, die Höhe der Personal- und sonstigen Kosten sowie die Höhe des Gewinns. Beim Team spielten Anzahl und Qualifikation der Mitarbeiter ebenso eine Rolle wie die interne Aufstellung und Arbeitsteilung. Gibt es freie Untervermittler oder sogar freie Handelsvertreter nach § 84 HGB?

## PRESSESPIEGEL

### Ein System ist gefragt



Ernesto Knein (Bild: Emanuel Dorn)

Zu guter Letzt ist die Organisation gefragt: Wenn schon Zettelkästen und Ordner, gibt es dann wenigstens ein System? Sind die Daten aktuell? Auf dieser Basis werde abgeschätzt, ob das Maklerunternehmen gekauft und Standort und Team weitergeführt werde.

Alternativ wäre eine Bestandsübertragung möglich. Diese erfordere keine ausführliche Unternehmensbewertung. Grundvoraussetzung dafür seien die Kundenadressen, die dann über die Bestandsübertragung informiert würden. Dazu brauche es einen Auftragsverarbeitungs-Vertrag des Versicherungsmaklers.

Darüber hinaus würden von ihm eine Bestandsübertragungs-Erklärung mit einer Liste der Gesellschaften, von denen er Courtagen erhält mit der jeweiligen Vermittlernummer gebraucht. Damit könne

Policen Direkt bei den Gesellschaften die Übertragungen anzeigen. Eine Auflistung sämtlicher Verträge oder der einzelnen Versicherungsschein-Nummern brauche es nicht.

### Bewertung nach Sparten differenziert

Policen Direkt bewertet Kaufpreise auf Basis der Anzahl an Verträgen und der Summe der Prämien beziehungsweise Courtagen pro Sparte, die Sachsparten mit verschiedenen Faktoren, zum Beispiel Kfz mit einem anderen Faktor als Hausrat.

Im Bereich der Lebens- und Krankenversicherungen sei eine Bewertung des Bestands ebenfalls möglich, auch wenn hier der größte Teil des Umsatzes aus Abschlussprovisionen erzeugt werde.

Zu beachten seien in dem Segment zudem die verschiedenen Auszahlungsmodelle (zum Beispiel Einmalzahlung, rätierliche Auszahlung der Abschlusscourtage) und die Höhe der möglichen Stornohaftung und der dafür gebildeten Reserven.

### Simplr führt eine Machbarkeitsanalyse durch



Dirk Henkies (Bild: Simplr)

Die Simplr Versicherungsservice GmbH, Tochter des Maklerpools Blau Direkt GmbH & Co. KG, kauft Bestände gegen laufende Fortzahlung von Bestandscourtagen (VersicherungsJournal 4.6.2018).

Simplr-Geschäftsführer Dirk Henkies führt aus, dass für jeden Makler und seine Situation eine Machbarkeitsanalyse durchgeführt werde.

Außerdem habe Blau Direkt die sogenannte „Importfibel“ herausgegeben, in der erklärt werde, wie der Makler über seine Versicherer an den Datenbestand gelangt. Auch sein Unternehmen unterstützt den Makler per Auftragsverarbeitungs-Vertrag.

Aus Datenschutzsicht sehen sich alle Käufer an die DSGVO gebunden. Für die Praxis relevant sei außerdem der Code of Conduct des

Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V.