



Sterben ist oft auch für Makler eine unrentable Idee

Vor kurzem hat mich ein Makler angerufen, dem ein Krankenversichertenbestand zum Kauf angeboten worden ist – aus einer Maklerinsolvenz heraus. Normalerweise hat es gute Gründe, warum ein Maklerunternehmen in die Insolvenz gerät – in den meisten Fällen spiegeln sich diese Gründe dann auch deutlich in der Qualität des Vertragsbestands des betreffenden Unternehmens wieder. Dementsprechend vorsichtig sollte ein Käufer sein, wenn er einen solchen Bestand erwerben möchte.

Andreas W. Grimm, Geschäftsführer Resultate Institut für Unternehmensanalysen und Bewertungsverfahren
Nicht jedoch in diesem Fall. Denn die Insolvenzgründe des Unternehmens lagen schlicht und einfach darin, dass der Makler verstorben war und seinen Nachlass vorher nicht ausreichend geregelt hatte. So kam das Ende ungeplant und mit ihm die Erkenntnis, dass niemand berechtigt und in der Lage war, sich fachkundig um den werterhaltenden Verkauf des Maklerunternehmens kümmern zu können. Dem zuständigen Amtsgericht blieb nur, einen Insolvenzverwalter zu bestellen. Dieser musste zur Kenntnis nehmen, dass in diesem Fall neben den Büro- und Geschäftsausstattungen nur der Versichertenbestand und die damit verbundenen Bestandscourtageansprüche einen möglichen Wert darstellten.

„Was kann ich denn für den Bestand bezahlen?“ war eine der Fragen, die mir der Makler stellte. Ohne den Bestand und das Unternehmen zumindest in Grundzügen geprüft zu haben, lasse ich mich normalerweise zu keiner Schätzung hinreißen, denn sie kann – ohne vernünftige Datengrundlage – in der Regel nur falsch sein. Einer der wichtigsten Werttreiber eines Versichertenbestands ist

dessen Ertragskraft – und damit die Frage, welches Potenzial in diesem Kundenbestand schlummert. Für Krankenversichertenbestände ist diese Frage allerdings nicht wirklich einfach zu beantworten, hängt dieser Sektor wie kaum ein anderer vom Goodwill der Politik ab. Und natürlich von der Frage, ob private Krankenversicherungen dauerhaft überhaupt bezahlbar bleiben – eine Grundvoraussetzung, um auch als Betätigungsfeld für Makler dauerhaft attraktiv zu sein.

Diese Zuversicht teilen nicht viele, im Gegenteil: Die Pessimisten überwiegen hier eindeutig, zumal sich die PKV-Branche durch unpopuläre Courtageexzesse einzelner Vertriebe und Gesellschaften und durch eine nicht immer glückliche Lobby-Arbeit in der Politik nicht nur Freunde gemacht hat. Mancher Branchenkenner rechnet gar mit dem Aussterben der PKV-Vermittler über die nächsten Jahre.

Logisch, dass diese Unsicherheit im Bereich der PKV-Makler auch auf die Preise ihrer Bestände drückt – vor allem dann, wenn der Inhaber des Maklerunternehmens kein Geschäftsmodell entwickeln konnte, mit dem er trotz der Marktschwäche noch immer ein rentables und gut laufendes Neugeschäft darstellen kann – denn dann

könnte er auch heute noch einen sehr attraktiven Preis für sein Maklerunternehmen erzielen. In der PKV sind das in der Tat wenige Makler. Anstatt sich mit einem kompetenten Dienstleister über Maßnahmen zur Steigerung des Unternehmenswerts und zur Absicherung des Unternehmens gegen Schicksalsschläge abzusichern, trauern viele Makler den guten alten Zeiten hinterher und fügen sich in ihr Schicksal.

Auf meine Frage, wieviel der Insolvenzverwalter für den Kundenbestand verlangen würde, konnte mir der Makler vom 1,5-fachen der jährlichen Bestandscourtage beantworten, die er inkl. Umsatzsteuer bezahlen müsse – aber nur für die Kunden, die eine neue Maklervereinbarung unterzeichnen und damit der Übertragung zustimmen würden. So wird aus einem Bestandswert von vermutlich deutlich mehr als 100.000 EUR ein Kaufpreis von ungefähr 25.000 EUR. Auf eine genaue Bewertung des Bestands konnte ich guten Gewissens verzichten und dem Makler zum Kauf raten. Günstiger und risikoärmer wird er selten einen Versichertenbestand erwerben können. Nach spätestens zwei Jahren wird sich der Bestand ohne Zutun des kaufenden Maklers selbst finanziert haben.

Für die Familie des verstorbenen Maklers endet die Geschichte auch finanziell traurig, bleibt doch nach Abzug der Kosten des Insolvenzverwalters und nach Auszahlung der Gläubiger vermutlich kein Cent mehr, der an die Angehörigen ausbezahlt werden könnte.

Zum Autor:

Andreas W. Grimm ist Geschäftsführer des [Resultate Instituts](#) in München und Mitinitiator von „Der Bestandsmarktplatz“. Seit 1993 ist er für die Finanzdienstleistungsbranche tätig. Er ist geprüfter Sachverständiger für die Bewertung von Maklerunternehmen und Maklerbeständen. Im Bundesverband der Sachverständigen für das Versicherungswesen e.V. ist er Fachbereichsleiter für die Bewertung von Maklerunternehmen und Maklerbeständen. Er erstellt Wertgutachten, begleitet Makler in der Nachfolgeplanung, berät Käufer und Verkäufer von Maklerunternehmen, hält Vorträge und Webinare und veröffentlicht regelmäßig Fachbeiträge.

Bild: (1) © Sergey Nivens / fotolia.com (2) © Resultate Institut / Andreas W. Grimm

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4942646/sterben-ist-oft-auch-fuer-makler-eine-unrentable-idee/>