



Vertrauen? Fairness? Unter Maklern? - Kontrolle ist besser

Ein Versicherungsmakler ist Sachverwalter seines Kunden und dessen Wohle verpflichtet. Die meisten Makler dürften für sich in Anspruch nehmen, genauso zu handeln und ein integrierter Geschäftsmann und fairer, unabhängiger Berater zu sein – immer die Bedürfnisse ihrer Kunden im Zentrum ihrer Bemühungen. Was im Umgang mit Kunden in vielen Fällen noch zuzutreffen scheint, sieht allerdings oft ganz anders aus, wenn Makler Geschäfte mit Maklern machen. Ganz besonders gut kann man diese Verwandlung beobachten, wenn es um den Kauf oder Verkauf von Maklerbeständen oder Maklerunternehmen geht.

Andreas W. Grimm, Geschäftsführer Resultate Institut für Unternehmensanalysen und Bewertungsverfahren
Nichts, was man nicht erleben könnte. Da gibt es Verkäufer, die ihre Bestände in zwei- und dreifacher Form verkaufen wollen: Dem einen Käufer überlassen sie das Maklerunternehmen gegen eine stattliche Einmalzahlung, einem zweiten Käufer später die Adressliste mit Kontaktdaten und Produktnutzungsliste. Und dem dritten Makler bieten sie ihre Mitarbeit gegen ein Erfolgshonorar an und decken für diesen den gleichen Bestand noch einmal um – schlechtes Gewissen? Fehlanzeige.

Es gibt auch die Verkäufer, die in einer Phase situativer Amnesie einfach kurzzeitig vergessen, dass es einmal eine Zeit gegeben hat, in der sie Geschäfte vermittelt haben, von denen sie heute besser nichts mehr wissen möchten. Dass die daraus resultierenden Risiken mit dem Unternehmen zum neuen Eigentümer übergehen – Pech! ...für den Käufer, den solche Situationen auch an den Rand des Ruins führen können.

Nicht der überwiegende Teil der Verkäufer handelt so, aber es ist leider ein nennenswerter. Und die Risiken für einen unerfahrenen Käufer sind da erheblich – zumindest dann, wenn er sich nicht ausreichend abgesichert hat oder nicht professionell beraten wird. Handelt es sich bei einem solchen Verhalten um Kreativität, Bauernschläue oder schon Betrug? Da gehen die Meinungen deutlich auseinander. Schließlich kann man schon stundenlang darüber diskutieren, in wessen Verantwortung die Aufklärung und Absicherung des Käufers liegt und was denn nun lautere und unlautere Geschäftspraktiken sind.

Aber auch unter den Käufern von Maklerbeständen finden sich immer wieder Kandidaten, bei denen wir als Experten uns sehr wundern, warum sie Makler finden, die solche Verträge unterschreiben. Auf den ersten Blick harmlos erscheinen noch die Anbieter, die sich freundschaftlich als Maklerkollege präsentieren, in Wirklichkeit aber professionelle Bestandsaufkäufer sind. Unter dem Deckmantel einer kostenlosen Bestandsbewertung bieten sie an, den Maklerbestand zu bewerten, um daraus ein Kaufangebot zu machen. Manche professionalisieren dies

zusätzlich durch Bestandsrechner, die sie im Internet anbieten.

Viele dieser so ermittelten Angebote liegen derart weit weg vom Marktpreis, dass sich der Bestand aufgrund steuerlicher Vorteile für den Käufer schon innerhalb des ersten Jahres finanziert hat. Ab dem zweiten Jahr wird verdient – ohne Risiko. Solche Anbieter zielen einzig auf die Bequemlichkeit und das unverdiente Vertrauen der Verkäufer oder auf deren situative Not, unbedingt den Bestand verkaufen zu müssen. In vielen Fällen finden sich in den Kaufverträgen dann auch Regelungen, die mehr als einseitig sind und häufig sämtliche Risiken beim Verkäufer zurücklassen oder ihn sogar in Regress nehmen, wenn beispielsweise nur ein bestimmter Anteil der Kunden einem Wechsel zustimmt.

Und natürlich gibt es auch die Käufer, die schon im kriminellen Bereich angesiedelt sind. Über einen rätierlichen Kaufpreis oder eine Bestandsrente verschieben sie Zahlungen in die Zukunft. In dieser Zeit decken sie den Bestand um oder verkaufen ihn über einen Strohhalm weiter. Ist der Verkäufer dagegen nicht abgesichert, wird er einen Großteil der in Aussicht gestellten Raten niemals auf seinem Konto verbuchen können. Es geht auch bei einem kleinen und mittleren Maklerbestand sehr schnell um einige 100.000 Euro jährlich wiederkehrende Erträge, die ein auf Bestandskäufe spezialisierter Anbieter ohne Probleme erzielen kann – vor allem dann, wenn er sich geschickt oder kriminell um zukünftige Zahlungen drückt.

Wer als Verkäufer die Hoffnung hat, sich dadurch gegen Verkaufsrisiken abzusichern, dass er seinen Bestand an seinen Produktgeber oder an seinen Maklerpool verkauft, kann sich auch da sehr täuschen. Nicht jedes der Angebote ist pauschal vorteilhaft für den Makler. In fast allen Fällen, kann er sein Maklerunternehmen nicht als Ganzes verkaufen, sondern nur seinen Vertragsbestand. Das wirkt sich einerseits auf den erzielbaren Kaufpreis und andererseits auch auf die Besteuerung des Deals aus. Als neutraler Berater und geprüfter Sachverständiger für die Bewertung von Maklerbeständen blickt man mit einer gewissen Ernüchterung auf die Branche und zieht seine Konsequenzen: Die Basis jeder Zusammenarbeit fußt bei uns trotz all unserer Erfahrungen immer auf Vertrauen – sonst kommt diese schon nicht zustande.

Jeder einzelne Schritt in einer Nachfolgeplanung oder bei einer Bewertung muss im Interesse unserer Kunden so aufgebaut sein, dass Risiken möglichst gut erkannt und geregelt werden können – und dass Kandidaten, die es nicht ganz ehrlich meinen, über den Prozess und über vertragliche

Regelungen automatisch aussortiert werden – entweder, weil der erzielbare Erlös für sie nicht mehr attraktiv genug ist, oder weil sie ein sehr hohes persönliches und finanzielles Risiko eingehen müssen, um ihre unsaubereren Praktiken durchzusetzen zu können. Erfahrung und tägliche Interviews mit Käufern und Verkäufern sind für solche Situationen ein sehr guter Ratgeber und schärfen den Blick, für die Informationen und Reaktionen, die einen misstrauisch werden lassen sollten.

Bild: (1) © laviejasirena / fotolia.com (2) © Resultate Institut für Unternehmensanalysen und Bewertungsverfahren

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4943773/vertrauen-fairness-unter-maklern-kontrolle-ist-besser/>