



Vorschau. Diese Seite ist (noch) nicht aktiv und nicht zugänglich.

Unternehmensberater [zur Themenübersicht \(dr-peter-schmidt-unternehmensberater-\)](#)

Nachfolgemodelle für Makler

Worauf Sie bei einer Maklerrente achten sollten



Vor der Unterschrift zu einer Maklerrente sollten Vermittler einiges streng prüfen.

© Pixabay

Jeder dritte Makler beabsichtigt in den nächsten fünf Jahren die Geschäftstätigkeit einzustellen. In einer dreiteiligen Serie stellt Unternehmensberater Peter Schmidt die Möglichkeiten vor. In diesem letzten Teil geht es um Maklerrenten.

Von Peter Schmidt | 06.08.2019 10:34

Drucken (pdf.php?id=15156)

Die Vision klingt toll für Makler: Einfach Büro abmelden, VSH kündigen und keine Kundenbetreuung mehr – das Idealbild des Maklers in Rente? Aber ist es wirklich so einfach? Seit Jahren bringen einige Maklerpools Bewegung in die Diskussion um Verkaufspreise von Maklerfirmen und Beständen. Der Wettbewerb zwischen den Pools und anderen Anbietern von Maklerrenten ist hart.

Mehr zum Thema



Nachfolgeplanung
„Die Erben des Maklers bekommen NICHTS“

(nachfolgeplanung-die-erben-des-maklers-bekommen-



Nachfolgemodelle für Makler
Was bei der Unternehmensübertragung zu beachten ist

(nachfolgemodelle-fuer-makler-was-bei-der-



Nachfolgemodelle für Makler
Welche Risiken Sie als Einzelunternehmer haben

(nachfolgemodelle-fuer-makler-welche-risiken-sie-als-

Zur Person

WERBUNG



Dr. Peter Schmidt ist seit 2013 Inhaber der Unternehmensberatung Consulting & Coaching in Berlin und als Experte für Strategie- und Prozessberatung für Versicherer, Maklerpools, Vertriebe und Makler tätig. Er ist außerdem Autor der Fachbroschüre „Nachfolge – gewusst wie“ (<https://www.bestandundnachfolge.de/onlineshop-marktplatz-7-24/fachbrosch%C3%BCre-f%C3%BCr-makler-nachfolge-gewusst-wie/>).

Expertenkolumnen von Dr. Peter Schmidt

WERBUNG



(mobiles-arbeiten-in-die-maklerfirma-fahren-war-gestern/?preview=1)

Mobiles Arbeiten

In die Maklerfirma fahren war gestern! (mobiles-arbeiten-in-die-maklerfirma-fahren-war-gestern/?preview=1)

[nichts/?preview=1\)](#)[unternehmensuebertragung-zu-beachten-ist/?preview=1\)](#)[einzelunternehmer-haben/?preview=1\)](#)

So bieten inzwischen mehrere Pools die Zahlung von Maklerrenten in Höhe von 100 oder 90 Prozent der Bestandscourtage für den Makler über eine begrenzte Zeit an, der dieses Nachfolgemodell gewählt hat. Andere Anbieter gehen darüber hinaus und versprechen die Maklerrente „ein Leben lang“ in Höhe von 80 bis 90 Prozent der Bestandscourtage. Mit solchem Marketing wird dem interessierten Makler suggeriert, dass er im freien Verkauf mit einem nicht weiter ausgeführten Faktor 2 auf die Bestandscourtage benachteiligt würde.

In den vorgelegten Modellberechnungen wird Vermittlern gezeigt, dass er über so ein Modell der Maklerrente zu einem Vielfachen des erzielten Kaufpreises kommen würde, ohne qualitativ vertragliche, juristische und steuerliche Aspekte näher zu beleuchten. Inzwischen wurden diese Maklerrenten vielfach auch kritisiert, was dazu führte, dass mancher Anbieter nachgebessert hat.

Bewusste Entscheidungen treffen

Der an diesen Nachfolgemodellen der Maklerrente interessierte Makler sollte sich mindestens mit folgenden zehn Details befassen, bevor er eine Entscheidung für oder gegen eine Maklerrente trifft:

- Welche Bestandsprovisionen aus welchen Sparten werden einbezogen?
- Wird die Maklerrente nur an Einzelunternehmer gezahlt?
- Wird der Bestand weiter von Personen gepflegt oder nur technisch verwaltet?
- Muss ich als Bezieher einer Maklerrente mein Gewerbe aufgeben?
- Gehen Bestandsverluste durch Optimierung von Verträgen zu meinen Lasten?
- Wie hoch ist die zu zahlende maximale Servicepauschale?
- Kann der Pool meinen Bestand weiterverkaufen?
- Wie sieht es mit der finanziellen Stabilität des Anbieters der Maklerrente aus? Von wann ist die letzte veröffentlichte Bilanz?
- Wie hoch ist die garantierte Maklerrente in den ersten Jahren? Vergleichen Sie.
- Was passiert, wenn ich kurzfristig versterbe mit der Maklerrente? Vererben?

Auswirkungen von Maklerrenten auf den Verkäufer

Wenn sich der Makler für eines der Modelle von Maklerrenten aus Süd oder Nord entscheiden, dann informieren Sie sich vor dem Verkauf über Nebenwirkungen, die gravierend sein können. Beginnen wir mit der steuerlichen Betrachtung. Ein Makler, der mit dem Verkauf freiwillig oder „gebeten“ seine Zulassung zurückgibt – er soll ja die Kosten für die VSH sparen, wie es in einer Werbung für eine Maklerrente heißt – wird vom Finanzamt gefragt werden, wofür er denn jetzt regelmäßige Überweisungen bekommt.

Soweit absehbar kann eine „Lebensrente vom Pool“ für Versicherungsmakler über dem 55. Lebensjahr auch einen Verzicht auf steuerliche Vergünstigungen mit sich bringen. Bei einem Anbieter zur Maklerrente nachgefragt, stellt Dirk Henkies, Verantwortlicher bei Blau Direkt für die Maklerrente, zum Thema Versteuerung mit einem gewissen Augenzwinkern fest:

„Braucht man gerade Ungeheuer, schwadroniert man gern von Steuer. Auch wenn im Markt gern anderes suggeriert wird, sprechen unsere Erfahrungen aus steuerlicher Sicht für die Maklerrente. In allen bisher abgewickelten Fällen haben unsere Ruheständler kräftig Steuern gespart. Dabei profitierten sie nicht nur von geringeren Steuersätzen, sondern vor allem vom Wegfall der Gewerbesteuer. Die fällt nämlich ebenso weg wie IHK-Gebühren. Kosten für Vermögensschadenshaftpflicht, Haftungsrisiken und vieles mehr. Von 40 Rentnern, die wir in den letzten Monaten abgewickelt haben, hatten 24 als Rentner sogar ein höheres Netto-Einkommen, denn als aktiver Makler. Die Praxis widerlegt also alle Unkenrufe.“



(nachfolgemodelle-fuer-makler-worauf-sie-bei-einer-maklerrente-achten-sollten/?preview=1)

Nachfolgemodelle für Makler

Worauf Sie bei einer Maklerrente achten sollten (nachfolgemodelle-fuer-makler-worauf-sie-bei-einer-maklerrente-achten-sollten/?preview=1)



(nachfolgemodelle-fuer-makler-welche-risiken-sie-als-einzelunternehmer-haben/?preview=1)

Nachfolgemodelle für Makler

Welche Risiken Sie als Einzelunternehmer haben (nachfolgemodelle-fuer-makler-welche-risiken-sie-als-einzelunternehmer-haben/?preview=1)



(nachfolgemodelle-fuer-makler-was-bei-der-unternehmensuebertragung-zu-beachten-ist/?preview=1)

Nachfolgemodelle für Makler

Was bei der Unternehmensübertragung zu beachten ist (nachfolgemodelle-fuer-makler-was-bei-der-unternehmensuebertragung-zu-beachten-ist/?preview=1)



(nachfolgeplanung-die-erben-des-maklers-bekommen-nichts/?preview=1)

Nachfolgeplanung

„Die Erben des Maklers bekommen NICHTS“ (nachfolgeplanung-die-erben-des-maklers-bekommen-nichts/?preview=1)



(kolumne-bestandskunden-nicht-laenger-missachten/?preview=1)

Kolumne

Bestandskunden nicht länger missachten
(kolumne-bestandskunden-nicht-laenger-missachten/?preview=1)
