

Die lebenslange Rente aus dem Bestand durch das besondere Beteiligungsmodell der SDV AG

„Maklergarantierente“ – ruhig in den Ruhestand

Viele Makler haben die Nachfolgesituation noch nicht geklärt. Es ist auch häufig noch nicht klar, wie sich die Versorgung für den Makler gestaltet, wieviel der Bestand wert ist und in welcher Form die Auszahlung des Wertes erfolgt. Dabei ist jeder zweite Makler auf den Verkaufserlös bzw. den Ausgleichsanspruch durch den Vermittlerbetrieb im Rahmen seiner eigenen Altersversorgung angewiesen. Die SDV AG aus Augsburg bietet dafür unterschiedliche Lösungen: unter anderem die „Maklergarantierente“.

Ausgangssituation: Max Mustermakler Makler ist seit vielen Jahren als Versicherungsmakler tätig. Sein durchschnittlicher Provisionserlös pro Jahr beträgt 100.000 Euro. Jetzt wird er 58 und bereitet sich nun auf den Ruhestand vor und fragt sich: Will ich zu einem festen Zeitpunkt aufhören oder möchte ich nach und nach in den Ruhestand gehen? Kann ich von meiner Vermittlertätigkeit aussteigen und was wäre meine Lebenswerk wert? Bleibt mir ein finanzieller Puffer für den Ruhestand um meinen bisherigen Lebensstandard zu halten? Soll ich meinen Bestand vollständig abtreten oder soll ich mich um langjährige Kunden weiter persönlich kümmern? Was ist, wenn jetzt noch neue Kunden an mich herantreten?

Eine Möglichkeit: Der Bestandskauf gegen Einmalzahlung

Bei einem Bestandsverkauf bekommt der Makler in der Regel einmalig zwei bis drei Jahresnettocourtage. Ausgehend von 100.000 Euro Courtageerlöse ergibt sich für Max Mustermakler ein einmaliger Verkaufspreis von maximal 300.000 Euro – vorausgesetzt er findet einen Käufer, was angesichts des Nachwuchsmangels und einer möglicherweise fehlenden Liquidität nicht einfach ist. Max Mustermakler ist außerdem vollkommen klar: Nach Bestandsverkauf hat er keinen Einfluss mehr auf die weitere Betreuung seiner Kunden, zu denen er teils ein jahrelanges Vertrauensverhältnis aufgebaut hat.

Die „Maklergarantierente“: Eine clevere Alternative

Nehmen wir an, Max Mustermakler hat erkannt, dass die zu erwartenden Erlöse zu gering sind um einen sorglosen Ruhestand genießen zu können oder er hat beschlossen, nach und nach seine Vermittlertätigkeit aufzugeben. Oder: Er wollte zwar verkaufen, hat aber keinen passenden Käufer gefunden. Statt dem klassischen Einmalbeitrag kann eine widerkehrende Zahlung eine echte Alternative sein. Das lebenslange Beteiligungsmodell der SDV AG ist so konzipiert, dass der Makler zunächst eine garantierte, danach eine zusätzliche lebenslange „Rente“ aus dem aufgebauten Versicherungsbestand erhält. Der Makler profitiert weiterhin von seinem Lebenswerk.

1. Phase: Die Garantiephase

In der 1. Phase erhält der Makler in den ersten sieben Jahren eine garantierte Rentenhöhe, die sich wie folgt aufbaut: Im ersten Jahr garantiert die SDV AG bis zu 100 Prozent der Vorjahrescourtage, im

2. Jahr i. d. R. 75 Prozent – und für das 3. bis 7. Jahr erhält der Makler i. d. R. 50 Prozent der zu

Beginn erwirtschafteten Courtage. Folglich: 4,25 Jahrescourtage und die zusätzliche Überschussbeteiligung.

2. Phase: Die Rentenphase

Für die darauffolgenden Jahre gibt es ein Leben lang im Normalfall 40 Prozent der tatsächlich anfallenden Courtageeinnahmen.

Was leistet die SDV AG?

Der Servicedienstleister für Versicherungsmakler übernimmt dabei die ordnungsgemäße und vollständige Betreuung des Bestandes. Zu Beginn gibt es flexible Modelle hinsichtlich aktiver oder passiver Kundenpflege.

Verrentung mit Garantie und Hinterbliebenenschutz

Sollte der Vertragspartner versterben, geht der Anspruch auf die Übertragung der Versicherungsverträge, bzw. die Weiterzahlung auf den Partner bzw. die Erben über. Eine weitere Alternative ist eine Abschlagszahlung der SDV AG an die Erben. Nach dieser Zahlung endet das Vertragsverhältnis und der Bestand geht in den Besitz der SDV AG über. Die Zugehörigkeit der SDV AG als 100%ige Tochter der SIGNAL IDUNA Holding – mit bestehendem Ergebnisabführungsvertrag – garantiert ein hohes Maß an Sicherheit.

Für eine reibungslose Übertragung der Bestandsdaten begleitet die SDV AG den Makler in allen relevanten Schritten und stellt dafür auch die nötigen Mustervorlagen für rechtssichere und aktuell gehaltene Verträge zur Verfügung. Darüber hinaus kann der Makler auch die umfassenden Servicetools für die Bestandsverwaltung nutzen.

Fiktives Beispiel: (vereinfachte Betrachtungsweise über 15 Jahre¹)

Klassischer Verkauf: Einmalzahlung

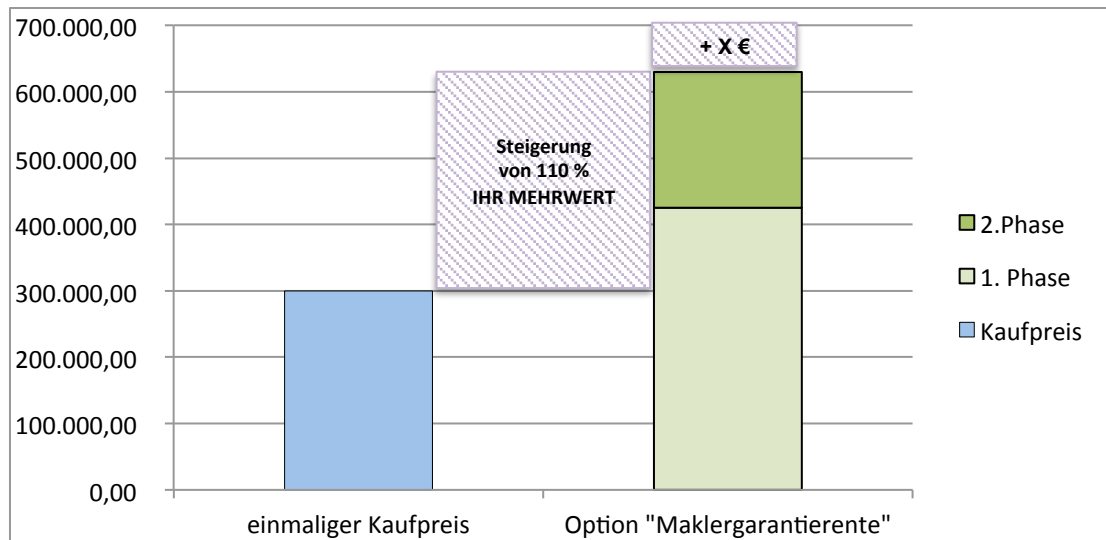
Gehen wir von 100.000 € Courtageerlösen aus, ergibt sich bei einem Verkaufsfaktor von 3,0 ein einmaliger Verkaufspreis von 300.000 €. Bei Inanspruchnahme der „**Maklergarantierenten-Option**“ erreichen Sie bereits in der **1. Phase** eine Rente **425.000 €**. Ab dem 8. Jahr in der 2. Phase, ergeben sich, unter Berücksichtigung eines fiktiven Bestandsabriebs von 10 % pro Jahr, nach 15 Jahren Gesamteinnahmen von **630.031,80 €**. (* + X aufgrund der lebenslangen Weiterzahlung). Das entspricht einer prozentualen Steigerung innerhalb von 15 Jahre um 110 Prozent = IHR MEHRWERT mit der „Maklergarantierente“.

¹ tatsächlich erfolgt eine lebenslange Weiterzahlung

Grafische Darstellung: (vereinfachte Betrachtungsweise über 15 Jahre)

	Verkaufserlöse	Courtageerlöse	fiktiver Bestandsabrieb in %	fiktiver Bestandsabrieb in EURO	Rentenanteil nach dem Maklergarantiemodell in %	Renten- erwartung p.a.
1 Jahr	300.000,00 €	100.000,00 €			100 %	100.000,00 €
2 Jahr		100.000,00 €		<i>Kein Abzug</i>	75 %	75.000,00 €
3 Jahr		100.000,00 €			50 %	50.000,00 €
4 Jahr		100.000,00 €			50 %	50.000,00 €
5 Jahr		100.000,00 €			50 %	50.000,00 €
6 Jahr		100.000,00 €			50 %	50.000,00 €
7 Jahr		100.000,00 €			50 %	50.000,00 €
8 Jahr		90.000,00 €	10,0%	10.000,00 €	40 %	36.000,00 €
9 Jahr		81.000,00 €	10,0%	9.000,00 €	40 %	32.400,00 €
10 Jahr		72.900,00 €	10,0%	8.100,00 €	40 %	29.160,00 €
11 Jahr		65.610,00 €	10,0%	7.290,00 €	40 %	26.244,00 €
12 Jahr		59.049,00 €	10,0%	6.561,00 €	40 %	23.619,60 €
13 Jahr		53.144,10 €	10,0%	5.904,90 €	40 %	21.257,64 €
14 Jahr		47.829,69 €	10,0%	5.314,41 €	40 %	19.131,88 €
15 Jahr		43.046,72 €	10,0%	4.782,97 €	40 %	17.218,69 €
	300.000,00 €					630.031,80 €

Pressemitteilung SDV AG: „Maklergarantierente“



Autorin:
Isabell Müller, SDV AG

Hintergrundinformationen

Bei der SDV Servicepartner der Versicherungsmakler AG steht der Makler im Vordergrund. Die SDV AG bietet hochwertige Backoffice-Leistungen insbesondere unter Einbezug der gesetzlichen Anforderungen, die durch die EU-Vermittlerrichtlinie und die VVG-Reform notwendig wurden. Das Unternehmen mit Sitz in Augsburg versteht sich als zuverlässiger und kompetenter Partner für den qualifizierten Versicherungsmakler. Es erbringt seine Dienstleistungen als White-Label, getreu der Philosophie: "Unsere gemeinsame Kompetenz und Ihr guter Name."

Informationen und Kontakt zum Thema „Maklergarantierente“

www.maklergarantierente.de
Tel.: +49 (0) 821 71008 - 831
E-Mail: vertrieb@sdv.ag

Pressekontakt:
SDV Servicepartner der Versicherungsmakler AG
Isabell Müller
Tel.: +49 (0) 821 71008 - 818
E-Mail: isabell.mueller@sdv.ag