

## Bestandsverkäufe – eine harte Nuss für Vermittler: Neue Modelle sind eine Überlegung wert

**Das haben sich Vermittler ganz anders vorgestellt. Das Lebenswerk als Altersvorsorge, den Bestand verkaufen und dann in den Ruhestand gehen. Einen Nachfolger zu finden ist jedoch nicht einfach. Aber nicht nur aus Altersgründen können Vermittler über ihren Bestand nachdenklich werden. Wer sich fachlich oder nach einer ABC-Analyse des Kundenstammes auf ein bestimmtes Kundensegment konzentrieren will, der würde gerne einen Teil des Bestandes abgeben. Oder der Betrieb wird einfach unrentabel, was im immer anspruchsvoller werdenden Marktumfeld keine Seltenheit ist. Inzwischen gibt es hierzu neue Ideen, wie ein Vermittler sich von seinem Bestand trennen und dennoch profitieren kann.**

**Das haben sich Vermittler ganz anders vorgestellt. Das Lebenswerk als Altersvorsorge, den Bestand verkaufen und dann in den Ruhestand gehen. Einen Nachfolger zu finden ist jedoch nicht einfach. Aber nicht nur aus Altersgründen können Vermittler über ihren Bestand nachdenklich werden. Wer sich fachlich oder nach einer ABC-Analyse des Kundenstammes auf ein bestimmtes Kundensegment konzentrieren will, der würde gerne einen Teil des Bestandes abgeben. Oder der Betrieb wird einfach unrentabel, was im immer anspruchsvoller werdenden Marktumfeld keine Seltenheit ist. Inzwischen gibt es hierzu neue Ideen, wie ein Vermittler sich von seinem Bestand trennen und dennoch profitieren kann.**

Seit Jahren entwickelt sich die Situation für Vermittler, die ihren Bestand ganz oder teilweise aufgeben wollen, sehr unbefriedigend. Viele regulative Eingriffe in den Markt haben das Vermittlergeschäft unattraktiver werden oder zumindest weniger attraktiv wirken lassen. Dazu kommen die immer weiter fortschreitende Überalterung der Vermittlerschaft und gleichzeitig ausbleibendes Interesse von Neueinsteigern. Einen Nachfolger für die eigene Firma zu finden ist damit sehr schwierig. Den mühsam aufgebauten Bestand zu verkaufen und sich zur Ruhe zu setzen, das reicht inzwischen kaum noch als Altersvorsorge. Vermittler sind in der Zwickmühle.

Aber auch in anderen Situationen überlegen Vermittler, den Bestand zumindest teilweise abzugeben und finden dazu kaum Chancen. Studien zeigen, dass viele Vermittler Mühe haben, sich im Markt so zu behaupten, dass ein wirtschaftlicher Betrieb aufrecht erhalten werden kann. Dieselben Studien sagen andererseits, dass Vermittler dann erfolgreich werden können, wenn sie sich spezialisieren oder sich auf bestimmte Kundensegmente konzentrieren. Dazu wäre es sinnvoll, wenn sich ein Vermittler beispielsweise nach einem solchen Entschluss von einem Teil seines Bestandes trennen könnte. Auch der gleitende Übergang in die Rente könnte einen solchen Schritt sinnvoll erscheinen lassen.

Die Aufgabe des Vermittlerbetriebes und der Verkauf der Bestände werden bisher meist als einmaliger Kauf abgewickelt. Erzielt werden nach Aussagen von Marktteilnehmern je nach Zusammensetzung der Bestände Werte von 150 bis 250 Prozent der jährlichen Einnahmen aus Bestandspflegeprovisionen. Das ist dann auch sofort zu versteuern, sodass der Spitzensteuersatz greift. Das schmälert das Ergebnis zusätzlich.

Eine Alternative kann daher eine Art Bestandsrente sein. Dabei wird der Kaufpreis nicht in voller Höhe sofort fällig, sondern es werden beispielsweise 70 Prozent aus den aktuellen jährlichen Bestandsprämien-Einnahmen jährlich ausgezahlt. Jedes Jahr, solange der Bestand besteht. Auch wenn der Bestand auf Dauer schrumpfen wird, weil sich Kunden lösen, kann dieses Modell insgesamt zu einem besseren Ergebnis für den verkaufenden Vermittler führen. Insbesondere dann, wenn auch noch eine Beteiligung an den Neugeschäftsprovisionen im übertragenen

Kundenbestand vereinbart wird.

Ob eine solche Vereinbarung im Einzelfall sinnvoll ist und wie sie eventuell auch noch mit einem fließenden personellen Übergang gekoppelt wird, sodass der Bestandsabrieb minimiert werden kann, ist im Gespräch der Beteiligten zu prüfen, also zwischen dem Vermittler und dem Bestandskäufer. Eine Alternative zu bestehenden anderen Modellen ist es allemal.

Für interessierte Vermittler können wir gerne den Kontakt herstellen.

**Kontakt:**

Palatinus Consulting  
Volker P. Andelfinger  
Berwartsteinstraße 21  
76855 Annweiler

Telefon: 06346 / 929110  
Fax auf Mail: 03212 1110634  
Mobil: 0177 / 8655371  
eMail: [vpa@palatinus-consulting.eu](mailto:vpa@palatinus-consulting.eu)

