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

„Maklergarantierente“ – garantiert ruhig in den Ruhestand

© contrastwerkstatt - Fotolia

Viele Makler haben die Nachfolgesituation, wenn sie in Rente gehen, noch nicht geklärt. Damit ist auch häufig nicht vollständig klar, wie sich die Versorgung für den Makler im Ruhestand gestaltet, wie viel dieser Bestand wert ist und in welcher Form die Auszahlung des Werts erfolgt. Dabei ist jeder zweite Makler auf den Verkaufserlös bzw. Ausgleichsanspruch durch den Vermittlerbetrieb im Rahmen seiner eigenen Altersvorsorge angewiesen. Die SDV AG aus Augsburg bietet dafür unterschiedliche Lösungen, die wir in einer Serie vorstellen. Eines der Modelle: die „Maklergarantierente“.

Ausgangssituation

Max Makler ist seit vielen Jahren als freier Versicherungsmakler tätig. Sein durchschnittlicher Provisionserlös pro Jahr beträgt 100.000 Euro. Jetzt wird er 58 und überlegt sich, wie die nächsten Jahre aussehen können. So langsam bereitet er sich auf den Ruhestand vor und fragt sich: Will ich zu einem festen Zeitpunkt aufhören oder lieber nach und nach ausscheiden? Kann ich einfach aussteigen und was bekäme ich dann? Bleibt mir dann noch ein Puffer für den Ruhestand? Soll ich meinen Bestand vollständig abtreten oder mich um langjährige Kunden weiter persönlich kümmern? Was ist, wenn jetzt noch neue Kunden an mich herantreten?

Eine Möglichkeit: Der Bestandsverkauf gegen Einmalzahlung

Bei einem Bestandsverkauf bekommt der Makler in der Regel einmalig zwei bis drei Jahresnettocourtagen. Ausgehend von 100.000 Euro Courtageerlöse ergibt sich für Max Makler 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. Gerade für Klein- und Streubestände gibt es kaum einen Käufermarkt! Max Makler ist außerdem vollkommen klar: Nach dem 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 Makler hat erkannt, dass die zu erwartenden Erlöse zu gering sind, um einen sorgenfreien 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 wiederkehrende 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 1. 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-prozentige Tochter zur Signal Iduna Holding – mit bestehenden 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. ■

Rechenbeispiel Betrachtungsweise 15 Jahre*

Bei Inanspruchnahme der „Maklergarantierenten-Option“ erreicht Max Makler bereits in der ersten Phase eine Rente von insgesamt 425.000 Euro. Ab dem 8. Jahr (2. Phase) werden, unter Berücksichtigung eines fiktiven Bestandsabriebs von zehn Prozent pro Jahr, nach 15 Jahren Gesamteinnahmen von 630.031,80 Euro erreicht. Das entspricht einer prozentualen Steigerung von 110 Prozent. Die Zahlungen gehen ein Leben lang weiter, das macht den Mehrwert der „Maklergarantierente“ aus.

* tatsächlich erfolgt eine lebenslange Weiterzahlung

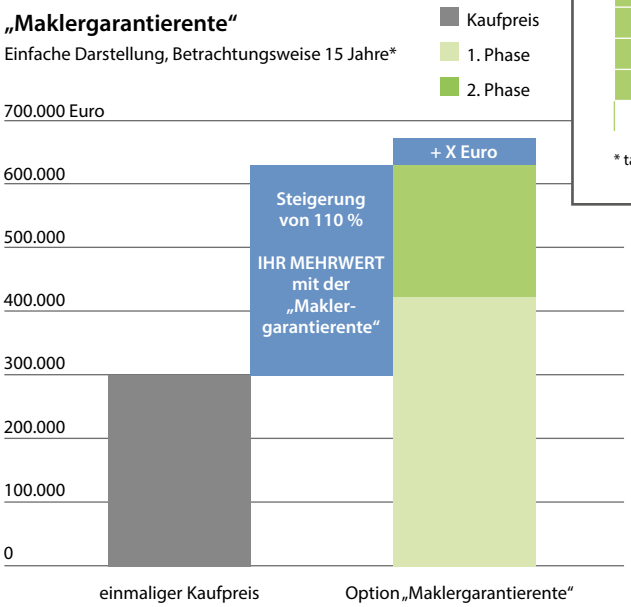
„Maklergarantierente“
Einfache Darstellung, Betrachtungsweise 15 Jahre*

Jahr	Verkaufserlöse in Euro	Courtageerlöse in Euro	fiktiver Bestandsabrieb	fiktiver Bestandsabrieb in Euro	Rentenanteil nach dem Maklergarantiemodell	Rentengarantie p. a. in Euro	
1	300.000,00				100 %	100.000	
2					75 %	75.000	
3					50 %	50.000	
4				Kein Abzug	50 %	50.000	1. Phase
5					50 %	50.000	425.000,00 Euro
6					50 %	50.000	
7					50 %	50.000	
8		90.000,00	10 %	10.000,00	40 %	36.000	
9		81.000,00	10 %	9.000,00	40 %	32.400	
10		72.900,00	10 %	8.100,00	40 %	29.160	
11		65.610,00	10 %	7.290,00	40 %	26.244	2. Phase
12		59.049,00	10 %	6.561,00	40 %	23.619,60	205.031,80 Euro
13		53.144,10	10 %	5.904,90	40 %	21.257,64	
14		47.829.69	10 %	5.314,41	40 %	19.131,88	
15		43.046,72	10 %	4.782,97	40 %	17.218,69	
	300.000,00					630.031,80	+X

* tatsächlich erfolgt eine lebenslange Weiterzahlung

SDV Servicepartner der Versicherungsmakler AG

„Maklergarantierente“
Einfache Darstellung, Betrachtungsweise 15 Jahre*



* tatsächlich erfolgt eine lebenslange Weiterzahlung

SDV Servicepartner der Versicherungsmakler AG

Die Servicebausteine der SDV AG

- Analyse
- Bestandsrechner
- Bestandsbörse
- Finanzierung
- Maklergarantierente
- SDV Bestandsparkplatz
- Bestandsübertragung