



Weitreichende Folgen

Sinken mit der IDD die Bestandswerte?

Die Umsetzung der IDD in deutsches Recht hat viele Vermittler massiv verärgert. Mehr Vorschriften. Mehr Dokumentation. Mehr Angst um die Zukunft. Und auch mehr Befürchtungen, dass der Wert des eigenen Unternehmens sinkt. All dies befeuert die Frage: Was sollte man jetzt tun?

Seit Jahren hat eine neue Regulierungswelle nicht so viel Aufregung unter den Vermittlern von Versicherungen und Finanzdienstleistungen verursacht wie der Referentenentwurf zur IDD sowie der inzwischen auf den Weg gebrachte Gesetzesentwurf, der – so wie es aktuell absehbar ist – stark in die Tätigkeit von freien Versicherungsvermittlern eingreifen wird. Zahlreichen Vermittlerverbänden, Maklerpools und einigen tausend Vermittlern ging es diesmal zu weit. Es trat ein kleiner Solidarisierungseffekt ein. Stellungnahmen und Resolutionen mit mehr oder weniger guten Argumenten aus Vermittlersicht wurden eingebracht. Einige der Anregungen schafften es sogar ins weitere Gesetzgebungsverfahren.

Der Gesetzgeber will mehr Transparenz und Kundenschutz. Punkt.

Seit über zehn Jahren wurde in den Parlamenten an immer wieder an neuen Richtlinien für den Vertrieb von Versicherungen und Finanzprodukten gearbeitet. Mehr gewollter Verbraucherschutz, mehr Transparenz und eine Harmonisierung der gesetzlichen Grundlagen in den Ländern der EU waren die treibenden Faktoren.

Mit der Versicherungsvertriebsrichtlinie IDD wurde ein EU-Rahmen für die nationalen Gesetzgeber vorgelegt, der im Interesse der Kunden Schwachstellen und Krankheiten in der Beratung zu Versicherungs- und Finanzfragen verbessern soll. Und dazu gehört auch, dass der Kunde klarer erkennen soll, von wem der Vermittler sein Geld erhält.

Der Entwurf zur Umsetzung der IDD in Deutschland trennt nach Einschätzung von Rechtsanwalt Jens Reichow, Kanzlei Jöhnke & Reichow Hamburg, klar, „...zwischen der Maklertätigkeit gegenüber Verbrauchern und der Maklertätigkeit gegenüber Nicht-Verbrauchern. Nur gegenüber Nicht-Verbrauchern könnten derzeit übliche Mischmodelle aus Courtage, Service und Dienstleistungsvereinbarung fortbestehen.“

Mischmodelle bei der Vergütung sind gefährdet

Was bedeutet das konkret: Versicherungsmakler, die die Basis ihres Unternehmens mit Hilfe eines Vergütungsmix zukunftsicher machen wollten, werden mit der IDD-Umsetzung 2018 größere Probleme bekommen. Nach Meinung von Rechtsanwalt Reichow wären solche Modelle mit Verbrauchern nach dem aktuellen Gesetzesentwurf unzulässig. Und damit kommen mehrere Probleme auf diese Makler: Maklerfirmen, die teilweise schon bis zu 50 Prozent der Umsätze aus solchen Servicepauschalen generieren, werden davon besonders betroffen sein. Diese weiterentwickelten Services, die betriebswirtschaftlich auch tragfähig sind, müssen entweder reduziert oder in andere Firmen ausgelagert werden.

Sollte die strikten Trennung zwischen courtageempfangenden Maklern Versicherungsberatern vertieft werden, dann könnte für Makler ein Ausweg daran bestehen, dass eine zweite Firma zum Beispiel als Servicegesellschaft gegründet wird, über die dann die nicht direkt zu den Maklerpflichten gehörenden Services per Sondervereinbarung abgerechnet werden könnten.

Der Hamburger Rechtsanwalt Reichow beurteilt diese Möglichkeit so: „Die Gründung einer zweiten Gesellschaft, welche dann den Status eines Versicherungsberaters hat und mit dem Kunden weiterhin Honorarvereinbarungen schließen darf, wäre da sicherlich eine Möglichkeit.“

Folgen aus der IDD auch für Maklerkunden und Maklerfirmen

Der Gesetzgeber wünscht sich, dass sich Makler entscheiden müssen, ob sie ausschließlich für Courtagen arbeiten oder den Wechsel zum Versicherungsberater vollziehen. Die irri- ge Auffassung, dass sich allein durch den Wegfall von bestimmten Vergütungsformen die Qualität und Unabhängigkeit der Versicherungsvermittlung verbessert, hat sich tief in manches Politikerdenken eingegraben. Ideologische Vorbehalte gegen freie Vermittler sowie die Lobbyarbeit von Vertrieben und Abschlusslichkeitsversicherern leisteten ihren Beitrag dazu.

Wenn der Gesetzgeber in dieser Frage nun ernst macht, dann wird es auch deutliche Folgen für die Kunden der freien Vermittler geben. Wenn die Quersubventionierung in Makleragenturen wegfällt werden viele unabhängige Vermittler so in ihrer Existenz bedroht, dass Auswirkungen auf die Beratungsqualität nicht zu vermeiden sind. Der gesamte Markt wird auch kompetente Vermittler verlieren, die bisher solide Beratungen zur Grundsicherung der Bevölkerung gegen Risiken des Alltags und der Altersvorsorge in der Breite der Gesellschaft durchgeführt haben.

Auf den Wert der Maklerfirmen und Kundenbestände haben die anstehenden Veränderungen durch die IDD auch absehbare Auswirkungen. Gehen wir dazu kurz auf die Arten der Bestandswertermittlung ein. Grundsätzlich wird der Wert eines Bestandes oder eines Maklerunternehmens durch eine Vielzahl von Faktoren bestimmt. Bei Wertermittlung des eigenen Unternehmens Consulting & Coaching Berlin werden dazu über 200 Einzeldaten erfasst, die sich grob nach qualitativen und quantitativen klassifizieren lassen



Dr Peter Schmidt

Inhaber
Consulting & Coaching



Consulting & Coaching

Mail: info@cc-mit-ps.de

Web: www.bestandundnachfolge.de

In diesem speziellen Segment der Unternehmensbewertungen gibt es drei Formen der Wertermittlung: Umsatzwert-, Ertragswert- und Kundenwertbestimmung. Bei jeder Form würde durch den Wegfall von Service- oder Dienstleistungsgebühren das Wertermittlungsergebnis beeinträchtigt.

Beim Umsatzwert würden regelmäßig wiederkehrende Umsätze fehlen. Bei einer Wertermittlung über den Ertrag wäre pauschal davon auszugehen, dass die Kosten gegenüber dem Umsatz durch die fehlenden Einnahmen ein größeres Gewicht bekommen würden. Und auch beim der Bestimmung des Wertes über die Einnahmen pro Kunde würden besonders bei den A-Kunden aus dem Privatbereich und bei Gewerbekunden die entsprechenden. Der Wert des Bestandes oder der Firma würde negativ beeinflusst.

Strategie für die Zeit mit IDD konkretisieren

In den kommenden Monaten gilt es für Makler nicht den Kopf in den Sand zustecken. Neben einer aktiven Lobbyarbeit für den Versicherungsmakler als Verfechter des echten Verbraucherschutzes über die regionalen Abgeordneten sollte es aber auch ein Szenario B für eine Umsetzung der IDD geben, die sich an der aktuellen Wirklichkeit orientiert. Das bedeutet: Unternehmensstrategie neu kalibrieren, Grundsatzentscheidung pro oder Contra Courtagevermittlung treffen und Option auf eine zweite Firma prüfen.

Neben den strategischen Entscheidungen sollte an den Faktoren, die den Wert eines Maklerunternehmens nachhaltig prägen intensiv gearbeitet werden. Dazu gehören die Digitalisierung der Kundenverwaltung und möglichst vieler Prozesse im Unternehmen, die Anpassung auf die modernen Kommunikations- und Konsumtionsgepflogenheiten der Kunden und die Optimierung des Kosten-Ertrags-Verhältnisses. ■