

Dr. Heiko Buck

Bewertung von Maklerunternehmen nach der Versicherungsbestandsbasierten Ertragswertmethode

I. Einleitung

In der Bewertungsliteratur und der Rechtsprechung sind die kapitalwertorientierten Bewertungsmethoden anerkannt. Dieser Aufsatz legt die Ertragswertmethode unter Berücksichtigung der branchenspezifischen wirtschaftlichen und rechtlichen Rahmenbedingungen sowie des individuell zu bewertenden Versicherungsbestands zugrunde („VersicherungsBestandsbasierte Ertragswertmethode“). Auf die Unterschiede zur DCF-Methode und deren verschiedenen Varianten soll hier nicht eingegangen werden.¹ Bei der Ermittlung eines objektivierte Unternehmenswertes dienen vereinfachte Preisfindungen (z.B. Umsatz- oder Ergebnismultiplikatoren) gemäß aktuell gültigem Standard des Institutes der Wirtschaftsprüfer (IDW) lediglich zur Plausibilisierung der Ergebnisse nach dem Ertragswertverfahren.² Vereinfachte Preisfindungsverfahren können auch bei der Bewertung von kleinen und mittelgroßen Unternehmen nicht an die Stelle des Ertragswertverfahrens treten.³ Diese Auffassung vertritt auch die Bundessteuerberaterkammer.⁴

Die nachfolgenden Ausführungen geben Hinweise zur sachgerechten Bewertung für den Versicherungs- bzw. Bewertungspraktiker. Eine umfassende Darstellung ist der Monographie „Wertermittlung und Übertragung von Versicherungsmaklerunternehmen und Versicherungsbeständen“ zu entnehmen.⁵

II. Begriffsbestimmung

1. Bewertung nach betriebswirtschaftlich anerkannten Grundsätzen

Der häufig in der Versicherungspraxis zu beobachtende reine Bezug auf den Umsatz ist nicht sachgerecht. Die nachfolgenden Ausführungen gehen daher von einer ertragsorientierten Methode unter Berücksichtigung der Kosten aus. Der Ertragswert beinhaltet eine in die Zukunft gerichtete Analyse, während die bisher in der Praxis häufig anzutreffenden Multiplikatormethoden im Regelfall ausschließlich das wirt-

schaftliche Ergebnis der Vergangenheit einbezogen haben. Durch die personengebundene Vertrauensbeziehung zwischen Versicherungsvermittler und Kunden stellt die Übertragbarkeit des Versicherungsbestandes auf den Erwerber und damit die in Zukunft nachhaltig zu erzielenden Ertragsüberschüsse ein besonders wichtiges Kriterium bei der Bewertung des Versicherungsbestandes dar. Darüber hinaus haben neue Gesetze und Richtlinien sowie eine zum Teil erheblich veränderte Nachfrage am Versicherungsmarkt zur Erfordernis einer differenzierten und zukunftsorientierten Wertermittlung geführt. Der so ermittelte Wert soll angemessen bestandsindividuell am Markt realisierbar sein.

2. Ermittlung des subjektiven oder objektivierten Unternehmenswertes

Den einen, einzig richtigen Unternehmenswert oder Bestandswert gibt es nicht. Die bei einer Unternehmens- oder Bestandsbewertung ermittelten Werte sind stets in Abhängigkeit von dem mit der Bewertung verfolgten Zweck oder Bewertungsanlass zu sehen. In der Praxis werden häufig subjektive Entscheidungswerte ermittelt, insbesondere Preisobergrenzen für einen potentiellen Erwerber oder Untergrenzen für einen Veräußerer. Das Ergebnis wird maßgeblich durch die im Rahmen der Bewertung zugrunde gelegten Prämissen beeinflusst. Um die Ermittlung des Ertrags- und Unternehmenswertes nachvollziehbar und nachprüfbar zu machen, sind die im Bewertungsverfahren zugrunde gelegten Annahmen stets offenzulegen.

Bei entscheidungsunabhängigen Anlässen einer Unternehmensbewertung, zum Beispiel im Erbfall, bei der Berechnung von Abfindungen oder bei der Ermittlung des Zugewinnausgleichs,⁶ sind regelmäßig gesetzliche Normen und die Rechtsprechung zu beachten. In solchen Fällen müssen häufig Schiedswerte ermittelt werden, mit denen ein möglichst fairer Kompromiss zwischen den Beteiligten herbeigeführt werden soll. Dieses Vorgehen erfordert als Ausgangsgrundlage die Ermittlung von objektivierten Unternehmenswerten, die gemäß

IDW Standard S 1 nach dem Ertragswert- oder Discounted Cash Flow-Verfahren zu erfolgen hat.

III. Ermittlung des Bestands- und Unternehmenswertes

1. Nachhaltige Übertragbarkeit der Ertragsüberschüsse

Der Bestandswert eines Versicherungsvermittlers wird maßgeblich durch die Qualität und nachhaltige Übertragbarkeit der einzelnen Kundenbeziehungen bzw. Versicherungsverträge bestimmt. Dabei sind sowohl die Anzahl der Versicherungsverträge und die Qualität des Versicherungsbestandes als auch die Leistungsfähigkeit und nachhaltige Überschusskraft des Unternehmens einzubeziehen. Der Bestandswert ist aufgrund einer mehrjährig entstandenen Vertrauensbeziehung zwischen Versicherungsvermittler und Kunden stark personengebunden. Die nachhaltige Übertragbarkeit des vorliegenden Ertragspotenzials bestimmt daher wesentlich den Unternehmenswert.

Sowohl der Bestandswert als auch der Unternehmenswert eines Versicherungsvermittlers werden ertragswertorientiert ermittelt. Dabei sind die Umsatz- und Kostenstruktur des Versicherungsbestandes sowie das alternative kalkulatorische Gehalt des Versicherungsvermittlers im Rahmen der Unternehmensbewertung zu berücksichtigen. Als Ergebnis sind die in Zukunft nachhaltig erzielbaren Gewinne im Prognosezeitraum zugrunde zu legen. Diese Gewinne sind mit einem unternehmensindividuellen bzw. risikogerechten Kalkulationszinsfuß auf den Bewertungsstichtag zu beziehen.

Eine ausschließlich auf den Umsatz bezogene Wertermittlungsmethode erfasst nicht

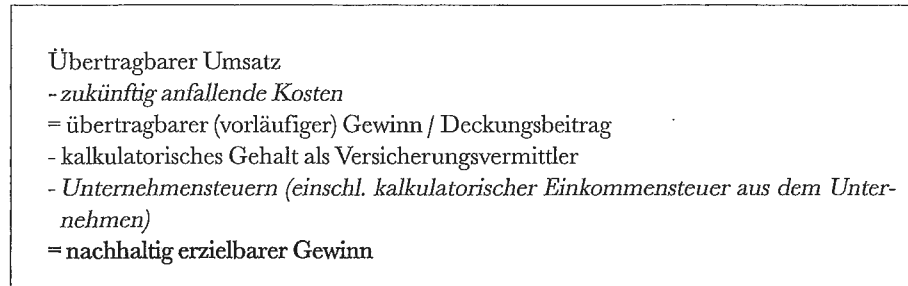
Dr. Heiko Buck

Wirtschaftsprüfer Steuerberater, Versicherungskaufmann,
Unternehmensberater, Sachverständiger und gerichtlicher
Gutachter, Hamburg

vollständig die für eine sachgerechte Bewertung eines Versicherungsbestandes sowie eines Unternehmens aus der Versicherungsbranche notwendigen Faktoren.

Die Ermittlung des nachhaltigen Gewinns eines Versicherungsvermittlers, der in der Rechtsform der Einzelunternehmung tätig ist, lässt sich durch folgende vereinfachte Vorgehensweise darstellen:

Abbildung: Vereinfachtes Schema zur Gewinnermittlung



2. Bewertung nach dem Ertragswertverfahren (Zukunftserfolgswert)

2.1. Prognose der erwarteten Überschüsse

Grundlage der Bestands- und Unternehmensbewertung nach dem Ertragswertverfahren ist der in Zukunft nachhaltig erzielbare Ertrag (Zukunftserfolgswert).⁷ Der Ertragswert ergibt sich als Barwert aller zukünftigen Nettoeinnahmen. Das Ertragswertverfahren berücksichtigt die Zukunftsbezogenheit der Wertermittlung. Im Rahmen von Detailplanungen können fixe und variable Kosten sowie die jeweiligen Chancen und Risiken im Einzelnen berücksichtigt und die Auswirkungen von alternativen Verläufen, geänderten Rahmenbedingungen am Versicherungsmarkt oder strategische Neuausrichtungen des Versicherungsvermittlers detailliert in die Berechnungen einbezogen werden. Die Ergebnisse des Bewertungsverfahrens sind dadurch fundiert, vergleichbar und können nachvollziehbar dargelegt werden.

Die Prognose der zukünftig erwarteten finanziellen Überschüsse erfolgt auf der Grundlage einer sorgfältigen Vergangenheitsanalyse über die letzten drei bis fünf Jahre.⁸ Zu dieser Analyse gehört eine Bestandsaufnahme der relativen Stärken und Schwächen des Unternehmens und der daraus folgenden Chancen und Risiken. Die Analyse des Versicherungsbestands einschließlich der nachhaltigen Übertragbarkeit der Versicherungsverträge stellt einen zentralen Bestandteil der Analysetätigkeit dar.

2.2. Übertragbarer Umsatz

Der übertragbare Umsatz wird auf der Basis der in der Vergangenheit vor dem Bewertungsstichtag erzielten Umsatzerlöse abgeleitet. Ausgangsgrundlage sind zunächst alle Einnahmen des Versicherungsvermittlers, d. h. die Umsatzerlöse aus laufenden Bestandscourtage, Abschlusscourtage und Dynamikerhöhung

gen sowie ggf. die sonstigen Einnahmen aus der Vermittlungs- und Beratungstätigkeit.⁹ Die Bestandslisten und Courtagvereinbarungen mit den Versicherungsunternehmen für die verschiedenen Versicherungszweige stellen eine wesentliche Grundlage für den zukünftig nachhaltig zu erzielenden Jahresumsatz dar.

Der Umsatz wird bereinigt um nicht übertragbare Courtaganteile. Dies sind z. B. nicht nachhaltige Abschlusscourtage, Bonifikationszahlungen oder ausschließlich dem Vermittler personengebunden zugeflossene Einnahmen. Dies können individuelle Zuschüsse von einzelnen Versicherungsunternehmen, Courtage aus Immobilienvermittlung, Einnahmen aus Vortragstätigkeiten oder individuell erzielte Miet- und Zinserträge sein. Darüber hinaus sind sonstige Besonderheiten (z.B. Krankheit des Versicherungsvermittlers) und vorhersehbare künftige Veränderungen (z.B. geänderte gesetzliche und wirtschaftliche sowie regulatorische Rahmenbedingungen im Bereich der Courtag- und Provisionsregelungen) zu berücksichtigen.

Bei der Planung des übertragbaren Umsatzes des Versicherungsvermittlers sind künftig zu erwartende Änderungen, z.B. in Verbindung mit der Honorarberatung (u.a. Nettotarife oder ggf. sonstige Vergütungen für die Service- und Abrechnungsleistungen) oder der Courtag- und Provisionsgestaltung (z.B. in der Lebensversicherung aufgrund des LVRG), zu berücksichtigen. Aus den bereinigten Jahresumsätzen der Vergangenheit wird der erwartete nachhaltige zukünftige Jahresumsatz für den Prognosezeitraum geschätzt (übertragbarer Umsatz).

2.3. Nachhaltige zukünftige Kosten

Die für die Zukunft anzusetzenden Kosten werden auf der Basis der in der Vergangenheit vor dem Bewertungsstichtag anfallenden Kosten abgeleitet. Ausgangsgrund-

lage sind zunächst alle fixen und variablen Kosten des Versicherungsvermittlers, d.h. Personal- und Sachkosten sowie die gezahlten Courtage bzw. Provisionen für Untervermittler.

Die in der Vergangenheit erzielten Kosten werden um außerordentliche und nicht nachhaltig anfallende Kosten bereinigt. Diese „nicht übertragbaren“ Kosten sind u.a. solche, die mit nicht übertragbaren Courtaganteilen zusammenhängen (z.B. gezahlte Unterprovisionen). Darüber hinaus sind ggf. unangemessen hohe oder niedrige Gehälter, Ehegattengehälter und sonstige personengebundene Kosten zu korrigieren (z.B. Mietzahlungen für Geschäftsräume, die im Eigentum des übertragenden Versicherungsvermittlers stehen).

2.4. Übertragbarer Gewinn und kalkulatorisches Gehalt des Versicherungsvermittlers

Der übertragbare vorläufige Gewinn wird durch den übertragbaren Umsatz abzüglich der in Zukunft nachhaltig anfallenden Kosten ermittelt. Es handelt sich betriebswirtschaftlich um einen Deckungsbeitrag bzw. um einen vorläufigen Gewinn vor Steuern.

Von diesem bereinigten und übertragbaren (vorläufigen) Gewinn ist bei der Bewertung eines Einzelunternehmens ein kalkulatorisches Gehalt für den Versicherungsvermittler abzuziehen, da das Vermittlungsunternehmen ohne Vermittler (Versicherungsmakler, Versicherungsvertreter) keine Einnahmen erwirtschaften kann. Als kalkulatorische Ausgangsgröße kann in der ersten Bewertungsstufe für die Bestimmung des objektivierte Unternehmenswertes das Bruttogehalt aus einer leitenden kaufmännischen Beratungs- und Vermittlungstätigkeit in der Versicherungsbranche herangezogen werden. Im Vergleich zu den Gehältern angestellter Versicherungsvermittler müssen für den Unternehmensinhaber ggf.

Zuschläge für längere Arbeitszeit und das unternehmerische Risiko kalkuliert werden. Weiterhin ist zu berücksichtigen, dass der selbständige Versicherungsvermittler die Kosten für seine soziale Absicherung vollständig selbst tragen muss.¹⁰

Bei der Bestimmung von Ansprüchen im Familien- und Erbrecht muss unter Beachtung der Besonderheiten des jeweiligen Rechtsverhältnisses in einem zweiten Bewertungsschritt eine Überleitung zum Ausgleichs- bzw. Auseinandersetzungsanspruch erfolgen.¹¹ Die Bewertung gemäß IDW ES 13 steht im Einklang mit der höchstrichterlichen Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs (BGH) bei der Ermittlung des Goodwill freiberuflicher Praxen im Rahmen der Festsetzung des Zugewinnausgleichs, wonach der Unternehmerlohn sich an den individuellen Verhältnissen des Inhabers orientieren muss (vgl. u.a. BGH-Urteile XII ZR 40/09 vom 9. Februar 2011, XII ZR 185/08 vom 2. Februar 2011 sowie XII ZR 45/06 vom 6. Februar 2008).

2.5. Nachhaltig erzielter Gewinn

Der nachhaltig erzielbare Gewinn ist der übertragbare Gewinn abzüglich des kalkulatorischen Gehaltes für den Versicherungsvermittler. Dieser Betrag stellt den zusätzlichen Gewinn dar, den der Versicherungsvermittler als Selbständiger im eigenen Unternehmen gegenüber einer Tätigkeit als angestellter Vermittler erwirtschaften kann.

Einen besonderen Einfluss auf den in Zukunft nachhaltig zu erzielenden Gewinn hat die Übertragbarkeit der Einnahmen des abgebenden Versicherungsvermittlers auf den übernehmenden Erwerber.

2.6. Stornoquoten

Bei der Analyse des vermittelten Versicherungsgeschäfts werden die verschiedenen Versicherungszweige hinsichtlich ihrer unterschiedlichen Risiko- und Provisionsstrukturen einschließlich der Bestandsfestigkeit bzw. der Übertragbarkeit des Versicherungsbestandes getrennt analysiert. Im Rahmen der Bewertung von Versicherungsbeständen und Versicherungsvermittlungsunternehmen sind die verschiedenen Geschäftsbereiche (z.B. Komposit, Leben, Kranken) und ihre Erfolgsquellen separat und individuell zu untersuchen.

2.7. Personenunabhängige Übertragbarkeit

Bei der Bewertung von Versicherungsvermittlungsunternehmen handelt es sich in der Mehrzahl um kleine und mittelgroße Unternehmen. Die Persönlichkeit des Vermittlers und die Beziehung zum Versicherungsnehmer haben eine wesentliche Bedeutung für den Unternehmenserfolg und sind bei der Ermittlung des übertragbaren Umsatzes angemessen zu berücksichtigen.

Die Bewertung von Versicherungsvermittlungsunternehmen und deren Beständen ist zentral mit der Frage nach dem vorhandenen und übertragbaren Kundestamm sowie der starken, zumeist inhaberbezogenen Struktur eines Vermittlungsunternehmens verbunden. Der zukünftige Erfolg oder Misserfolg und damit der Ertrag des Unternehmens hängt in den meisten Fällen maßgeblich vom Inhaber selbst ab. Diese Besonderheiten müssen neben anderen spezifischen Faktoren bei der Ermittlung des Unternehmenswertes besonders berücksichtigt werden.

Die Besonderheiten bei der Bewertung von klein- und mittelgroßen Unternehmen (KMU, z.B. Abgrenzung des Bewertungsobjektes, persönliche Beziehungen des Eigentümers, eingeschränkte Informationsquellen) sind auch entsprechend bei der Bestands- und Unternehmensbewertung von Versicherungsvermittlern zu berücksichtigen. Das nachhaltig erzielbare Einkommen muss grundsätzlich von der Person des Eigentümers unabhängig, d.h. übertragbar sein.¹²

Sofern wertbestimmende Faktoren für die Erzielung der finanziellen Überschüsse künftig nicht mehr oder nur noch zeitlich begrenzt zur Verfügung stehen, ist die in der Vergangenheit vorhandene Ertragskraft nur anteilig oder zeitlich begrenzt übertragbar. Bei einer zeitlichen Begrenzung des künftigen Ertragspotenzials sind die zu erwartenden Erträge nur für den endlichen Zeitraum zu berücksichtigen, bis zu dem Einnahmen aus dem übernommenen Versicherungsbestand zu erwarten sind.

Die zu erwartenden personengebundenen Abschmelzungseffekte (z.B. nicht übertragbare persönliche Kundenbeziehungen, individuelle Spezialisierungen etc.) sind zu berücksichtigen. Sofern verschiedene Faktoren mit jeweils unterschiedlichen Stornoquoten und Abschmelzungsgeschwindig-

keiten vorliegen, sind diese grundsätzlich getrennt zu berücksichtigen. Gegebenenfalls kann es erforderlich werden, den Detailplanungszeitraum soweit zu verlängern, bis der Abschmelzungsprozess vollständig abgebildet ist.¹³

Sofern das bisherige Management im Unternehmen verbleibt oder ein gleichwertiger Ersatz gefunden wird und von einer vollständigen und langfristig nachhaltig übertragbaren Ertragskraft auszugehen ist, kann von einer Abschmelzung abgesehen werden.

3. Bestimmung des Kapitalisierungszinssatzes

3.1. Ableitung

Der mit dem Ertragswert ermittelte Bestands- und Unternehmenswert wird wesentlich durch die Höhe des angesetzten Kapitalisierungszinssatzes bestimmt. Seine Festlegung besitzt daher eine besondere Bedeutung. Die in der Fachliteratur und vom IDW vorgeschlagenen Modelle zur Ableitung des angemessenen Zinssatzes stellen auf kapitalmarktorientierte Unternehmen ab. Bei den Versicherungsvermittlungsunternehmen handelt es sich jedoch im Regelfall um KMU, die nicht am Kapitalmarkt gelistet sind. Verbindliche Vorgaben für die Bestimmung des Kapitalisierungszinssatzes für KMU und Versicherungsvermittlungsunternehmen liegen nicht vor.

Unter Heranziehung der kapitalmarktorientierten Verfahren (z.B. CAPM oder Tax-CAPM) können nach Auffassung des IDW jedoch wichtige Anhaltspunkte zum Ansatz des angemessenen Kapitalisierungszinssatzes abgeleitet werden.¹⁴ Insbesondere der Ansatz des Risikozuschlags, der einen wesentlichen wertbestimmenden Einfluss besitzt, ist transparent und nachvollziehbar darzulegen. Eine (freie) gutachterliche Anpassung des Risikozuschlags (Betafaktor, Marktrisikoprämie), die insbesondere häufig bei nichtbörsennotierten KMU notwendig erscheint, bedarf im Rahmen der Ermittlung eines objektivierte Bestands- oder Unternehmenswertes einer für Dritte nachvollziehbaren Begründung.

3.2. Bestandteile (Basiszins, Risikozuschlag, Wachstumsabschlag)

Der Kapitalisierungszins setzt sich grundsätzlich aus einem risikofreien Basiszins,¹⁵ der von der Deutschen Bundesbank

bereitgestellt wird, sowie einem unternehmensindividuellen Risikozuschlag zusammen. Darüber hinaus wird im Falle einer sehr langfristigen (unendlichen) Lebensdauer des Unternehmens bzw. eines nachhaltig übertragbaren Versicherungsbestandes ggf. ein (werterhöhender) unternehmensindividueller Inflations-/Wachstumsabschlag angesetzt.¹⁶

Der Risikozuschlag ergibt sich modelltheoretisch durch den Ansatz einer allgemeinen Marktrisikoprämie, die mit dem unternehmensindividuellen Risikofaktor (Beta-Faktor) multipliziert wird.¹⁷ In der Literatur und jüngeren rechtlichen Kommentierungen wird der Ansatz der Marktrisikoprämie zunehmend kritisch gesehen.¹⁸ In der betriebswirtschaftlichen und rechtswissenschaftlichen Literatur wird das modelltheoretische Konzept des CAPM vor allem akzeptiert, weil der ermittelte Risikozuschlag nicht vollständig auf einer freien Schätzung beruht, sondern unter Zugrundelegung in der Vergangenheit eingetretener Daten abgeleitet wurde.¹⁹

IV. Besonderheiten bei der Bewertung von Maklerbeständen

1. Berücksichtigung unterschiedlicher Bestandsqualität

1.1. Wertbeeinflussende Bestandsqualität

Bei der Berechnung des individuellen Ertragswertes des Vermittlungsunternehmens oder des Versicherungsbestandes ist bei der Wertermittlung im Einzelfall die unterschiedliche Qualität der wertbestimmenden Faktoren zu berücksichtigen, die sich im Vergleich zum Durchschnittsunternehmen bzw. zum Durchschnittsbestand wertsteigernd oder wertmindernd auswirken.²⁰

Die Qualitätsunterschiede des Vermittlungsunternehmens bzw. der verschiedenen Versicherungsbestände sind bei der Planung der übertragbaren Umsätze und Kosten in der Ertragswertermittlung angemessen zu berücksichtigen. Bei einer Plausibilisierung²¹ mit Hilfe von Multiplikatorverfahren können die Qualitätsunterschiede durch Zu- und Abschläge vom Durchschnittswert berücksichtigt werden.

1.2. Qualitätsfaktoren

Bei der Ermittlung des Ertragswertes und des Versicherungsbestandes eines Versiche-

rungsvermittlers sind im Rahmen der Bewertung im Regelfall die wesentlichen qualitativen Faktoren zu berücksichtigen, wie Rechtssicherheit (Compliance, Beratungsprotokolle etc.), Qualität der Versicherungsverträge (z.B. Schadenquoten), Vermittlerqualifikation, Bestand, Qualität und Kosten der Innendienstorganisation und EDV-Ausstattung, Außendienstorganisation etc. Diese sind lediglich als exemplarisch angeführte Qualitätsfaktoren anzusehen.²²

Im Rahmen der Qualitätsanalyse ist zu berücksichtigen, dass sich die einzelnen Faktoren teilweise wechselseitig beeinflussen und unterschiedlich starke Auswirkungen auf den Unternehmens- bzw. Bestandswert haben. Bei der Bewertung der Qualität ist entsprechend eine unterschiedliche Gewichtung der einzelnen Kriterien vorzunehmen.

2. Rechtsform und Besonderheiten im Einzelfall

Bei der Ermittlung des Unternehmens- oder Bestandswertes sind unter Beachtung der vorstehenden Grundsätze die rechtsformspezifischen Besonderheiten und die konkreten Verhältnisse des Einzelfalls zu berücksichtigen.

Besonderheiten ergeben sich u.a. aus der Anzahl der Gesellschafter im Hinblick auf die Berechnung des kalkulatorischen Gewinns des Vermittlers und der Übertragbarkeit des Versicherungsbestandes bei Personengesellschaften, der Ermittlung der steuerlichen Gegebenheiten oder der Ausschüttungsquote zukünftig erzielbarer Gewinne bei Kapitalgesellschaften.²³ Darüber hinaus sind die Besonderheiten des jeweiligen Rechtsverhältnisses bei der Bestimmung von Ansprüchen im Familien- und Erbrecht zu beachten.²⁴

V. Fazit

Sowohl Versicherungsmakler, die einen Bestand verkaufen wollen, als auch potenzielle Käufer sollten eine betriebswirtschaftlich sachgerechte Bewertung von einem Bewertungsexperten mit fundierten Versicherungskennntnissen durchführen lassen. Bei überschlägigen Wertermittlungen drohen hohe Vermögenseinbußen für eine der beiden Vertragsparteien. Für den bestandsverkaufenden Makler besteht die Gefahr, einen deutlich zu niedrigen Preis für seinen qualitativ hochwertigen Versicherungsbestand zu erhalten. Für einen potenziellen

Käufer besteht das Risiko, eine überhöhte Kaufpreisforderung für einen qualitativ unterdurchschnittlichen Bestand zu akzeptieren.

Sofern der Versicherungsmakler eine ausreichende rechtliche Sicherheit hinsichtlich der Ermittlung eines angemessenen objektivierte Unternehmenswertes anstrebt, ist ein fachlich hochwertiges Gutachten nach der Ertragswertmethode unter Zugrundelegung der branchenspezifischen wirtschaftlichen und rechtlichen Rahmenbedingungen sowie der individuellen Bestandsqualität unabdingbar. Dies gilt insbesondere für Bewertungen im Erb- und Familienrecht (z.B. bei der Ermittlung von Ansprüchen im Zugewinnausgleich) sowie im Gesellschaftsrecht (z.B. bei der Bemessung von Abfindungen).

Dieser Aufsatz gibt Hinweise für eine betriebswirtschaftlich und rechtlich anerkannte Vorgehensweise. Der Autor hat in seinem Buch „Wertermittlung und Übertragung von Versicherungsmaklerunternehmen und Versicherungsbeständen“ erstmals eine kompakte Gesamtdarstellung zur Bestandsbewertung und –übertragung einschließlich praktischer Empfehlungen veröffentlicht. Dort werden die zu berücksichtigenden qualitativen Besonderheiten der Branche und des individuell zu bewertenden Versicherungsbestandes detailliert beschrieben.

WP/StB Dr. Heiko Buck, Versicherungskaufmann, ist in eigener Kanzlei als Wirtschaftsprüfer/Steuerberater, Unternehmensberater sowie gerichtlicher Gutachter für Unternehmensbewertungen tätig. Spezialgebiete sind die Bewertung, Beratung und Prüfung von Versicherungsunternehmen, Versicherungsmaklern und Versicherungsbeständen.

¹ Im Überblick vgl. Schüler, Unternehmensbewertung in der Rechtsprechung – eine Bestandsaufnahme und Einordnung, DB 2015, 2277 (2278)

² Vgl. IDW Standard: Grundsätze zur Durchführung von Unternehmensbewertungen (IDW S 1 i.d.F. 2008), IDW-FN 2008, 271 (291), Tz. 167 f.; Ruthardt, Normzweckkonforme Unternehmensbewertung und Abfindungsbemessung beim aktienrechtlichen Squeeze Out, Baden-Baden 2014, S. 280.

³ Vgl. IDW, Besonderheiten bei der Ermittlung eines objektivierte Unternehmenswertes kleiner und mittelgroßer Unternehmen (IDW Praxishinweis 1/2014), IDW-FN 2014, 283 (291), Tz. 60.

⁴ Vgl. die gleichlautenden Hinweise der Bundessteuerberater-