

12.03.2021 Oliver Petersen Vorstand im Makler Nachfolger Club e.V.

Ist beim Tod des Einzelmaklers das Lebenswerk verloren?

Leider erreichen uns in der letzten Zeit vermehrt Anfragen von Hinterbliebenen verstorbener Versicherungsmakler, die sich an uns wenden, um den Bestand aus der Erbmasse des Erblassers zu veräußern. Doch ist das überhaupt möglich?



Viele Maklerkollegen sind als Einzelmakler tätig und mit dem Tod erlöschen erstens die Maklerverträge, zweitens das Gewerbe, drittens die Gewerbeerlaubnis und viertens die Courtagezusagen.

Ist noch etwas zu retten?

Ob da noch etwas zu retten ist, hängt bei Einzelmaklern sehr davon ab, ob in den Maklerverträgen eine Nachfolgeklausel vereinbart wurde. Bestehen diese nicht, befinden wir uns in einer schwierigen Situation, denn zunächst muss geklärt werden, wer die personenbezogenen Daten des Maklerbestandes überhaupt haben darf und wenn das geklärt ist, ob derjenige sie weitergeben, sprich verkaufen darf. Sind diese Daten identifiziert, müssen vor der Weitergabe die Kunden mit einer Widerspruchsfrist von mind. 14 Tagen über die geplante Datenweitergabe informiert werden. Diese Vorgehensweise ist auch in Zeiten der DSGVO im Zuge einer Bestandsübertragung durch Artikel 20 Abs. 2 des Code of Conduct in Verbindung mit Artikel 6 Absatz 1 lit. f) DSGVO möglich.

Pragmatischer Lösungsansatz

In sehr kleinen Beständen ist es unserer Erfahrung nach häufig so, dass die Ehefrau im Büro mitgearbeitet hat. Hier sind die allermeisten Kunden quasi „family & friends“, somit auch der Ehefrau persönlich bekannt und es ist ihr möglich einige Kunden persönlich anzusprechen und den Abschluss neuer Maklerverträge mit einem Nachfolger zumindest vorzubereiten. Ist dies bei größeren Beständen nicht der Fall und mangelt es an einer Nachfolgeregelung in den Maklerverträgen, kann dieser Weg problematisch oder unmöglich sein. Wenn es sich bei den Erbnehmern um weitläufigere Verwandte des Erblassers handelt, umso mehr. Wir hatten jedoch schon Fälle, bei denen die Kunden selbst auf die Hinterbliebenen zukamen und nachgefragt haben, wer nun zuständig ist. In solchen Situationen die Einverständnisse der Datenweitergabe an einen Nachfolger, sofern vorhanden, zu bekommen, ist meistens kein Problem. Alle Kunden werden sich jedoch nicht von alleine melden.

Rettungsanker Versicherungsgesellschaften?

Wenn sich die Erbnehmer frühzeitig an einen versierten Berater wenden, kann dieser eine Bestandsanalyse vornehmen und die Hauptpartner der Versicherer, die der verstorbene Makler bedient hat, identifizieren. Die Versicherungsgesellschaften dürfen die personenbezogenen Daten der Kunden selbstverständlich haben und dürfen die Kunden, auch mit einem Anschreiben gem. Code of Conduct, über eine geplante Datenweitergabe an einen Nachfolger informieren. Ob die Versicherer dazu bereit sind hängt einerseits von den involvierten Personen ab und andererseits, ob andere Motivlagen, wie zum Beispiel das Vorhandensein von Ausschließlichkeitsorganisationen, einer Kooperation in diesem Bereich im Wege stehen. Hinzu kommt noch, ob der Nachfolger eine aktive Courtagezusage mit dem betreffenden Versicherer hat oder nicht. Schwierig, nicht unmöglich, jedoch mit großem Aufwand verbunden. Es lohnt sich aber in jedem Fall, die Versicherer anzusprechen. Manche sind in diesen Fällen sehr kooperativ, manche nicht. Es kommt auch hier auf den Einzelfall an.

Ergebnis

Egal, für welchen Weg man sich entscheidet, bzw. ob dieser praktisch oder rechtlich möglich ist – im Ergebnis wird sich ein deutlicher Bestandsverlust im Zuge einer wie auch immer gearteten Übertragung nach dem Tod des Einzelmaklers ohne Nachfolgeregelung an einen Nachfolger abzeichnen, da die Nachfolger natürlich nur für das bereit sind zu bezahlen, was sie auch tatsächlich courtagewirksam in ihren Bestand übertragen bekommen. Am Ende des Tages reduzieren sich die Kaufpreise für solche Bestände deutlich.

Was kann man vorbereitend tun?

Es ist in jedem Fall ratsam, nach und nach neue Maklerverträge mit den entsprechenden Klauseln zur Nachfolge einzuholen. Der Einzelmakler könnte sich im Vorfeld auch überlegen, seine Rechtsform zu

wechseln. Viele kleinere Makler schrecken aber von der Umwandlung in eine GmbH oder GmbH & Co. KG über den Zwischenschritt e.K. aus Kostengründen zurück. Im Erbfall ist die Übertragung der Geschäftsanteile an einen Nachfolger jedoch sehr viel einfacher. Eine deutlich günstigere Variante stellt die Umwandlung des Einzelunternehmens in eine KG dar. Für die Umwandlung in eine KG benötigen Sie mindestens einen Komplementär und einen Kommanditisten. Der Komplementär haftet wie ein Einzelunternehmer unbeschränkt und mit seinem Privatvermögen, während die Haftung des Kommanditisten auf die Einlage beschränkt ist. Behält der Makler nach Umwandlung Gewinne in der Gesellschaft, profitiert er von einem reduzierten Steuersatz, er kann das Image bei Kunden, Banken oder Geschäftspartnern verbessern und er kann seine Nachfolgeplanung unkompliziert regeln. Durch die Bilanzierungspflicht ist bei kleineren Maklerbeständen zwar mit etwas höheren Steuerberaterkosten zu rechnen, die Vererbung wird jedoch deutlich einfacher.

Fazit

Reagieren Sie so früh wie möglich und regeln Sie am besten noch heute Ihre Nachfolge im Maklerbetrieb. Wer das Risiko einer persönlichen Haftung mit dem Privatvermögen kalkulieren kann, sollte die Option der Umwandlung in eine KG prüfen. Sie stellt eine kostengünstige Variante dar und erleichtert die Weitergabe an einen Nachfolger. Sollten Sie sich für einen Rechtsformwechsel entscheiden, beziehen Sie auf jeden Fall Ihren Steuerberater und Rechtsanwalt mit ein. Weitere Informationen zum Thema Notfall- und Nachfolgeplanung finden Sie auch auf den Webseiten des Makler Nachfolger Club e.V. <https://www.makler-notfallordner.de/> und <https://www.makler-notfallplan.de/>

Über den Autor

Oliver Petersen, Jahrgang 1966, war viele Jahre lang in verschiedenen Führungsposition großer Finanzdienstleister tätig und gründete 2005 Petersen Consulting als eine spezialisierte Beratungsgesellschaft für die Finanz- und Versicherungsbranche. Er ist Partner in der Vorbereitung und Durchführung von M&A-Prozessen, der Marktpreisfindung und der Nachfolgeplanung und -regelung insbesondere bei Finanz- oder Versicherungsmaklergesellschaften beziehungsweise deren Kunden- und Vertragsbeständen.

Der Versicherungsfachwirt arbeitet als Unternehmensberater und ist außerdem Vorstandsmitglied beim Makler Nachfolger Club. Der 2014 gegründete Verein hat sich darauf spezialisiert, Versicherungsmakler auf die Übergabe ihres Bestands vorzubereiten. Dazu bringt er Maklerunternehmen mit Nachfolgerkandidaten oder Kaufinteressenten zusammen. Maklern, die sich für eine Notfall- und/oder Nachfolgeplanung interessieren, steht er gerne für ein erstes kostenfreies Informationsgespräch unter petersen@makler-nachfolger-club.de oder 0711/6567487 zur Verfügung.