



Über 7 Brücken muss der Makler (beim Bestandsverkauf) gehen ...

Das Lied von Peter Maffay bzw. Karat könnte ein Synonym für den schweren Weg eines Maklers bei der Bestandsübergabe sein. Der leichte Weg des Verkaufs oder der Weitergabe des Lebenswerkes „per Handschlag“ ist vorbei. Zahlreiche gesetzliche Regelungen sind bei der Übergabe eines Kundenbestandes zu beachten. Und manche gesetzlich geregelte Norm wächst sich zu einem fast unüberwindlichen Graben aus, der nur mit einer Brücke zu überwinden ist. V.i.n.r.: Norman Wirth, Fachanwalt für Versicherungsrecht, Wirth - Rechtsanwälte in Partnerschaft mbB und Dr. Peter Schmidt, Unternehmensberater, Consulting & Coaching Berlin

Der Maklervertrag Viele Makler bemerken erst wenn sie ihren Kundenbestand an einen Nachfolger weitergeben oder das Lebenswerk verkaufen wollen, welche Rolle dabei ein individueller Maklervertrag spielen kann. Mancher Makler argumentiert, dass bei den wenigen Verträgen, die bestimmte Kunden abgeschlossen haben, keine Notwendigkeit für einen Maklervertrag bestünde. Oft ist es auch die Scheu, mit den Kunden gemeinsam vertraglich zu definieren, was die Rechte und Pflichten beider Seiten sind. Beratungen erfolgen „auf Zuruf“ und nicht systematisch, was eigentlich für beide Seiten gut wäre. Wenn der Maklervertrag fehlt, dann fehlen auch Regelungen für den Fall, dass der Makler für längere Zeit wegen Krankheit ausfällt und was passiert, wenn der Makler stirbt oder wenn der Bestand an einen anderen Makler übergeben werden soll. Dementsprechend stehen beide Seiten vor einem Problem, was Datenschutz heißt. Besteht kein Maklervertrag zwischen Kunde und Makler oder enthält der Versicherungsmaklervertrag keine Regelungen zu einer möglichen Aufgabe des Geschäftsbetriebes oder zum Tod des Maklers, dann wird die vertragliche Beziehung zwischen Makler und Kunde oder der Maklervertrag beendet. An die Stelle als gesetzlicher Sachwalter können dann auch die Erben nicht treten. Erben können ohne entsprechende Regelung im Maklervertrag und einem entsprechenden Befähigungsnachweis (DIHK-Registrierung) auch keine Erklärungen gegenüber Versicherern zum Beispiel zu einem Betreuungswechsel abgeben. Deshalb ist als erste Brücke das Thema „zukunftsicherer Maklervertrag“ zu benennen. Die Gesellschaftsform häufig kommt zu fehlenden Maklerverträgen ein zweites Problem durch den Status quo der Maklerfirma hinzu. Aus oft nicht mehr nachvollziehbaren Gründen ist es bei der Konstellation aus der Gründungsphase geblieben – der Makler firmiert als Einzelperson, als eingetragener Kaufmann. Oft scheut man den bürokratischen Aufwand oder die Kosten für eine Firmengründung als juristische Person. Unkenntnis zu steuerlichen Fragen kommt als weiterer Grund für das Beharren im „alten Status“ hinzu.

Gerade Letzteres ist erstaunlich. Der Makler versteuert als Privatperson grundsätzlich den gesamten Gewinn des Geschäftsjahres, was aufgrund der Steuerprogression eine immense Steuerlast zur Folge haben kann. Diese Steuerprogression könnte durch die Gründung einer Gesellschaft optimaler gestaltet werden. Der Makler könnte als Eigentümer der Gesellschaft wesentlich mehr Einfluss auf die Höhe seiner Steuerlast und sein Einkommen als Einzelunternehmer nehmen. So könnte er sich als Angestellter seiner Gesellschaft einen von ihm bestimmten Lohn auszahlen und bestimmt selber, wie hoch am Ende des Jahres sein Gewinn, seine Dividende ausfallen soll. Es gibt aber in diesem Zusammenhang noch weitere Vorteile. Es kann sich ein steuerlicher Vorteil beim Verkauf der Maklerfirma oder bei der Beteiligung von neuen Gesellschaftern ergeben. Dabei wird einem Nachfolger oder neu eintretenden Gesellschafter nicht die Firma als solches verkauft, sondern es werden ihm Anteile der Gesellschaft verkauft. Der damit erzielte Gewinn kann anders behandelt werden als bei einem Verkauf. Der Verkauf der Maklerbestände im Rahmen einer GmbH kann einfacher erfolgen. Einfacher, weil mit dem Verkauf beispielsweise einer Makler-GmbH der § 613a des BGB zum Tragen kommt. „Geht ein Betrieb oder Betriebsteil durch Rechtsgeschäft auf einen anderen Inhaber über, so tritt dieser in die Rechte und Pflichten ein. Damit sind dann auch die Vertragsverhältnisse zwischen Makler und Versicherungsgesellschaften sowie Makler und Kunden gemeint. Die individuell richtige Gesellschaftsform kann damit die zweite Brücke sein. Das Thema „Gesellschaftsform“ wird auf Seminaren der Autoren Anfang 2015 erörtert, zu dem sich Juniormakler und Senioremakler kostenpflichtig über www.bestandundnachfolge.de/seminare-makler/seminare-makler-2015 anmelden können. Der Wert des Bestandes kaum ein Makler, der seinen Bestand an einen Nachfolger übergeben oder verkaufen will, hat klare Vorstellungen über den Wert seiner Firma. Dementsprechend herrscht viel Unsicherheit und auch Überschätzung dessen, was man über Jahrzehnte aufgebaut hat. Daher ist das Interesse von Maklern bei Seminaren und in Foren groß, wenn Informationen zu den verschiedenen Methoden der Wertbestimmung vorgestellt werden. Das Angebot von Serviceleistern für Wertermittlungen die sich mehr oder weniger an quantitativen Zahlen bei der Wertermittlung orientieren, ist in den vergangenen Monaten gestiegen. Aber selbst eine Bewertung nach dem Firmengewinn (EBIT) wird untauglich, wenn es gilt, die besonderen Qualitäten und Potenziale des zum Verkauf stehenden Bestandes in einen attraktiven Preis für den Verkäufer umzuwandeln. Gerade aber die Potenziale und die qualitativen Aspekte machen es möglich, einen überdurchschnittlichen Marktpreis zu erzielen, bei dem Käufer und Verkäufer jeweils ihre Befindlichkeiten umsetzen können. Deshalb erfasst die Plattform Bestand und Nachfolge.de (www.bestandundnachfolge.de) über 200 Einzelfaktoren für eine Wertbestimmung, um Klarheit für die am Verkauf beteiligten Personen zu schaffen und damit eine dritte Brücke für Makler zu bauen. Käufer Die beste Wertexpertise, die kühnsten Preisvorstellungen für einen Bestand nützen nichts, wenn nicht der richtige Käufer für den Bestand oder die Firma gefunden wird. Bei der Moderation von Verkaufsverhandlungen zwischen Käufern und Verkäufern zeigt sich immer wieder, wie unterschiedlich deren Ambitionen sind. Das betrifft nicht nur den Preis. Es prallen unterschiedliche Generationen, unterschiedliche Beratungskonzepte, ein unterschiedliches technisches Verständnis und auch differenzierte Unternehmertypen aufeinander. Den „richtigen“ Käufer zu finden, ist manchmal wie eine Partnervermittlung. Der bonitätsstarke Kaufinteressent hat häufig eine stärker renditeorientierte Sicht auf das Kaufobjekt als es dem Verkäufer lieb ist. Auf der anderen Seite fehlen bei manchem Käufer klare Vorstellungen, wie man den neuen Bestand in die eigene Firma integrieren kann. Dafür braucht es eben auch Erfahrungen und know-how. Consulting & Coaching Berlin arbeitet bei der Suche nach richtigen Käufern mit „Bedarfsprofilen“, die es besser möglich machen einzuschätzen, welcher Käufer zu welchem Verkäufer passen könnte, um dann Kaufverhandlungen auch entsprechend zügig als Coach zu begleiten. Über 100 registrierte Kaufinteressenten in allen Regionen Deutschlands und Österreichs stehen bereit, um Bestände zu übernehmen. Coaching erzeugt somit eine vierte Brücke. Kaufvertrag Wenn die Due Diligence, die Wertbestimmung und Kaufpreisverhandlungen abgeschlossen sind, wird es ernst. Es gilt sich vertraglich zu vereinbaren. Neben typischen Punkten eines Kaufvertrages zum Was? Wann? Wer? und Wie? sind Details des Übergangs zu regeln. Eine der wichtigsten Fragen ist der rechtlich saubere Umgang mit den Kundendaten, die Vereinbarkeit des „Verkaufs“ mit datenschutzrechtlichen Regelungen, wie die Rechtsplattform Maklerbestandsverkauf.info (www.maklerbestandsverkauf.info)

hervorhebt. Ein laxer Umgang mit den Kundendaten kann teuer werden, deshalb gilt es, die Frage der Form der Einwilligung der Kunden zur Datennutzung klar vertraglich zu definieren. In diesem Zusammenhang sind die Rechtsnachfolgeklausel und Datenermächtigungsklausel hervorzuheben. Weitere Aspekte sollten wettbewerbsrechtliche Regelungen zur Vermeidung der Rückgewinnung von Kunden durch den Veräußerer, die Klärung der Haftungsfragen vor und nach dem Verkauf sowie die Fragen des „Geldlaufes“ mit dem Verkauf/Kauf sein. Und so entsteht die fünfte Brücke. Integration Ein gekaufter Bestand ist schnell nur noch die Hälfte wert, wenn dieser nicht schnell und effektiv in die neue Firma integriert wird. Schätzungen gehen davon aus, dass ein unbetreuter Bestand in der Hand eines neuen Maklers schon im ersten Jahr bis zu 30 Prozent an Bestand und damit an Wert verlieren kann. Die Integration ist aber nicht nur eine technische Frage, wie Kundendaten von der einen zur anderen elektronischen Kundenverwaltung überspielt werden. Dennoch sind die technischen Möglichkeiten einer Bestandsübernahme ein wichtiger Aspekt. Der Umweg über die GDV- oder csv-Daten von Versicherern oder Pools kann ein sehr langwieriges Unterfangen sein, zu dem teilweise auch die Unterstützung von IT-Spezialisten angefordert werden muss. Versicherungsgeschäft ist auch Beziehungsgeschäft. Und Beziehungen zum Kunden beruhen auf Vertrauen, persönlicher Ansprache und guter Erreichbarkeit. Gibt es bei den Betreuungsressourcen des Käufers Engpässe, dann kann der Misserfolg nur noch schwer aufgehalten werden. Käufer von Maklerbeständen mit Weitblick versuchen deshalb, den bisherigen Eigentümer für eine Übergangszeit einzubinden. So bleibt für eine Zeit lang noch der Hauptansprechpartner oder Namensgeber das emotionale Bindeglied. Besonders bei der Betreuung von VIP-Kunden ist eine mittelfristige Übergabe an den neuen „Chef“ ein probates Mittel, die sechste Brücke. Versteuerung Die steuerliche Behandlung des Kaufs und Verkaufs von Maklerbeständen ist ein Kapitel für sich, weshalb die Makler-Spezialseminare 2015 auch als zusätzlichen Referenten einen Steuerfachanwalt für die Teilnehmer bereithalten. Es soll informiert werden, wie eine optimale Abwicklung aller steuerlichen Aspekte erfolgen kann. Welche Gesellschaftsform zahlt welche Steuern? Welche Gesellschaftsform ist steuerlich für Makler besonders gut geeignet? – Das sind Fragen, die vor allem jungen Maklern, die vor Gründung einer GmbH stehen, zu erläutern sind. Senioremakler, die sich mit dem Verkauf der eigenen Firma oder des Bestandes befassen, bewegen ganz andere Themen. Ist der Verkauf gegen eine Einmalzahlung steuerlich besser als ein Verrentungsmodell? Könnte eine sofort beginnende Rente nach Einmalbeitrag durch den Verkäufer ein Modell sein? Für solche Fragen ist die letzte und siebente Brücke zu bauen, damit der Verkauf nicht im finanziellen Desaster endet. Fazit Für Verkäufer von Kundenbeständen und Maklerfirmen ist es eine gute Zeit. Noch herrscht ein Verkäufermarkt, der gute Verkaufspreise möglich macht. In fünf Jahren wird dies anders aussehen, wenn Tausende Makler in den Ruhestand gehen. Vor den Hürden einer Übergabe – ob Verkauf oder Nachfolge – braucht älteren Maklern nicht bange zu sein, wenn sie – um im Bilde zu bleiben – über die richtigen Brücken gehen. Juristen, Unternehmensberater und IT-Spezialisten kosten Geld. Aber Fehler beim Bestandsverkauf kosten deutlich mehr Geld. Bild: (1) © motorradcbr / fotolia.com (2) © Norman Wirth & Dr. Peter Schmidt

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4941649/ueber-7-bruecken-muss-der-makler-beim-bestandsverkauf-gehen/>