Der Tod des Maklerunternehmers und seine Folgen

Die Preise für Maklerbestände sinken seit Jahren beständig. Konnten gut gepflegte Maklerbestände vor einigen Jahren noch zum 3-fachen der Jahrescourtage veräußert werden, so können Versicherungsmakler heutzutage nur ca. auf das 1 bis 1,5-fache der Jahrescourtage hoffen. Bei kleineren und/oder schlecht gepflegten Beständen ist selbst dies oftmals kaum zu realisieren. Der Maklerbestand ist dann oftmals unveräußerlich.

Vor diesem Hintergrund entscheiden sich viele Versicherungsmakler notgedrungen zur Fortführung ihres Maklerunternehmens. Viele hoffen, dass sich die Preise für Maklerbestände wieder erholen werden oder aber gehen davon aus, dass sie die Bestandspflege auch im höheren Alter noch erbringen werden können. Sie stellen dann einfach das Neugeschäft ein und hoffen darauf, dass die Kunden zu den bestehenden Produkten keine allzu häufigen Rückfragen haben werden.

Dieses Verhalten ist jedoch mehr als fahrlässig. Der Makler verdrängt sein Nachfolgeproblem und belastet seine Erben mit den ungelösten Problemen. Dabei kann mit wenigen Schritten das eigene Maklerunternehmen auf den Generationswechsel oder eine spätere Veräußerung vorbereitet werden.

Problemstellung Rechtsübertragung

Ist das Maklerunternehmen unvorbereitet mit dem Tod des Versicherungsmaklers konfrontiert, ist dieses meistens wirtschaftlich nicht mehr zu retten und zerbricht. Viele Maklerbetriebe sind nach wie vor in der Rechtsform des Einzelkaufmannes organsiert. Das Rechtssubjekt „Maklerunternehmen" gibt es daher nicht. Es existiert lediglich eine Ansammlung von Einzelrechten und Sachen, welche dem Maklerbetrieb zugeordnet werden können und dann beim Tod des Maklers jede für sich genommen nach § 1922 BGB übergehen müssen.

Wesentlicher Bestandteil des Maklerunternehmens sind insbesondere seine Rechte gegenüber Versicherer und Versicherungsnehmer. Gerade die Übertragung dieser Rechte erweist sich dabei in der Praxis als schwierig. Viele Makler – vor allem diejenigen der „alten Schule", welche aktuell vor der Nachfolgefrage betroffen sind – haben eine Vielzahl der in ihrem Bestand befindlichen Maklerverträge noch mündlich geschlossen. Diese Verträge enthalten daher keine Nachfolgeregelung. Selbst viele ältere schriftliche Verträge sehen entsprechende Klauseln nicht vor. Der Übertragung der Kundenbeziehung von Todes wegen auf den Erben steht daher die Vermutungsregel der §§ 675 Abs.1, 673 BGB entgegen, wonach vermutet wird, dass der Maklervertrag mit dem Tod des Maklers erlischt. Die Erben müssten also für jeden einzelnen Kunden diese Vermutungswirkung entkräften.

Die Beendigung der Maklerverträge hat auch Konsequenzen für die rechtlichen Beziehungen zum Versicherer. Aufgrund des Wegfalles des Maklervertrages sind die Erben nämlich auch nicht mehr mit der Bestandsverwaltung betreut. Diese ist jedoch regelmäßig Grundlage und Voraussetzung der Zahlung von Bestandscourtagen. Diese erlöschen daher ebenfalls.

Wettbewerbsrechtlicher Hemmschuh

Viele Versicherer treibt auch die Sorge vor dem Datenschutz um. Sie fordern daher regelmäßig von den Erben die

Foto: © filins – Fotolia.com

Vorlage einer neuen Maklervollmacht, bevor überhaupt eine Kommunikation mit ihnen aufgenommen wird. Erfahrungsgemäß nimmt die Einholung entsprechender Vollmachten erhebliche Zeit in Anspruch und birgt auch rechtliche Probleme. Soweit nämlich der Maklervertrag mit dem Tod des Maklers erloschen ist, stellt sich die Frage, auf welchem Wege die Erben überhaupt noch in Kontakt mit den Kunden treten dürfen, ohne dass sie eine wettbewerbsrechtliche Abmahnung wegen unzumutbarer Belästigung fürchten müssen.

Ferner geht auch die dem Makler erteilte Gewerbeerlaubnis nach § 34d GewO nicht auf die Erben über. Damit der Erbe das Maklerunternehmen fortführen kann, muss er also eine eigene Gewerbeerlaubnis nachweisen. Ist der Erbe nicht Inhaber einer Gewerbeerlaubnis nach § 34d GewO, ist die Fortführung des Unternehmens bereits aus diesem Grunde gefährdet und er muss sogar ordnungsrechtliche Mittel der IHK fürchten, wenn er sich um die Fortführung des Maklerunternehmens bemüht.

Die Wahl der Gesellschaftsform

Wie kann man diese Probleme als Makler umgehen? Ist die Veräußerung des Maklerunternehmens aufgrund der aktuellen Marktlage oder aus persönlichen Gründen nicht gewünscht, so sollte der Versicherungsmakler zumindest über die richtige Rechtsform seines Unternehmens nachdenken. Die richtige Gesellschaftsform vereinfacht nämlich nicht nur die Übertragung des Maklerunternehmens in die nächste Generation, sondern kann dem Makler auch zu Lebzeiten die gewünschte Flexibilität einräumen! Insbesondere die Überführung des Maklerunternehmens in eine Kapitalgesellschaft (z. B. GmbH) sollte dabei erwogen werden.

Der Vorteil der Kapitalgesellschaft besteht dabei darin, dass sie eine eigene Rechtspersönlichkeit hat, d. h., sie besteht unabhängig von ihren Gesellschaftern und Geschäftsführern. Als juristische Person ist sie Inhaberin aller Rechte gegenüber Versicherern und Kunden, genauso wie sie Inhaberin der Gewerbeerlaubnis nach § 34d Abs.1 GewO ist. Stirbt der Makler, so wird lediglich der Gesellschaftsanteil vererbt. Wünscht der Makler die Veräußerung seines Unternehmens, so genügt die Übereignung der Gesellschaftsanteile. Weder ist dabei die Zustimmung der Kunden noch der Versicherer erforderlich.

Auch vereinfacht die GmbH die Fortführung des Unternehmens in der nächsten Generation. Dabei ist es unerheblich, ob die eigenen Erben selbst als Makler tätig sein wollen oder nicht. Ist das Maklerunternehmen als Kapitalgesellschaft organisiert, können die Erben entweder einen aus ihrer Mitte oder einen Dritten zum Geschäftsführer bestellen. In beiden Fällen bleibt das Unternehmen jedoch in Familienbesitz und die Erben partizipieren an dessen zukünftigen wirtschaftlichen Erfolg.

Das Maklerunternehmen stellt für viele Versicherungsmakler nicht nur ihr Lebenswerk, sondern auch einen erheblichen wirtschaftlichen Wert dar. Diesen gilt es zu bewahren. Die Wahl der richtigen Unternehmensform ist der erste wichtige Schritt dabei.

Gastautor:

Jens Reichow
Fachanwalt für Bank-/Kapitalmarktrecht
Kanzlei Jöhnke & Reichow
Rechtsanwälte in Partnerschaft mbB

Anzeige

xbAV
Beratungssoftware

bAV-Berater

Die perfekte Kombination aus
Beratungs- und Verwaltungsmodulen
für den bAV-Vermittler

bAV – einfach. effizient. digital.

xbav-berater.de