

Im Zweifel erhalten die Erben eines Maklers nichts!

Viele Einzelmakler zögern den Verkauf oder die Verrentung des Kundenbestandes immer wieder hinaus. Noch ein Jahr und noch ein Jahr. Manchmal, bis es zu spät ist. Was man dagegen tun kann, soll heute hier intensiver erörtert werden.

Es braucht schon etwas Mut sich mit dem Thema des eigenen Ablebens zu befassen. Natürlich gibt es bessere Themen, aber besonders als Einzelunternehmer wie bei über fünfzig Prozent der Versicherungsmakler in Deutschland sollte das Szenario einmal durchdacht werden.

Warum tun sich ältere Makler mit dem Verkauf so schwer?

Natürlich fällt es schwer, sich mit der Endlichkeit des eigenen Lebens zu befassen. Das Thema ist solange unangenehm, solange der Mensch das Unvermeidliche nicht vorbereitet ist. Je früher man diese Situation nach den eigenen Vorstellungen geregelt hat, um so zufriedener kann man die verbleibende Lebenszeit genießen.

Es gibt aber auch einen ganz profanen Grund, das ist die laufende Courtage, die Bestandsprovision die jährlich immer wieder auf das Konto des Maklers kommt. Und solange der Makler glaubt, dass er mit mehr oder weniger Aktivität diese kontinuierlichen Einkünfte bekommt, um so schwerer fällt es diesen Geldlauf zu unterbrechen und eine endgültige Regelung zu treffen.

Basis der jährlichen Bestandsvergütungen sind die Verträge des Maklers mit Versicherern, Maklerpools oder -genossenschaften und die vertraglichen Positionen zwischen Makler und Kunden. Eine vertragliche Verbindung Makler und Kunde(n) entsteht natürlich durch einen Maklervertrag, Maklervollmacht und einer Datenschutzvereinbarung.

Aber auch ohne schriftliche Verträge entsteht für den Versicherungsmakler eine Vereinbarung mit den Kunden, wenn er für diesen als Vermittler oder Berater tätig wird. Bereits nur eine einzelne KFZ-Versicherung, für die der Makler glaubt keinen Maklervertrag anschließen zu müssen, bringt ihn in die Position des Sachwalters nach dem BGH-Urteil vom 22.05.1985

Link: <https://www.iww.de/quellenmaterial/id/535>

Verträge des Maklers mit Kunden und Versicherern erlöschen

Der Gesetzgeber hat den Fall von Verträgen im Todesfall grundsätzlich im Bürgerlichen Gesetzbuch (BGB) geregelt. Da heißt es im Paragraph 673 „Der Auftrag erlischt im Zweifel durch den Tod des Beauftragten“. Dies gilt vor allem dann, wenn es keinen Maklervertrag gibt, der für den Fall des Todes des Maklers keine anderen Regelungen vorsieht.

Damit entsteht folgendes Szenario: Die Basis für die Zahlung von Bestandscourtage fällt weg und der Bestand des Einzelmaklers geht an die Versicherer oder ggf. an die Maklerpools zurück, ohne dass es für die Erben irgendeine Art von weiterer Vergütung gibt. Damit

entfallen eventuell eingeplante Verkaufs- oder Rentenzahlungen für den Bestand, die vielleicht für die Abschlussrate für die eigenen Hausfinanzierung noch gebraucht würden. Im Extremfall, den ich auch schon in Praxisfällen miterleben musste, kann sich dies auf die Bonität der Erben gravierend auswirken. Entfällt der schriftliche oder mündliche Maklervertrag, dann bekommen die Erben in der Regel nichts.

Erst Ende vergangenen Jahres musste ich erleben, wie durch das Ableben eines Maklers nach schwerer Krankheit und einer nicht geregelten Nachfolge, die Ehefrau in die Privatinsolvenz geriet, weil das Privathaus des Maklers noch die nicht abschließend durchfinanziert war. So ein Schicksal sollte jedem Einzelmakler zu denken geben und zum Handeln Antrieb geben.

Einfache Lösungen für Einzelmakler zur Vermeidung des Totalverlustes

Vor allem drei Lösungswege möchte ich für Einzelmakler aufzeigen.

Weg 1:

Besonders für Makler mit einem Umsatz von zirka 100.000 EUR und mehr ist der Weg der Umwandlung der Firmierung vom Einzelunternehmer zur Kapital- oder Personengesellschaft zu empfehlen. Im Fall des Todes des Inhabers würden dann Gesellschafts- oder Kommanditanteile an die Erben übergehen. Dies könnten dann entweder weiterverkauft werden oder die Erben suchen einen Geschäftsführer, der die Firma weiterführt. Die Courtagezahlungen, von den Versicherern, würden dann weiterlaufen.

Weg 2:

Der Makler bringt seine Maklerverträge mit seinen Kunden in der Weise auf Vordermann, in dem in die Maklerverträge, Maklervollmachten und Datenschutzvereinbarungen konsequent auch Regelungen für den Fall des Todes oder schwerer Erkrankung aufgenommen werden. Dieser Weg ist vor allem für Makler mit einem Umsatz von mehr oder weniger als 50.000 EUR zu empfehlen. Nehmen wir einmal eine Anzahl von 400 Kunden an, dann kann man – wenn man jede Woche mit 10 Kunden den neuen Maklervertrag bespricht und unterzeichnet – in knapp einem Jahr die Basis für eine solidere Nachfolge geregelt haben.

Weg 3:

Eine fundierte Nachfolgeplanung kann zu einem planmäßigen Verkauf oder einer Verrentung des Maklerbestandes führen, wobei damit durchaus auch eine Verbindung mit den bereits geschilderten Wegen hergestellt werden kann. Schauen wir uns nun an, was ich unter fundierter Nachfolgeplanung verstehe.

Fundierte Nachfolgeplanung ist nicht kompliziert

Ausgangspunkt für eine Entscheidung, ob und welcher der geschilderten Wege für den einzelnen Makler die Maklerin in der Altersgruppe 55+ optimal ist, sollte Klarheit zum Wert des eigenen Maklerbestandes, den Stärken und Schwächen der eigenen Arbeitsweise (Workflow) sein. Diese Klarheit erreicht man selten durch die eigenen Einschätzungen.

Link: <https://www.bestandundnachfolge.de/beratungsleistungen/service-bestand-bewerten/>

Natürlich sieht man das eigene Lebenswerk immer positiv. Aber ohne umfangreichere Kenntnis von den Ansprüchen, die Käufer oder Anbieter von Maklerrenten konkret heute, also nach Umsetzung der IDD und der DSGVO stellen, dann wird der Weg zur problemarmen Nachfolgeregelung schwierig. Deshalb ist die Ermittlung des eigenen Bestands- und Firmenwertes an die erste Stelle zu setzen.

Danach sollte die Fixierung eines Notfallplanes erfolgen, damit für den plötzlich eintretenden Ernstfall die wichtigsten Dinge geregelt sind. Ist dies dann getan sollten Informationen zu den verschiedenen Möglichkeiten der Nachfolge gesichert werden. Spezialisierte Nachfolgeexperten können zu den Vor- und Nachteilen der über 20 Nachfolgevarianten wichtiges Knowhow vermitteln, bevor dann ein Steuerberater und Fachanwalt mit einbezogen werden.

Bestandscourtage sichern!

Mit den geschilderten drei Wegen können Versicherungsmakler, die als Einzelunternehmer am Markt agieren, die Basis dafür legen, dass weiterhin der Anspruch auf Bestandscourtage besteht und erhalten bleibt. Es ist in dem Sinne also egal, ob der Makler als Nachfolgevariante doch noch eine GmbH oder GmbH & Co. KG gründet oder seine Maklerverträge mit den Kunden auf Vordermann bringt, Hauptsache er handelt.

Die GmbH oder bei einer GmbH & Co. KG die KG als Träger der Verträge mit den Kunden wird dauerhaft Anspruch auf die Bestandscourtage haben, solange der Gesetzgeber nichts anderes regelt und der Makler seinen Pflichten nachkommt. Dies gilt eben auch für den Fall, dass der Einzelmakler eine Nachfolgeklausel in den Maklervertrag einbaut, die die Fortsetzung der Betreuung nach seinem Tode absichert. Je konkreter man dies tut, um so besser.

Die Vorbereitung auf die Umsetzung der Nachfolge kann sehr weit gehen. Ich kenne Makler, die haben für den Fall der Fälle – als Ergänzung zum Notfallplan – bereits einen Vertrag zum Verkauf des Bestandes oder der Anteile, einen Kundenbrief und eine monatlich aktualisierte Liste zu Kunden und Verträgen (als Nebenprodukt einer Datensicherung) bereit liegen. Alles nach dem Motto: Ich will vorbereitet sein.

Link: <https://www.bestandundnachfolge.de/onlineshop-marktplatz-7-24/checkliste-für-makler-notfallplan/>

Für die Leser der AssekuranzDoc -Kolumne von Versicherungsgebote stellt der Autor drei Exemplare der Fachbroschüre "Nachfolge – gewusst wie" kostenfrei - nur gegen Überweisung 2,00 EUR für Porto und Versand - zur Verfügung. Interessierte Leser schreiben eine Mail an: info@cc-mit-ps.de

Die ersten drei Interessenten erhalten die Broschüre. Ein Anspruch auf die Freixemplare besteht nicht.

