



Der Bestand – das Kapital des Maklers

Wie teure Fehler beim Verkauf des eigenen Bestands vermieden werden können.

Im Maklerbestand steckt in der Regel die Arbeitsleistung vieler Jahrzehnte. Setzt sich der Makler zur Ruhe, bildet der Erlös aus dem Verkauf des Bestandes einen wesentlichen Bestandteil seiner Altersvorsorge. Aber auch bei der Fusion zweier Maklerbüros stellt sich die Frage der künftigen Betreuung des Bestandes unter Einhaltung der rechtlichen Rahmenbedingungen. Vom Entschluss zur Übertragung des Bestandes über die Vorbereitung bis hin zur Durchführung darf der Versicherungsmakler hier nichts „anbrennen“ lassen! Für den Makler geht es um bares Geld, um rechtliche Erfordernisse und auch um Haftung. Gerade bei der Veräußerung des Bestandes zur Finanzierung des eigenen Ruhestands sollten Fehler vermieden werden – verlorene Gelder können in dieser Lebensphase kaum mehr zurückverdient werden.

Datenschutz – Stolperstein für Makler in der Rechtsform des Einzelunternehmers.

Ist die Auswahl des Nachfolgers oder auch des neuen Geschäftspartners getroffen, muss die rechtliche Kundenbeziehung eines jeden Kunden zu ihm hergestellt werden. Dabei ist zu beachten, dass aus datenschutzrechtlichen Gründen die personenbezogenen Daten des Kunden nicht ohne dessen Einverständnis an den Nachfolger herausgegeben werden dürfen. Sofern der Makler nicht bereits bei Abschluss seines Maklervertrags darauf geachtet hatte, in den Vertrag eine entsprechende Klausel aufzunehmen, die ihm die Weitergabe der Kundendaten gestattet, muss dies nun – für jeden einzelnen Kunden – nachgeholt

werden. Bestenfalls wird hierzu von jedem Kunden eine schriftliche Einwilligung eingeholt. Vielfach geschieht dies im Rahmen eines persönlichen Termins beim Kunden, bei dem der Nachfolger bzw. neue Geschäftspartner dem Kunden vorgestellt wird. Aber Achtung: Auch hier wäre darauf zu achten, dass der Makler im Vorfeld bei Vereinbarung des Termins das Einverständnis des Kunden einholt, dass der „Neue“ zum Termin mitkommen darf. Ist der Makler dagegen rechtlich nicht als Einzelunternehmer, sondern z. B. in der Rechtsform der GmbH organisiert, stellt sich dieses Datenschutzproblem nicht. Ein Wechsel im Gesellschafterbestand wäre dem Kunden aus datenschutzrechtlichen Gründen nicht anzuzeigen.

Die Steuer: Der oft übersehene Stolperstein. Häufigster Fehler bei der Vereinbarung der finanziellen Ablöse ist die Vernachlässigung steuerlicher Aspekte. Gerade Ratenzahlungsvereinbarungen können hier zu finanziellen Belastungen beim Übergeber führen. Die Steuer ist nicht grundsätzlich nach Zufluss der Kaufpreistraten zu entrichten; schlimmstenfalls entsteht die Steuerpflicht des gesamten Betrages bereits beim Zeitpunkt der Unterschrift der Vereinbarung. Der Verkäufer müsste Steuern auf Gelder zahlen, die er noch gar nicht erhalten hat. Ferner sind zu regeln: der Zeitpunkt der Übertragung, die Abwicklung der Übergabe von Dokumenten und Daten sowie Regelungen zu Anzeigepflichten und zum Verhalten nach der Übertragung.

Für den Fall, dass sich der Makler zur Ruhe setzt, sollte er aus haftungsrechtlichen Grün-

den seinen jeweiligen Maklervertrag mit dem Kunden beenden, entweder durch (außerordentliche) Kündigung oder durch einvernehmliche Vertragsaufhebung. Hierbei sind die jeweiligen Kündigungsfristen aus dem bestehenden Maklervertrag zu beachten. Solange der Maklervertrag besteht, bleibt der Makler in der Betreuungspflicht und damit in der Haftung, unabhängig davon, ob ein weiterer Makler bereits beauftragt wurde. Im Falle der Fusion müssen die Maklerverträge mit den Kunden ebenfalls angepasst werden.

Die rechtlich sichere und finanziell erfolgreiche Bestandsübertragung kann gelingen, sofern die Vorbereitungen lange im Vorfeld begonnen werden – bestenfalls werden bereits bei Abschluss des Maklervertrags die Weichen gestellt. ■



Ulrike Specht

Rechtsanwältin und
Fachanwältin für Erbrecht,
Paluka Sobola Loibl &
Partner Rechtsanwältinnen

Paluka Sobola Loibl & Partner ist eine deutschlandweit tätige Fachkanzlei spezialisierter Rechtsanwältinnen für die Branchen Versicherungsvertrieb, Erneuerbare Energien sowie IT- und Internet. Rechtsanwältin Specht leitet als Partnerin der Kanzlei neben dem Referat Erbrecht das Referat Versicherungs- und Versicherungsvertriebsrecht. Im Mittelpunkt stehen dabei die Beratung auf Vermittlerseite in allen berufsrechtlichen Fragen sowie die Vertretung von Vermittlern in Rechtsstreitigkeiten.

Ulrike Specht