

Sichern Sie Ihr Lebenswerk – nicht morgen, sondern heute!

Sie beraten täglich Ihre Kunden zur finanziellen Absicherung ihrer Lebensrisiken. Wie sieht es mit Ihrer eigenen Firma aus? Sind die notwendigen Regelungen für eine geplante oder ungeplante Betriebsnachfolge getroffen? Was passiert beispielsweise, wenn der Inhaber einer Einzelfirma verstirbt.

Sicherlich ist es übertrieben zu behaupten, dass Versicherungsunternehmen dann von heute auf morgen nicht mehr gesprächsbereit gegenüber den Erben und/oder Betriebsnachfolgern sind. Doch ein Problem entsteht: Die Maklervollmacht erlischt mit dem Tod des Versicherungsmaklers. Die Erben/Betriebsnachfolger können formalrechtlich nicht mehr für den Kunden handeln und auch datenschutzrechtlich werden sich viele Fragen auftun. Wir empfehlen daher, das Thema größer zu fassen und mit dem Ineinandergreifen verschiedener Sicherungsmechaniken gleich noch ein paar Probleme mehr zu lösen. Sichern Sie Ihr Lebenswerk frühzeitig!

Die Rechtsform macht den Unterschied

Das Hauptproblem beim Tod des Versicherungsmaklers, der als Einzelfirma auftritt, ist im Prinzip ein ganz einfaches: Einer der Vertragspartner des Maklervertrags ist nicht mehr da. Damit hat die Vollmacht keine Gültigkeit mehr. Auch eine etwaig erteilte Untervollmacht für einen Vertreter ist damit wirkungslos – sowohl für die Handlung wie für die Datenhaltung und -weitergabe. Der Kunde muss zum weißen Blatt werden, das er vor der Zusammenarbeit war. Sie müssen sich wirklich immer bewusst sein, dass Sie kein Recht auf die Kundendaten haben, sondern eine Berechtigung, diese für Ihre Arbeit zu speichern. Auf welcher Basis will man dann überhaupt noch über einen Bestand sprechen?

Wer sein Lebenswerk sichern und seinen Erben viele Probleme ersparen will, kommt um die Gründung einer Kapitalgesellschaft nicht herum. GmbH, GmbH & Co. KG, UG und AG sind ideal, da bei dem Verkauf und/oder Todesfall keine Zustimmung vom Kunden eingeholt werden muss. Alle Vertragspartner bleiben ja unverändert erhalten. Ihr Bestand bleibt, wo er hingehört.

Zusätzlich ist Ihr Privatvermögen geschützt, wenn bei einem Haftungsanspruch etwaige Ausschlüsse in der Vermögensschadenhaftpflicht greifen oder die Deckungssumme nicht ausreicht. Mit einer D & O schützt man sich auch gegen etwaige Ansprüche der dann durch den vom Insolvenzverwalter gestellten Forderungen.

Ruhe im Ruhestand

So lösen Sie auch das Problem der späten Haftung im wohlverdienten Ruhestand. Die Verjährung der Schadenersatzansprüche beginnt erst mit dem Zeitpunkt, zu dem Ihr Kunde den vermeintlichen Beratungsfehler bemerkt. Behauptet ein bei Vertragsabschluss 30-jähriger nun z. B. mit Eintritt seines Rentenalters (67 Jahre), bei Vertragsabschluss (der Makler war damals Makler 45 Jahre alt) nicht darüber aufgeklärt worden zu sein, dass eine Basisrente keine Möglichkeit der Kapitalabfindung bietet, beginnt die Verjährung also erst zu diesem Termin. Der Makler ist dann 82 Jahre alt und womöglich noch bei bester Gesundheit. Bei einer GmbH richtet sich der Anspruch dann an die GmbH, die bis dahin längst verkauft oder aufgelöst wurde.

Und über einen Pool?

Sicher besteht der Courtageanspruch des Pools gegenüber dem Versicherer auch im Falle eines Todes des Versicherungsmaklers weiter und der Pool kann entscheiden – je nach vertraglicher Regelung –, ob er die Gelder künftig selbst vereinnahmt, an die Erben weitergibt oder für einen guten Zweck spendet.

Der Pool hat aber auch die datenschutzrechtliche Herausforderung zu lösen, wie er die Verträge auf einen etwaigen Nachfolger überträgt, wenn keine Vollmacht des Kunden mehr vorliegt, weil diese mit dem Tod erloschen ist. Sicher, wo kein Kläger, da kein Richter, aber eine rechtlich saubere Lösung ist das nicht wirklich. Wir sehen beim Pool allerdings ein ganz anderes Problem:

Was passiert im Insolvenzfall?

Auf den ersten Blick alles geregelt: Es wurde zugesichert, dass der Versicherungsmakler jederzeit auf einen anderen Pool oder Direktversicherer übertragen kann. Doch bislang konnte trotz vielfacher Bestätigung noch nie rechtlich einwandfrei geklärt werden, wie sich ein Insolvenzverwalter verhalten wird, wenn der Pool in Zahlungsschwierigkeiten gerät. Vielen Kollegen ist § 133 der Insolvenzordnung nicht bekannt. Dieser ermöglicht es dem Insolvenzverwalter, unter bestimmten Umständen die Rückzahlung der Courtagen aus bis zu zehn Jahren vor Eröffnung des Insolvenzverfahrens einzufordern. Es geht also nicht nur um künftige Courtagen, sondern auch um bereits erhaltene! Die Hürden mit der Gläubigerbevorzugung sind zwar hoch, aber schon eine unberechtigte Rückforderung belastet.

Ein Beispiel war die Rückforderung der gezahlten Sponsorengelder an Bayer Leverkusen bei der Insolvenz von Teldafax. Der Verein kam schon ins Straucheln.

Bitte verstehen Sie es richtig, wir sind nicht gegen Pools. Als VEMA betreiben wir selbst einen kleinen „Pool“ für Randbereiche. Wir sehen nur nicht die Geschäftsabwicklung über einen Pool unter dem Aspekt Absicherung des Lebenswerks als sinnvolle Alternative zu einer Kapitalgesellschaft, bedingungsgemäß starken Vermögensschadenhaftpflicht mit hoher Deckungssumme und einer D & O-Versicherung.



Hermann Hübner, Vorstandsvorsitzender ©
VEMA eG

Die Empfehlung der VEMA an Sie

Gründen Sie in Form der Ausgründung aus der Einzelfirma eine Kapitalgesellschaft. Eine GmbH & Co. KG scheint uns hier am geeignetsten. Sie genießt gewisse steuerliche Vorteile bei Verkauf der Gesellschaft und funktioniert als „menschunabhängiger“ Vertragspartner für direkte Courtagezusagen durch den Versicherer. Zu diesen raten wir unseren Partnern bereits seit unserer Gründung vor 20 Jahren. Wo sich wegen zu geringer Umsätze eine eigene Anbindung für den Makler nicht lohnt oder vom Versicherer nicht angeboten wird, bieten wir unseren Kollegen unseren Pool-Service. Die Hauptumsätze sollten über Direktanbindungen laufen. So landen Erträge direkt und ohne Abzug da, wo sie hingehören. So bleiben Ihre Bestände in Ihrer Firma und damit Ihren Erben erhalten. Sprechen Sie mit Ihren Erben über den Ernstfall und hinterlassen Sie Aufzeichnungen mit Handlungsempfehlungen und verraten Sie, wo sie gefunden werden können. Wir helfen unseren

Partnern mit dem VEMA-Unternehmermarktplatz dabei, Nachfolger unter unseren Kollegen zu

finden. Sollte niemand da sein, der für die Nachfolge in der Firma zur Verfügung steht, hat man die Sicherheit, dass die Kunden weiterhin in den guten Händen eines VEMA-Partners sind.

Die VEMA ist der größte genossenschaftliche Zusammenschluss unabhängiger, mittelständischer Versicherungsmakler in Deutschland. Aktuell haben sich bereits 2.783 Maklerbetriebe mit mehr als 18.000 Mitarbeitern unserer Gemeinschaft angeschlossen. Wir sind einzig unserem Satzungszweck verpflichtet, Mehrwerte für unsere Partnerbetriebe zu schaffen. Dabei verfolgen wir einen ganzheitlichen Ansatz. Techniklösungen, welche die Vorteile der Digitalisierung in Ihren Alltag bringen. Deckungskonzepte in allen privaten und gewerblichen Sparten entschärfen den Schadensfall und erleichtern Ihnen die Neuaquise. Ein reichhaltiges Marketingangebot unterstützt sie ebenfalls dabei und erleichtert die Kommunikation mit dem Kunden. Das Weiterbildungsangebot unserer Akademie macht die Weiterbildungsverpflichtung zum Vergnügen. Ob Sie unsere Aufnahmevoraussetzungen erfüllen, erfahren Sie unter www.vema-eg.de/makler. Wir freuen uns auf Sie!

Hermann Hübner

Vorstandsvorsitzender VEMA eG

Pressekontakt:

Eva Malcher

Telefon: 0921-990936-613

Fax: 0921-990936-609

E-Mail: eva.malcher@vema-eg.de

Unternehmen

VEMA Versicherungs-Makler-Genossenschaft e.G

Unterkonnersreuth 29

95500 Heinersreuth

Internet: www.vema-eg.de

Über VEMA Versicherungs-Makler-Genossenschaft e.G

Die VEMA eG ist ein genossenschaftlicher Zusammenschluss von 2.562 mittelständigen Versicherungsmaklerbetrieben mit mehr als 15.000 beschäftigten Personen.