

Mag. Novotny zu Nachfolge / Übergabe für Versicherungsvermittler.

Tipps für eine möglichst gelungene Betriebsübergabe.

In diesem Gastbeitrag erfahren Sie:

- Was Vermittler zum Thema wissen müssen!
- Welche Übergabeformen gibt es (Asset Deal, Share Deal) und welche Unterschiede bedeutet das für den Übergeber und Nachfolger?
- Was ist hinsichtlich Datenschutzgrundverordnung alles zu beachten?
- Wo liegen Unterschiede zwischen Agent / Makler?
- Unternehmensbewertung? Kaufpreis?
- Übergabe in der Familie?

Die Versicherungsbranche leidet seit Jahren an Überalterung und gleichzeitig ist die Branche stetig auf der Suche nach geeignetem Nachwuchs. Umso wichtiger ist es, die **Betriebsübergabe langfristig zu planen**, um einen geeigneten Nachfolger zu finden und diesen bei den Kunden optimal einzuführen, damit der Bestand Großteils erhalten bleibt, was den Verkaufspreis erhöhen hilft.

Gibt es ein **Erfolgsrezept für eine gelungene Übergabe**? Das wissen wir nicht, aber es gibt ein paar Faktoren, die dies begünstigen und diese haben wir hier als **Tipps für Sie zusammengestellt**. Und mit ein paar rechtlichen Fakten verknüpft, die es ebenfalls zu berücksichtigen gilt. Vor allem gibt es **Unterschiede zwischen Agenten und Makler**, die hier einen großen Unterschied ausmachen.

A) Betriebsübergabe frühzeitig planen

Eine Betriebsübergabe ist kein spontaner Akt, sondern ein strategischer Prozess. Wer rechtzeitig beginnt – idealerweise **3 bis 5 Jahre** vor dem geplanten Ausstieg – erhöht den Wert seines Unternehmens und sorgt für einen reibungslosen Übergang.

Wichtige Fragen vorab klären:

- Wer kann/soll übernehmen? Familie, Mitarbeiter oder externe Interessenten?
- Ist es sinnvoll, externe Experten (Steuerberater, Spezial-Anwalt) hinzuzuziehen?
- Wie wird der Nachfolger eingearbeitet?
- Wie bleiben die meisten Kunden dem Betrieb treu?

Tipps: Frühzeitige Kommunikation mit Kunden und Partnern schafft Vertrauen und verhindert Überraschungen. Agenten sollten frühzeitig den Versicherer einbinden!

B) Regelmäßige Frage: Sind das nicht meine Kunden? Kann ich Kunden „vererben“?

Fakt ist, dass der Kunde grundsätzlich niemandem gehört, aber sich Makler „leichter tun“, (als etwa die Agenten), Kunden zu vererben oder weiterzugeben. Das liegt im juristischen Unterschied zwischen Agenten und Maklern:

Für Agenten gilt:

Der **Kundenbestand ist rechtlich „Eigentum“ der Versicherung**. Eine Übergabe an einen Nachfolger ist nur mit ausdrücklicher Zustimmung des Versicherers möglich – und sollte unbedingt schriftlich festgehalten werden.

Warum? **Der Agent wird laut § 43 ff VersVG für den Versicherer tätig**, daher werden die Kunden Vertragspartner des Versicherers. Der Agent kann somit nicht ohne Zustimmung seiner Versicherer die Kunden verkaufen, vererben, etc.

Tipp: Trotz dieser Zustimmungsnötigkeit des Versicherers liegt der **Wert einer Agentur** überwiegend im Kundenbestand. Denn auch Versicherer sind an einer guten Übergabe interessiert. Daher helfen sie auch bei der Analyse der Bestände, allerdings sind die hausinternen Berechnungsprogramme schwer zu durchschauen und zu kontrollieren. Zur **Feststellung des Firmenwertes** sollten Sie daher Rat von Experten einholen, zum Beispiel von Ihrem Steuerberater oder von darauf spezialisierten Unternehmensberatern.

Für Makler gilt:

Der Kundenbestand ist Teil des Unternehmenswerts. Eine Übergabe ist grundsätzlich frei möglich, d.h. die **Zustimmung der Versicherer ist nicht nötig**.

Aber es müssen **datenschutzrechtliche Vorgaben** beachtet werden, insbesondere bei Gesundheitsdaten, die als sensibel laut DSGVO gelten. Und grundsätzlich gilt: Daten der Kunden dürfen ohne deren Einwilligung nicht weitergegeben werden.

Tipp: Achtung: **Gesundheitsdaten verstecken sich fast überall in Kundenakten**. Nicht nur bei Produkten, wo man es erwartet (Gesundheit, Leben, etc.). Hat jemand einen Schaden im Haushalt/KFZ und verletzt sich nur am Arm, schon befinden sich gesundheitsrelevante, sensible und besonders zustimmungspflichtige Daten im Akt. Seien Sie also vorsichtig.

Tipp: Ist eine Übergabe in den nächsten Jahren geplant, könnte man in den Vertragsdokumenten zwischen Kunde und Makler die **Einwilligung vorab für die Möglichkeit einer Nachfolge-Regelung einbauen**. Das vermeidet in vielen Fällen dann das Einholen einer ausdrücklichen Einwilligungserklärung bei Bestandsübertragung.

C) Übergabeformen: Asset Deal vs. Share Deal

Es gibt 2 Arten, wie man das Unternehmen – Agent oder Makler - verkaufen kann:

C1) Asset Deal:

Hier wird das **Unternehmen als Ganzes übernommen**. Vor allem bei Einzelunternehmen und Personengesellschaften üblich. Man spricht von „Vermögenswertkauf“.

Dabei wird jeder einzelne Kundenvertrag einzeln übertragen. Das ist **aufwendig, da jeder Kunde zustimmen muss**.

Tipp: Nicht vergessen: Der Nachfolger muss mit jedem Kunden **neue Vollmachten** abschließen.

C2) Share Deal:

Hier werden Geschäftsanteile des Unternehmens übernommen. Üblich bei Kapitalgesellschaften (GmbH, AG). Daher spricht man von „Anteilkauf“. Kunden bleiben bei der GmbH, **keine Einzelzustimmungen** der Kunden nötig. Arbeits- und Mietverträge bleiben grundsätzlich bestehen. **Ideal für eine einfache Übergabe.**

Tipp: Wer langfristig eine Übergabe plant, sollte frühzeitig über eine GmbH-Gründung nachdenken. Aber: Eventuell ist die **Bestellung eines neuen Geschäftsführers** nötig, wenn der Übergeber der Geschäftsführer war.

D) Unternehmenswert und Kaufpreis

Der Wert eines Vermittlerbetriebs hängt von mehreren Faktoren ab. Etwa:

- **Kundenstruktur:** Alter, Vertragsarten, Laufzeiten, aber auch vollständige Dokumentationen, vorhandene Vollmachten, DSGVO-Einwilligungen da, etc.
- **Technische Ausstattung:** Moderne Software, funktionierende Infrastruktur, etc.
- **Ertrag:** Üblicherweise 3–4 Jahresgewinne als Richtwert für den Kaufpreis.

Tipp: Ein schlecht „gewarteter“ Kundenstock oder veraltete Büroausstattung kann den Wert deutlich senken. **Investieren Sie bis zum Schluss in Qualität und Aktualität.**

E) Übergabe innerhalb der Familie – Chance oder Risiko?

Früher war die Übergabe an Familienmitglieder Standard. Heute ist das seltener der Fall (unter 50%). Noch in den 1990-er-Jahren wurden rund Dreiviertel der Agenturen im engsten Angehörigenkreis übergeben. Wichtig ist:

- **Offene Kommunikation:** Früh kommunizieren, nicht voraussetzen, dass Kinder übernehmen wollen.
- **Eignung prüfen:** Fachliche und persönliche Kompetenzen zählen.
- **Konflikte vermeiden:** Frühzeitig Klarheit schaffen, wer übernimmt, um Hahnenkämpfe zu vermeiden.

F) Was ist bei Agenten besonders zu beachten?

- **Zustimmungspflicht:** Ohne Einwilligung des Versicherers keine Bestandsübergabe. Die Kunden sind rechtlich Kunden der Versicherung. Der Agent vermittelt, besitzt also selbst nicht den Kundenbestand.
- **Vertrag prüfen:** Courtagevereinbarungen enthalten oft spezielle Klauseln zur Übergabe.
- **Datenschutzrechtliche Pflichten:** Ohne Einwilligung der Kunden dürfen Daten nicht weitergegeben werden.
- **Ausgleichsanspruch:** Der übergebende Agent hat Anspruch auf Ausgleichszahlung (§ 24 HVertrG). **Die Höhe** beträgt höchstens **eine Jahresvergütung**, die aus dem Durchschnitt der letzten 5 Jahre errechnet wird. Es sei denn, der Agent hatte sich eine bessere Regelung im Agenturvertrag ausverhandelt.

Tipp: Achtung: Der **Agent verliert den Anspruch** auf Ausgleichszahlung, wenn er dem Versicherer **nicht innerhalb eines Jahres** nach Beendigung des Vertragsverhältnisses mitgeteilt hat, dass er seine Rechte geltend macht (§ 24 Abs. 5 HVertrG)

G) Was ist bei Maklern besonders zu beachten?

- **Datenschutz:** Gesundheitsdaten sind sensible Daten laut DSGVO und daher besonders geschützt. Eine ausdrückliche Einwilligung der Kunden für die Übertragung ist nötig. Achtung: Gesundheitsrelevante Daten befinden sich fast überall (siehe Beginn des Beitrags), also das sehr umfangreich betrachten.
- **Vererbung möglich:** Kunden können grundsätzlich übertragen werden, aber nur mit DSGVO-konformer Zustimmung.
- **GmbH-Vorteil:** Bei Makler-GmbHs ist die Übergabe deutlich einfacher, da die Kunden bei der Gesellschaft bleiben.

Tipp: Bei neuen Kunden schon früh die Einwilligung zur Datenweitergabe an den künftigen Nachfolger einholen.

Fazit: Erfolgreich übergeben heißt rechtzeitig planen:

- Beginnen Sie früh – idealerweise 3–5 Jahre vor dem Ausstieg.
- Klären Sie rechtliche und steuerliche Fragen mit Experten.
- Kommunizieren Sie offen mit Kunden, Partnern und potenziellen Nachfolgern.
- Kommunizieren Sie mit Ihren Versicherungspartnern. Als Agent brauchen Sie deren Zustimmung. Aber auch für Makler ist die Einbindung sinnvoll.
- Berücksichtigen Sie ganz klar die unterschiedliche Ausgangssituation, je nachdem, ob Sie Agent oder Makler sind. Das ist entscheidend für die Übergabestrategie.
- Halten Sie Vereinbarungen schriftlich fest – besonders mit Versicherungen.

Beste Grüße von [Mag. Stephan Novotny](#) und [Mag. Günter Wagner](#), B2B-Projekte für Finanz- und Versicherungsbereich



RA Mag. Stephan Novotny
1010 Wien, Landesgerichtsstraße 16/12
kanzlei@ra-novotny.at
<https://www.ra-novotny.at>

Foto RA Mag. Stephan Novotny, copyright Stephan Huger

PS: Sollten Sie noch keinen Anwalt haben: **Mag. Stephan Novotny**, ein **auf Versicherungs- und Datenschutzrecht spezialisierter Fachanwalt** steht gerne zur Verfügung.
Für Zurich-Newsletter-Leser sogar zum **Spezialpreis**.