

Die richtige Rechtsform

VOLET MAIORE VINCITO.

ANTE MERIDIEM CAUSAM COICIUNTO. CUM PERORANTO AMBO PRAESENTES. POST

PRAESENTI LITEM ADDICITO. SI AMBO PRAESENTES, SOLIS OCCASUS SUPREMA TEMI

INO. IGITUR EM CAPITO. SI CALVITUR PEDEMVE STRUIT,

VITASVE VITIUM ESCIT, QUI IN IUS VOCABIT JUMENTUM

O. ADSIDUO VINDEXT ADSIDUUS ESTO. PROLETARIO IAM

PACUNT, ORATO. NI PACUNT, IN COMITIO AUT IN FORO

PELITO NEVE URITO.

M ASCEA NE POLITO.

VE LESSUM FUNERIS

OSSA LEGITO, QUO

RIT IPSE PECUNIAVE

UR EI NEVE AURUM

SCUNT, AST IM CUM

VE, SE FRAUDE ESTO.

SI VOLET SUO VIVITO. NI SUO VIVIT, QUI EUM VINCTUM HABEBIT,

ARRIS ENDO DIES DATO. SI VOLET, PLUS DATO. TERTIIS NUNDINIS

PARTIS SECANTO. SI PLUS MINUSVE SEQUEMUR, SE FRAUDE ESTO.

SI IN IUS VOCAT, NI VOLET, ANTES IAMINO. IGITUR EM CAPITO. SI CALVITUR PEDEMVE STRUIT

MANUM ENDO IN IUS. SI MORBUS AEVITASVE VITIUM ESCIT, QUI IN IUS VOCABIT JUMENTUM

DATO. SI NOLET, AR CERAM NE STERNITO. ADSIDUO VINDEXT ADSIDUUS ESTO. PROLETARIO IA

AERIS CONFESSI REBUSQUE IURE IUDICATIS DIES IUSTI S

POST DEINDE MANUS INIECTIO ESTO. NI IUDICATUM PA

ENDO EO INIURE VINDICIT, SECUM DUCITO, VINCITO A

UTI LEGASSIT SUPE

SI INTESTATO MOR

PROXIMUS FAMILIA

FAMILIAM HABENT

IN EO PECUNIAQUI



Herzlich Willkommen

Ihr,

Stephan Michaelis



KANZLEI MICHAELIS
RECHTSANWÄLTE

Kurzer Rückblick zum 9. November 1967



Kanzlei Michaelis stellt sich vor



Besser wir sind auf Ihrer Seite



Warum ist die Kanzlei Michaelis die Nr. 1

1.



Kanzlei für Makler-Recht

Wir erstreiten wichtige Grundsatzurteile und berichten laufend aktuell:

2.

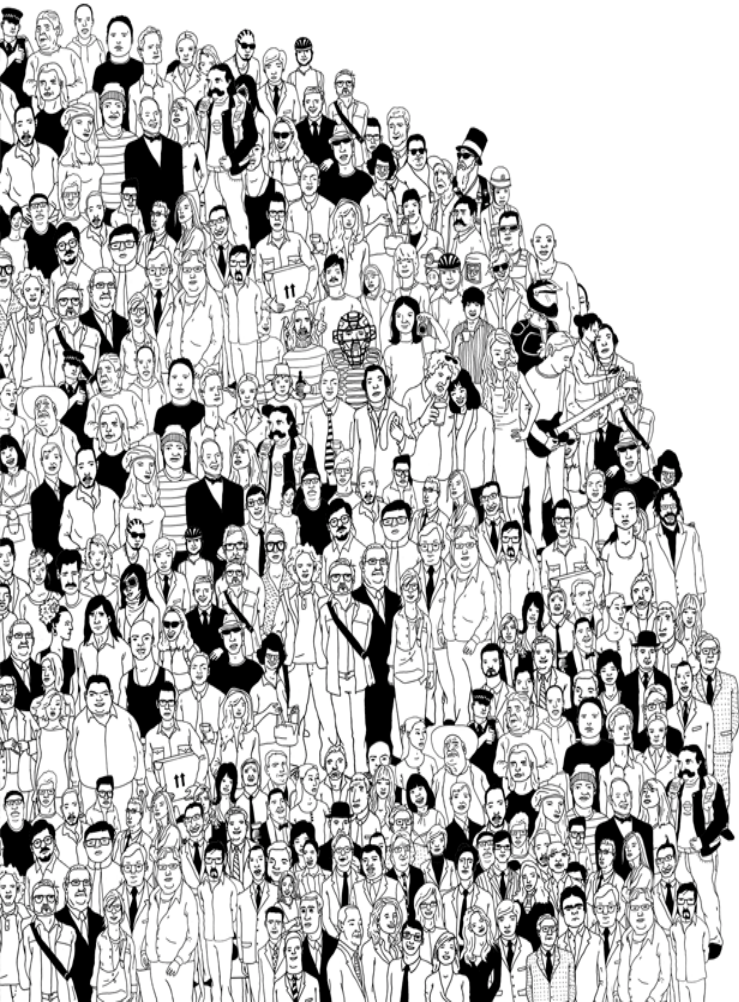
- Keinen Versicherungsmaklerhaftungsfall verloren
- Überdurchschnittliche Gewinnquote
- Korrespondenzpflicht der Versicherer gegen LVM mit Imosecure GmbH begleitet
- Bestandsrente gegen Central mit Maxpool begleitet
- Ausgezeichnete Vergleichsergebnisse
- 100% Quote in der Abwicklung mit der Vermögensschadenhaftpflichtversicherung des Maklers
- Fachartikel, Newsletter, Schulungen, Tagungen, Fortbildungsreisen

3.

**Ihre Kanzlei ist die von Maklern am meisten mandatierte Kanzlei,
der auch die höchste Fachkompetenz und Expertise als Vertrauen geschenkt wird !**

Danke!

Wir sagen : DANKE





KANZLEI MICHAELIS
RECHTSANWÄLTE



Warum?

4.

Wir sind spezialisiert auf:

Maklerrecht

Versicherungsrecht

Kapitalanlagerecht

Arbeitsrecht

Handelsvertreterrecht

Datenschutzrecht

Wettbewerbsrecht

Gesellschaftsrecht

Erbrecht

Wir bauen Lösungen:

Artikel :
proontra
AssCompact
Das Fachmagazin für Risiko- und Kapitalmanagement

**ZEITSCHRIFT FÜR
VERSICHERUNGSWESEN**
UNABHÄNGIGES FACHORGAN
FÜR DIE VERSICHERUNGSPRAXIS

aktuell
Kundenzeitungen
für Versicherungsvermittler

experten
netzwerk GmbH

poolworld

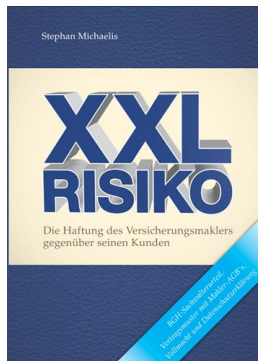
Cash.ONLINE

**SZENE DER
VERSICHERUNGSMAKLER**
Think now, think 100%

VVG
Kommentar :



Bücher :



NEU

Stephan Michaelis

**Vertragshandbuch
für
Versicherungsmakler**

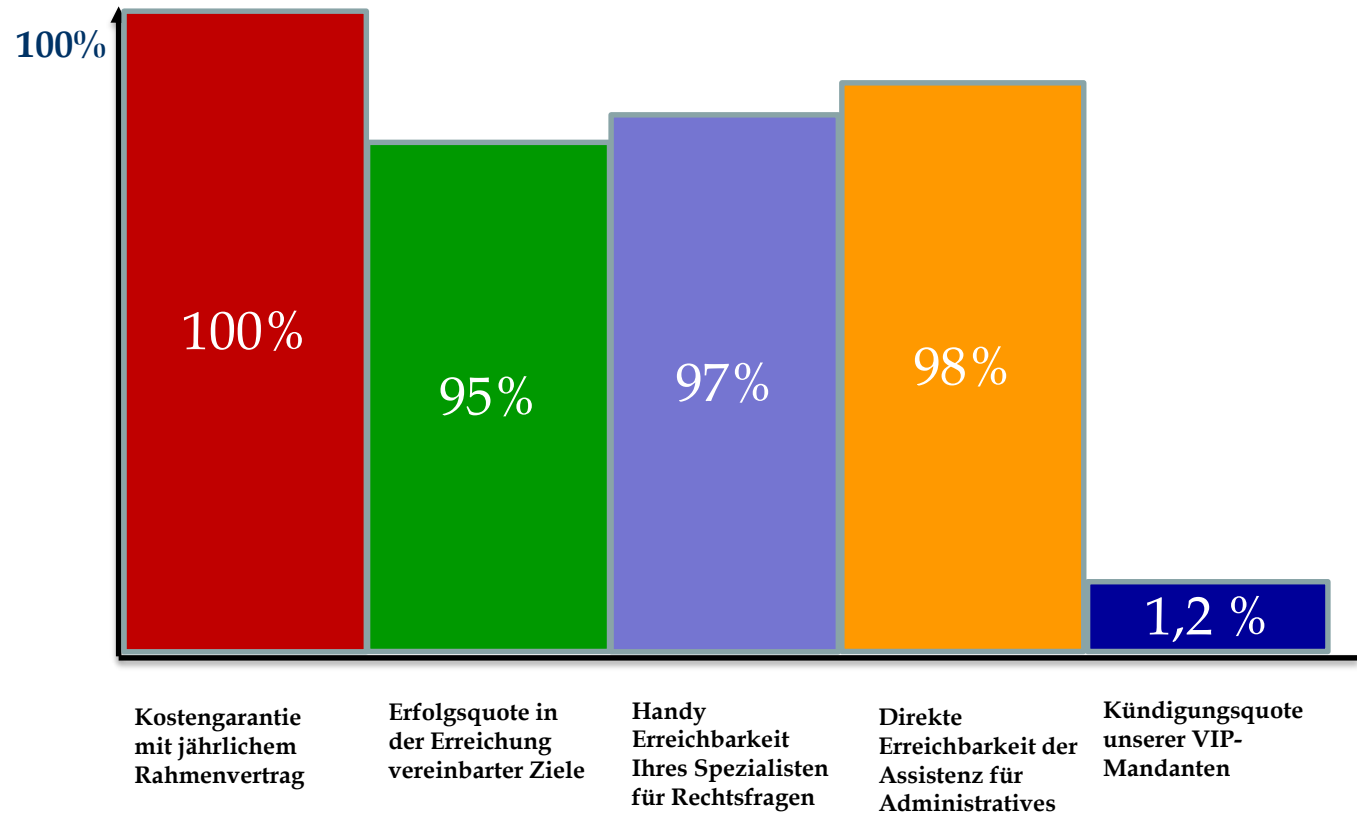


App's :



VIP Mandanten sind zufrieden!

6.



Worüber informiere ich Sie:



- Überblick über die allgemeinen Markttrends
- Marktpreisübersicht der Unternehmenswerte
- Allgemeine Aspekte, die bei einer Unternehmensübertragung beachtet werden sollten
- Wer haftet für was?
- Empfehlung

Verkauf?

Welche weiteren Optionen hat der Makler:

1. Verkaufen
2. Vererben
3. Fusionen
4. Bestandsparkplatz
5. Nachfolger einarbeiten
6. Abwickeln



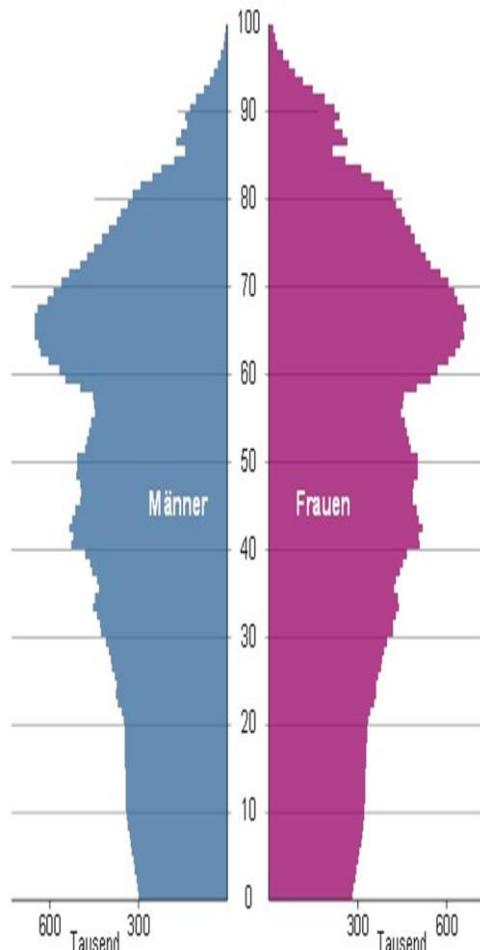
KANZLEI MICHAELIS
RECHTSANWÄLTE

Überblick über die Markttrends

Allgemeine Entwicklungen

Altersaufbau: 2030

Deutschland



Überalterung der Bevölkerung

Im Jahre 2030 sind 36,2% über 60 Jahre alt

Allgemeine Entwicklungen

Überalterung der Maklerschaft

- Der durchschnittliche Makler ist derzeit 49 Jahre alt
- 43% der Versicherungsmakler sind über 50 Jahre alt
- 52,5% der Versicherungsmakler haben einen Umsatz unter 100.000,00 €
- Quelle: Dr. Adams & Associates



Allgemeine Entwicklungen

Courtagekürzungen

Die Provisionsreduzierungen KV und LVRG belasten das wirtschaftliche Ergebnis des Versicherungsmaklers.

+

Verlängerte Courtagehaftungszeiten

+

Offenlegungspflicht der Courtagen

Allgemeine Entwicklungen

Gesetzgeberische Novellierungen

Gesetzgeberische Reformen und der Druck aus Brüssel regulieren auch künftig die Versicherungsvermittlung in extremem Maße

Die IMD 2, heute IDD genannt, steht „vor der Tür“, VersVermV, MIFID I + II etc.



Honorarberatung ?

Der Trend und politische Wille in Richtung Honorarberatung würde zu einer massiven Veränderung der Vermittlerstruktur führen.

Dies zeigen die Beispiele im Ausland von Schweden, Dänemark oder England.

Verbraucherschutz



Der Verbraucherschutz verlangt zunehmend Transparenz im Rahmen der Provisionsoffenlegung oder auch hinsichtlich der Haftungsverantwortung des Vermittlers/Beraters

Viele negative Pressemitteilungen sorgen für Verunsicherung

Image

Die Image-Probleme der Branche sorgen für Nachwuchsmangel und für Desinteresse am Versicherungsvertrieb.

Wann kommt der nächste Skandal nach Infinus, S&K, Prokon...?

Allgemeine Entwicklungen

Steigender Verwaltungsaufwand

Der steigende Verwaltungsaufwand und die übermäßige Bürokratie sind hinderlich, den Beruf sachgemäß ausüben zu können!

Dokumentationspflicht beachten!

Kosten für Fortbildung entstehen.

Der durchschnittliche Versicherungsmakler beschäftigt sich 70-80% mit Verwaltung und nur zu durchschnittlich 20% mit Versicherungsvertrieb.



Allgemeine Entwicklungen

Internet

Aufgrund der Digitalisierung entstehen Trends zum Onlineabschluss und -beratung, da sich insbesondere die Kommunikationskultur jüngerer Menschen erheblich verändert.

Stirbt die persönliche Beratung aus?

Mitbewerbersituation



Massiver Wettbewerb durch

- **Ausschließlichkeitsvermittler**
- **Mehrfachagenturen**
- **Produktakzessorische Vermittler (z.B. Autohäuser)**
- **Bankenvertrieb**

Zwischenfazit:

Viele, nicht genau vorhersehbare Faktoren
nehmen Einfluss auf

Angebot und Nachfrage.

These:

Durch die Verkaufsbestrebungen der geburtenstarken Jahrgänge und der Finanzierungsproblematik der (wenigen) jungen Makler führt dies zu eher fallenden Unternehmenswerten.



KANZLEI MICHAELIS
RECHTSANWÄLTE

Bestandsbewertungen

Was ist ein 34 d GewO Bestand wert?

Früher wurde der Wert anhand des
1,5 - 3,0-fachen Jahresumsatzes „geschätzt“

Aktuell: etwa das 5 fache des jährlichen
Jahresüberschusses

In den Jahren 2001 – 2009 betrug das
KGV 6 - 10

Aktuell beträgt das KGV 3 – 5

Was ist ein 34 f GewO Bestand wert?

Früher wurde der Wert an dem 3,0 – 7 -
fachen des jährlichen Courtagenumsatzes
geschätzt

Aktuell: Maßgeblich ist nur der Jahres-
überschuss, etwa mit dem Faktor 5 als
Kaufpreisvorstellung

In den Jahren 2001 – 2009 lag das KGV
zwischen 7 und 12

Aktuell liegt das KGV zwischen 2,5 – 4,5

Überblick Pools und Vertriebsorganisationen



Eine Faustformel für die Ermittlung eines Poolwertes ist schwerlich zu konkretisieren.

Aufgrund der Mitteilung von der Dr. Adams Unternehmensberatung, betrug in den Jahren 2001 – 2009 das KGV 7 – 9 ; Vertriebe bis 15 fach. Aktuell beträgt das KGV etwa 5 für Pools, für Vertriebe sogar unter 5, bei geringer Nachfrage



KANZLEI MICHAELIS
RECHTSANWÄLTE

Künftige Wertentwicklung ?

Ausblick auf die Wertentwicklung

Wie ist das Angebot und die Nachfrage für derartige Unternehmen und Bestände des Maklers derzeit?

	steigend	konstant	fallend	Angebot gering
Privatkundenbestand		X		
Lebensversicherungsbestand				
Gewerblicher Sachversicherungsbestand				
Industrie				
§ 34 f				
KV				

(Einschätzung der Dr. Adams Unternehmensberatung)

Ausblick auf die Wertentwicklung

Wie ist das Angebot und die Nachfrage für derartige Unternehmen und Bestände des Maklers derzeit?

	steigend	konstant	fallend	Angebot gering
Privatkundenbestand		X		
Lebensversicherungsbestand			X	
Gewerblicher Sachversicherungsbestand				
Industrie				
§ 34 f				
KV				

(Einschätzung der Dr. Adams Unternehmensberatung)

Ausblick auf die Wertentwicklung

Wie ist das Angebot und die Nachfrage für derartige Unternehmen und Bestände des Maklers derzeit?

	steigend	konstant	fallend	Angebot gering
Privatkundenbestand		X		
Lebensversicherungsbestand			X	
Gewerblicher Sachversicherungsbestand	X			
Industrie				
§ 34 f				
KV				

(Einschätzung der Dr. Adams Unternehmensberatung)

Ausblick auf die Wertentwicklung

Wie ist das Angebot und die Nachfrage für derartige Unternehmen und Bestände des Maklers derzeit?

	steigend	konstant	fallend	Angebot gering
Privatkundenbestand		X		
Lebensversicherungsbestand			X	
Gewerblicher Sachversicherungsbestand	X			
Industrie		X		
§ 34 f				
KV				

(Einschätzung der Dr. Adams Unternehmensberatung)

Ausblick auf die Wertentwicklung

Wie ist das Angebot und die Nachfrage für derartige Unternehmen und Bestände des Maklers derzeit?

	steigend	konstant	fallend	Angebot gering
Privatkundenbestand		X		
Lebensversicherungsbestand			X	
Gewerblicher Sachversicherungsbestand	X			
Industrie		X		
§ 34 f			X	X
KV				

(Einschätzung der Dr. Adams Unternehmensberatung)

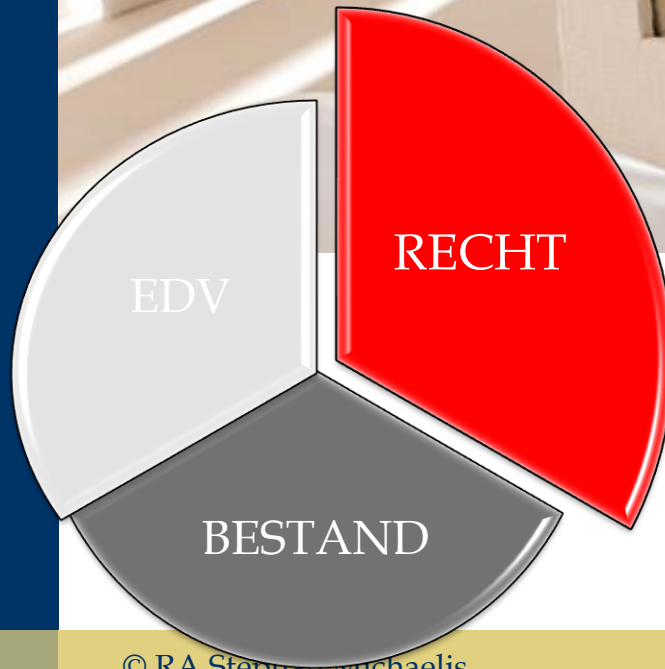
Ausblick auf die Wertentwicklung

Wie ist das Angebot und die Nachfrage für derartige Unternehmen und Bestände des Maklers derzeit?

	steigend	konstant	fallend	Angebot gering
Privatkundenbestand		X		
Lebensversicherungsbestand			X	
Gewerblicher Sachversicherungsbestand	X			
Industrie		X		
§ 34 f			X	X
KV			X	

(Einschätzung der Dr. Adams Unternehmensberatung)

Machen Sie die Braut hübsch



**Ein Drittel Ihres
Unternehmenswertes
ist Rechtliches!**

Machen Sie die Braut hübsch



Potenziale erkennen

- **Rechtsformwechsel**
- **Marketing**
- **Beratungsdokumentationen prüfen**
- **Vertragsgestaltungen VN und VR hinterfragen**
- **VR und Produktauswahl überprüfen**
- **Haftungspotentiale minimieren**
- **100 % Rechtssicherheit**

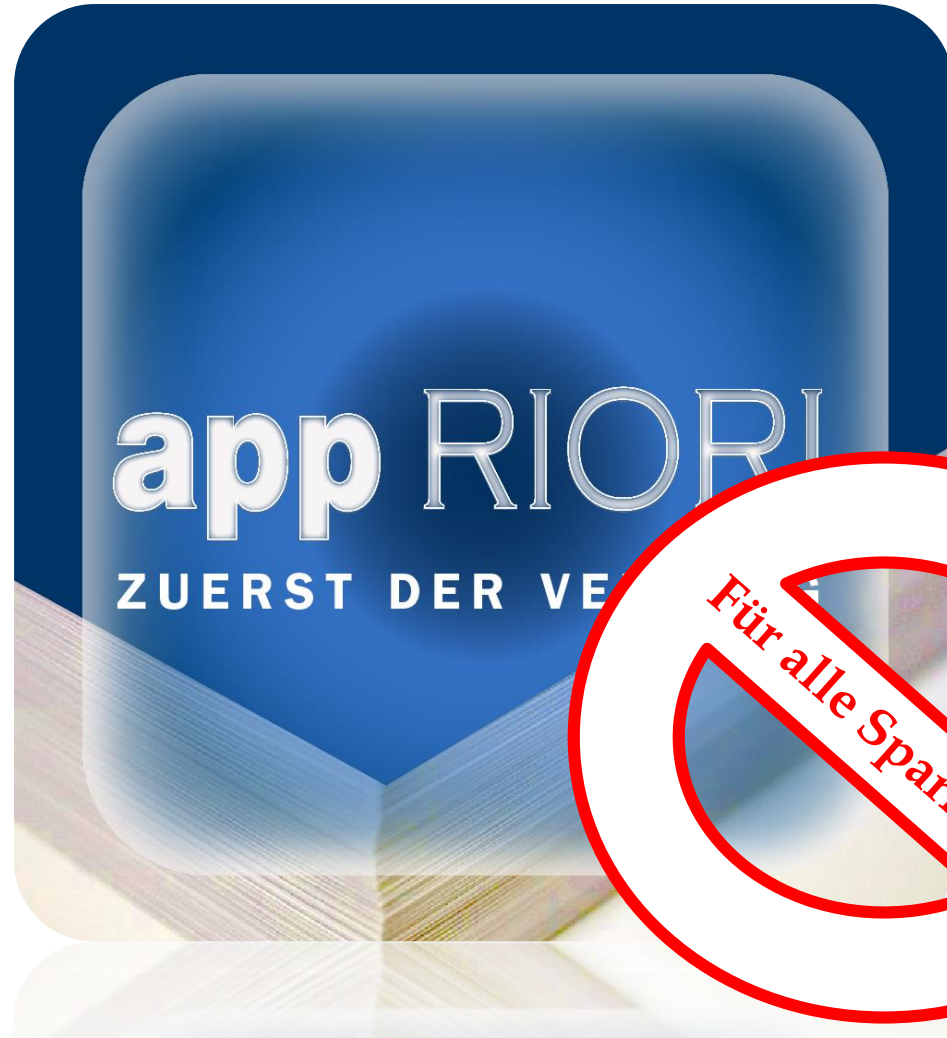
Unser Slogan: BESSER WIR SIND AUF IHRER SEITE



**Ein Dauerberatungsmandat zur
Steigerung Ihres Unternehmens-
wertes kostet den Einzelmakler
pro Monat nur**

€ 220,- netto

(vor Steuern)





Allgemeine Aspekte, die bei einer Unternehmens- übertragung beachtet werden sollten

Firmenanalyse erstellen

- ❖ Bestandsanalyse
- ❖ Regional / Sparten / Gesellschaften
- ❖ Cross-Selling-Quoten
- ❖ Stornoreserven contra Provisionshaftung
- ❖ Umsatzanalyse der letzten 3 Jahre und forecast
- ❖ Potenziale ermitteln
- ❖ z.B. Spezialisierungen

Allgemeine (vor-)vertragliche Aspekte

- Due Diligence erstellen
- Vertraulichkeitserklärung vereinbaren
- Datenschutz sicherstellen
- Steuerliche Fragen / Optimierungen / 75 AO
- Zustimmung Dritter VN und VR

Allgemeine vertragliche Aspekte

- Übertragung von Verbindlichkeiten (Storni)
- Wettbewerbsbeschränkungen
- Garantien / Zusagen
- Zurückforderungsrechte (ZBR)
- Vollstreckbarkeit sicherstellen
- Haftungssituation klären (VSH)

Rechtliches



BGH Urteil vom 10.02.2010 – Az.: VIII ZR 53/09

Bestandskaufverträge sind ggf. ...



Rückabwicklung des Kaufpreises als Problem denkbar

Ausnahme: Datenschutz durch vorherige Datenschutzerklärung gewährleisten

- Bestandsübertragungen unter Pool-Partnern sind möglich, wenn der VN einem solchen „Betreuerwechsel“ mit Maklervertrag vorher wirksam zugestimmt hat.
- Je konkreter, desto besser.
- Versicherer muss nicht zustimmen, da kein „Maklerwechsel“ vorliegt.

Wie viele „Bomben“ haben Sie im Bestand?



Haftung bei Veräußerung/Übertragung

Haftung / Rechtsform:	Bestandsverkauf	Firmenübernahme durch neue Person/-en und Rechtsträger	Gesamtrechtsnachfolge	Persönliche Haftung
Einzelmakler bis ca. 300.000,00 € Umsatz	Veräußerer (+) Erwerber (+/-) Vertraglich regelbar	Veräußerer (+/-) Erwerber (+/-) 421 BGB Gesamtschuld und Schuldübernahme	Nicht möglich	✓
Kaufmann oder e.K.	Veräußerer (+) Erwerber (+/-)	Veräußerer (+/-) ev. 5 Jahre Nachhaftung Erwerber (+/-) HR Eintrag für (-) möglich, 25 II HGB	Veräußerer (+) 5 Jahre „strikte“ Nachhaftung Erwerber (+)	✓
GmbH & Co. KG oder KG, OHG	Veräußerer (+) Erwerber (+/-)	Veräußerer (+) durch „Share Deal“ für 5 Jahre § 160 HGB Erwerber (+) gem. § 130 HGB	Rechtsformwechsel Haftung der Ges`ter Erwerber (+)	✓ aber Kommanditisten und GmbH nur mit Einlage
GmbH, UG, AG	Veräußerer (+) Erwerber (+/-)	Veräußerer (-) Erwerber GmbH (+) Gesellschafter (-)	Veräußerer (-) Erwerber (+) volle Haftung	NEIN

Es kommt darauf an:

Veräußerer verursacht die Haftung und kann für seine Altverbindlichkeiten sehr häufig noch 5 Jahre herangezogen werden.

Keine gesetzliche Nachhaftung des Verkäufers beim Anteilsverkauf als GmbH Gesellschafter.

Erwerber übernimmt i.d.R. die Nachhaftung.

Unsere empfohlene Lösung:



Sie müssen Ihr Unternehmen in eine Kapitalgesellschaft umwandeln, so dass Sie dann die Gesellschaftsanteile ohne eine Nachhaftung verkaufen können.

Empfehlung: Die Ausgliederung zur Neugründung



Sichere dein Lebenswerk:

Früher oder später muss sich jeder Versicherungsmakler fragen, wie es mit seinem Lebenswerk weiter geht...

Datenschutz, Verlust des § 34 d GewO z.B. durch Tod, Steuerrechtliches, vertragliche Regelungen zur Rechtsnachfolge....

und die Haftungssituation wurde jetzt geklärt!



„Dura lex, sed lex.“

Vielen Dank



„Dura lex, sed lex.“

ANTE MERIDIEM CAUSAM COICIUNTO. CUM PERORANTO AMBO PRAESENTES. POST

PRAESENTI LITEM ADDICITO. SI AMBO PRAESENTES, SOLIS OCCASUS SUPREMA TEM

Resümee



AERIS CONFESSI REBUSQUE IURE IUDICATIS DIES IUSTI S

POST DEINDE MANUS INIECTIO ESTO. NI IUDICATUM PA

ENDO EO INIURE VINDICIT, SECUM DUCITO, VINCITO A

UTI LEGASSIT SUPE

SI INTESTATO MOR

PROXIMUS FAMILIA

FAMILIAM HABENT

IN EO PECUNIAQUI

SI VOLET SUO VIVITO. NI SUO VIVIT, QUI EUM VINCTUM HABEBIT,

ARRIS ENDO DIES DATO. SI VOLET, PLUS DATO. TERTIIS NUNDINIS

PARTIS SECANTO. SI PLUS MINUSVE SEQUEMUR, SE FRAUDE ESTO.

SI IN IUS VOCAT, NI VOLET, ANTESTAMINO. IGITUR EM CAPITO. SI CALVITUR PEDEMVE STRUIT

MANUM ENDO ARCTO. SI MORBUS AEVITASVE VITIUM ESCIT, QUI IN IUS VOCABIT IUMENTUM

DATO. SI NOLET, AR CERAM NE STERNITO. ADSIDUO VINDE X ADSIDUUS ESTO. PROLETARIO I

Resümee





„Dura lex, sed lex.“

„Das Gesetz ist hart, aber es ist das Gesetz“

- I. Denken Sie an die Haftung und versichern Sie sich richtig**
- I. Bestands(ver-)kauf ist schnell ein Firmen(ver-)kauf (Übergang aller Rechte und Pflichten, also auch Haftung)**
- II. Datenschutz (BDSG) hindert den Bestandshandel, Zustimmung des VN erforderlich (z.B. im Maklervertrag)**
- III. Mit dem Einzelmakler stirbt auch seine Zulassung nach § 34 d GewO ; Folge: Keine Bestandscourtage**
- IV. Die GmbH oder die GmbH & Co. KG stirbt nicht, kann vererbt, und als Vermögen auch leicht verkauft werden (Share Deal)**

Lösungen:

- ✓ Ausgliederung zur Neugründung
„Alles aus einer Hand“
- ✓ Know How und „Best-Price-Garantie“
- ✓ Individuelle Beratung und
Strategieentwicklung (Due Diligence)
- ✓ Dauerberatung zur Wertsteigerung und ein
Geschenk im Wert von ca. 25.000,00 €

Wert-Gutschein einer Beratung

Telefonische Beratung einer Privatperson

Rechtsanwaltsvergütungsgesetz (RVG) ca. 249,90 €

Telefonische Beratung eines Gewerbekunden

RVG ca. 321,30 €

Bis **1. Juli 2015**

bekommen Sie **100 VN-Beratungen**

Nur bis 1. Juli 2015

99 x 249,90 € = 24.740,01 €

+ggf. 1 Gewerbekunde = 25.061,40 €

oder

bei 100 Gewerbekunden bis zu 32.130,00 €

in versicherungsrechtlichen Angelegenheiten
(keine haftungsrechtlichen Prüfungen)



KANZLEI MICHAELIS
RECHTSANWÄLTE

Wir machen Ihre Firma wertvoll !

RA Michaelis LL.M.

RA Dr. Freitag

RA Funke

RAin Loest

RA Jens Reichow

RA Henning Ratsch

RA Björn Jöhnke

RAin Kleine

RA Cyrus

Glockengießerwall 2

20095 Hamburg

Tel: (040) 888 88-777

Fax: (040) 888 88-737

www.Kanzlei-Michaelis.de

