

Existenzsicherung durch die richtige Rechtsform

Die GmbH & Co. KG hat viele Vorteile für Makler, verursacht aber gewöhnlich mehr Aufwand bei der Gründung und Unterhaltung des Unternehmens. Das muss jedoch nicht sein, wie ein neues Modell beweist.



Von Volker Schmidt,
Steuerberater bei seb steuerberatung

Die anhaltende Unsicherheit an den Kapitalmärkten in der jüngeren Vergangenheit hat auch die Sensibilität für Risiken im Finanzvertrieb verstärkt. Das gilt allerdings nicht nur für die Beratung der Kunden selbst, sondern auch mit Blick auf das eigene Geschäftsmodell. Makler machen sich häufiger Gedanken über ein ausreichendes Haftungsmanagement, um nicht die eigene geschäftliche Existenz zu gefährden. Das Haftungsmanagement zielt zunächst vor allem darauf ab, durch die gewissenhafte Einhaltung aller Pflichten und Vorschriften sowie deren Dokumentation eine mögliche Inhaftungnahme von vornherein zu umgehen. Damit kann nach Erfahrung von Experten schätzungsweise die Hälfte aller potenziellen Haftungsfälle vermieden werden.

Doch nicht alle Schäden lassen sich auf diese Weise ausschalten. Neben einer ausreichenden Deckung durch eine Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung ist daher die Wahl einer haftungsbegrenzenden Rechtsform für das eigene Unternehmen eine wichtige Maßnahme zur Sicherung der eigenen Existenz. Noch arbeiten viele Makler allerdings als voll haftende Kaufleute. Sie haften also mit Haus und Hof. Kommt es zu einer schwerwiegenden Schadenersatzforderung, dann müssen sie unter Umständen mit ihrem ganzen privaten Vermögen dafür aufkommen. Diese Gefahr wird von vielen unterschätzt.

Unternehmensübergang bereits im Blick

Doch der Schutz des privaten Vermögens gegen Ansprüche, die aus der beruflichen Tätigkeit des Maklers herrühren, ist allerdings nur ein Grund, warum sich jeder ausreichend Gedanken über die passende Rechtsform des eigenen Unternehmens machen sollte. So müssen bei der Unternehmensplanung und Unternehmensvorsorge nämlich auch die folgenden Fragen beantwortet werden: Wie kann die Fortführung des

Unternehmens für den Fall einer längeren Krankheit gewahrt bleiben? Wie sichert man die über viele Jahre aufgebauten Vertragsbestände? Und last but not least: Wie kann langfristig eine Unternehmensübertragung vorbereitet werden, die früher oder später automatisch zur Debatte steht?

Dabei sind zugleich einige gesellschaftliche und steuerliche Problematiken zu bedenken, zum Beispiel wie die Aufdeckung stiller Reserven und deren Besteuerung vermieden werden kann. Als Varianten für die Rechtsform stehen die Gründung einer GmbH oder einer GmbH & Co. KG zur Auswahl. Wegen der Kosten und zusätzlichen Aufwendungen scheuen aber viele Makler noch vor diesem Schritt zurück. Gerade die Einrichtung einer GmbH & Co. KG ist für viele Versicherungsmakler und Finanzberater, gemessen an deren Umsätzen, zu aufwendig. Wenn die Kosten für Gesellschaftsgründung, Jahresabschlüsse und Ähnliches 10% oder gar mehr des Jahresgewinns eines Maklers ausmachen, dann wird ein Rechtsformwechsel zumeist komplett infrage gestellt. Die Wahl wird also häufig nicht zwischen GmbH und GmbH & Co. KG getroffen, sondern zwischen haftungsbegrenzender Rechtsform und voll haftendem Einzelunternehmen.

„Andockstation“ als kostengünstige Lösung

Daher hat die seb steuerberatung GmbH schon länger nach einer kostengünstigen Lösung für Makler mit geringeren Umsätzen gesucht, damit auch diese ihre Haftung begrenzen können. Nach den Erfahrungen der Steuerberater von seb entscheiden sich Makler mit Jahresumsätzen zwischen 80.000 und 100.000 Euro für die Gründung einer GmbH & Co. KG. Vielen Kunden, die diese Rechtsform wünschten, konnte aber bislang keine wirtschaftlich zumutbare Lösung angeboten werden, weil deren Umsätze zu gering waren.

Gemeinsam mit dem Maklerverbund Apella in Neubrandenburg ist inzwischen aber eine Lösung entwickelt worden. Beide Unternehmen haben zusammen die Umbrella Treuhand I GmbH gegründet. Dieses Unternehmen hat die Aufgabe, als Komplementärin (Vollhafterin) für mehrere Kommanditgesellschaften (KG) zur Verfügung zu stehen. Mit diesem Schritt besteht die Möglichkeit, dass Makler kostengünstig eine GmbH & Co. KG gründen, indem sie ihre KG an die Umbrella „andocken“.

Da die Haftungsbegrenzung im Vergleich zur GmbH keinen Unterschied aufweist, stellt sich allerdings die Frage: Warum sollten Versicherungsvermittler und Finanzberater die aufwendigere Gestaltung einer GmbH & Co. KG wählen? Die Gründe sind vor allem steuerlicher Natur. Zum einen lassen sich Unterstellungen verdeckter Gewinnausschüttungen seitens der Finanzbehörden, die nach Erfahrung von Steuerberatern bei einer GmbH immer wieder mal auftauchen, von vornherein ausschließen. Bei einer GmbH & Co. KG sind verdeckte Gewinnausschüttungen per se unmöglich. Für viele Finanzdienstleister ist es zudem wichtig, dass sie sich in der neuen Rechtsform genauso verhalten können wie zuvor als Einzelunternehmer, zum Beispiel mit Blick auf die Entnahmen aus dem Firmenkonto. Salopp formuliert: Wenn Geld auf dem Konto ist, kann es ohne Weiteres abgehoben werden.

Realistischerer Preis beim Verkauf

Aber auch Nachfolgeplanungen sind ein Grund für die Wahl der GmbH & Co. KG. Werden die Kundenbestände verkauft, dann entsteht für den Käufer zunächst ein enormer Aufwand. Er muss mit jedem Kunden einzeln sprechen und einen neuen Maklervertrag vereinbaren. Das bindet nicht nur enorme Ressourcen, wodurch das Neugeschäft häufig erst einmal brach liegt, sondern dem Bestand droht zugleich eine Erosion. Erfahrungsgemäß gehen bei einer derartigen Bestandsübertragung 25% der Kunden verloren, weil sie keinen neuen Maklervertrag unterschreiben oder zu einem anderen Berater abwandern. Beim Verkauf einer KG besteht diese Gefahr nicht. Die Makleraufträge laufen auf dem Namen der Gesellschaft, an der Kundenbeziehung muss nicht gerührt werden. Das funktioniert bei einer GmbH genauso. Doch für eine GmbH erzielt der Makler mit großer Wahrscheinlichkeit einen geringeren Verkaufserlös, denn diese Kosten kann der Erwerber zunächst steuerlich nicht geltend machen. Das ist erst dann möglich, wenn er die GmbH irgendwann einmal auflöst – im ungünstigsten Fall erst am Ende seiner gewerblichen Tätigkeit. Übernimmt ein Käufer eine KG samt ihren Beständen, kann der Käufer diese Kosten hingegen über fünf Jahre abschreiben. Wegen der anderen steuerlichen Behandlung erzielt der Verkäufer einen wesentlich realistischeren Preis.

Flexibler Umgang mit den Einnahmen

Aber es gibt noch einen weiteren Grund: In der GmbH muss dem Geschäftsführer Monat für Monat ein festes Gehalt ausgezahlt werden. Die Einnahmen von Maklerfirmen schwanken aber in aller Regel heftig. In einem Monat fließen mal 5.000 Euro in die Kasse, im nächsten Monat sind es hingegen deutlich mehr. Die Fixkosten des Unternehmens für Miete und Mitarbeiter bleiben aber immer die gleichen. Das alles spricht gegen ein festes Gehalt für den Inhaber. In der GmbH & Co. KG ist der Makler Kommanditist und erhält Provisionen wie ein Einzelmakler. Er kann also flexibler mit den unterschiedlichen Einnahmen im Verlauf eines Kalenderjahres umgehen.

Andere Alternativen funktionieren hingegen schlechter. So ist die Vereinbarung eines vergleichsweise niedrigen Gehalts für den GmbH-Geschäftsführer und die zusätzliche Ausschüttung von Tantiemen keine brauchbare Lösung. Die Tantieme darf nur 25% des normalen Gehalts betragen. Ansonsten kommt sofort wieder das Thema verdeckte Gewinnausschüttung auf. Außerdem ist die Besteuerung von Gewinnen in der GmbH fast immer ungünstiger als auf der Ebene des Inhabers. Die vorteilhaftere Besteuerung, die sich aus der Rechtsform der GmbH & Co. KG für den Makler ergibt, macht die höheren Aufwendungen für deren Gründung und Unterhaltung häufig wieder wett. Es lohnt sich daher aus vielerlei Gründen, die Rechtsform GmbH & Co. KG zu wählen, vorausgesetzt man kann sie auf effiziente Weise etablieren, wie dies zum Beispiel mit der Umbrella Treuhand I GmbH möglich ist, die den Aufwand für den Makler bei der Gründung deutlich senkt. ■

Anzeige



**Netz auswerfen,
erstklassige Produkte
einfangen!**

Ihr Spezialist für private und gewerbliche Premium-Deckungskonzepte.

Unsere Kompetenz - Ihre Vorteile:

- Mehrfach ausgezeichnete Deckungskonzepte
- Ungebrochene Innovationskraft mit immer neuen Maßstäben für die Versicherungswirtschaft
- Hoch kompetente Vertriebsunterstützung auf unterschiedlichsten Kanälen
- Minimierung der Vermittlerhaftung
- TÜV-zertifizierte Verarbeitungsqualität - erstklassige Servicestandards

NEU! DOMCURA Pflege ASS
NEU! DOMCURA pro care

DOMCURA
GENIAL. EINFACH. SICHER.

Informieren Sie sich jetzt!
Telefon: (0431) 54654-611
vertrieb@domcura.de
www.domcura.de

 **DOMCURA**