



# Veräußerung des Kundenstocks eines Versicherungsmaklerbetriebes

[Startseite](#) » Veräußerung des Kund ...

News zu      Donnerstag, 30. Januar 2014     

Steuerberatung

## **Veräußerung des Kundenstocks eines Versicherungsmaklerbetriebes**

Die GmbH  
light - 2013  
geschaffen,  
2014 ... nun  
doch kein  
Ende

Berücksichtigung  
von  
Folgeprovisionen  
bei  
Betriebsaufgabe

Veräußerung  
des  
Kundenstocks  
eines  
Versicherungsmaklerbetriebes

Der Kauf und Verkauf von Unternehmen oder wesentlichen Vermögenswerten eines Unternehmens stellt einen wichtigen Bestandteil des Wirtschaftslebens dar. Die Motivation dafür kann sehr unterschiedlich sein. Oftmals bietet ein „Kauf“ in Zeiten des



Verdrängungswettbewerbes die einzig kalkulierbare Möglichkeit, um ein Unternehmenswachstum in überschaubarer Zeit überhaupt zu ermöglichen. Sowohl für den Verkäufer als auch für den Käufer können sich dabei unzählige Fragen stellen.

Bei Versicherungsmaklerbetrieben bildet der Bestand den wesentlichsten Vermögenswert. Darunter ist die Summe aller Versicherungsverträge bei den einzelnen Versicherungsunternehmen zu verstehen. Der Bestand gehört somit dem Versicherer und kann nur auf einen anderen Versicherer übertragen werden. Versicherungsmakler vermitteln und verwalten die Verträge, der Bestand stellt aber für den Makler selbst keinen Vermögensposten dar, an dem er Eigentum erwerben kann. Es bestehen aber im Zusammenhang mit den vermittelten Versicherungsverträgen andere Rechte und wirtschaftliche Werte, die auf einen Nachfolger übertragen werden können (Courtageansprüche, Geschäftsbeziehungen, etc.).

Aus steuerlicher Sicht ist zu beurteilen, ob und in welchem Umfang bei der Veräußerung eines Kundenstocks die für Unternehmensveräußerungen bestehenden steuerlichen Begünstigungen anwendbar sind. Gemäß § 24 Einkommensteuergesetz (EStG) können grundsätzlich nur Gewinne begünstigt sein, die bei der Veräußerung des ganzen Betriebes, eines Teilbetriebes oder eines Mitunternehmeranteiles erzielt werden

(sogenannte Veräußerungsgewinne). Eine Veräußerung des ganzen Betriebes liegt vor, wenn „alle für eine im Wesentlichen unveränderte Fortführung des Betriebes notwendigen Wirtschaftsgüter in einem einzigen einheitlichen Vorgang an einen einzigen Erwerber entgeltlich übertragen werden“. Welche Betriebsmittel zu den wesentlichen Grundlagen des Betriebes gehören, richtet sich nach den Umständen des Einzelfalls und entscheidet sich nach dem Gesamtbild der Verhältnisse des veräußerten Betriebes.

Dass bei kundengebundenen Tätigkeiten der Kundenstock eine wesentliche Grundlage darstellt gilt – aus steuerlicher Sicht - zwar insbesondere bei den freien Berufen, kann aber nach Ansicht des Unabhängigen Finanzsenates (UFSW v. 23.01.2013, RV/2626-W/11) auch auf „Tätigkeiten angewendet werden, bei denen trotz Vorliegens eines Gewerbebetriebes die Kundenbeziehung im Vordergrund steht und kein nennenswertes Anlagevermögen besteht“. Es wurde somit bestätigt, dass aus steuerlicher Sicht der Verkauf des Kundenstocks für einen Versicherungsmakler eine Betriebsveräußerung darstellt. Eine mögliche darauffolgende Weiterbearbeitung des Kundenstocks durch den Makler (im Rahmen eines Werkvertrages oder Dienstverhältnisses) steht dem nicht entgegen.

Welche steuerliche Begünstigung möglich und im jeweiligen Fall vorteilhafter ist, muss individuell geprüft und beurteilt werden. Dabei zu berücksichtigen sind v.a. die zu erwartenden Einkünfte beim Verkäufer im Jahr der Veräußerung und den darauffolgenden zwei Jahren sowie die Anzahl der Jahre seit dem letzten entgeltlichen Erwerbsvorgang, ggf. auch eine Beendigung der Erwerbstätigkeit.

Grundsätzlich bietet das Einkommensteuergesetz folgende Möglichkeiten:

- Freibetrag in Höhe von € 7.300 bei Veräußerung eines ganzen Betriebes ODER
- Progressionsermäßigung (Verteilung des Veräußerungsgewinnes auf drei Jahre) ODER
- Hälftesteuersatz für „außerordentliche Einkünfte“ (darunter fallen z.B. Veräußerungsgewinne, wenn die Betriebsveräußerung aufgrund der Einstellung der Erwerbstätigkeit des Steuerpflichtigen nach vollendetem 60. Lebensjahr durchgeführt wird).

Wird der Kundenstock einer GmbH an einen anderen Versicherungsmakler veräußert, so kann keine der genannten Begünstigungen angewendet werden. Aus steuerlicher Sicht kritisch wäre jedenfalls der Verkauf des

Kundenstocks an ein Versicherungsunternehmen, da in diesem speziellen Fall die steuerlichen Begünstigungen im Widerspruch mit den Regelungen des § 24 Handelsvertretergesetz (HVertrG) stehen, und somit nicht zur Anwendung kommen würden.

Neben steuerlichen sind v.a. aber auch rechtliche Überlegungen iZm der Veräußerung oder dem Kauf eines „Kundenstocks“ zu berücksichtigen, spielt v.a. die Haftung (und Nachhaftung) des Versicherungsmaklers eine immer entscheidendere Rolle. Deshalb bedarf es bei der Vorbereitung und Durchführung derartiger Transaktionen größtmöglicher Sorgfalt.

In diesem Zusammenhang machen wir auf unsere Seminarreihe „Übergabe eines Versicherungsmaklerbüros; aufmerksam, welche einen ersten Einstieg aus betriebswirtschaftlicher, steuerlicher und rechtlicher Sicht“ bietet.

Autor:

*Ing. Herbert Brunner M.A.*

*taxbert | Unternehmens- und Steuerberatung GmbH*

**Tags:** Steuerberatung

**Newsletter-Anmeldung:** Profitieren Sie unverbindlich von den aktuellsten Informationen zum Thema Unternehmens- und Steuerberatung.

Newsletter-Anmeldung

taxbert | Unternehmens- und Steuerberatung GmbH

Wir sind seit Jahren eine erfolgreiche Unternehmens- und Steuerberatung und sehen uns als Partner unserer Klienten. Um die effizienteste und optimalste Lösung für die Anforderungen unserer Klienten zu erreichen wird jedes Unternehmen ganz persönlich und individuell analysiert und betreut. *Wir sind Ihr Berater für Ihre individuelle Lösung.*

taxbert – für **die** individuelle Lösung!

Quick Links

- Unsere Leistungen
- Seminare
- Downloads
- Newsletter
- Kontakt

[Impressum](#) [Kontakt](#)

