

Bestandsnachfolge - und was bekommt die Witwe des Maklers? - Praxis

[Praxis](#)

[16.09.2019](#)

Bestandsnachfolge - und was bekommt die Witwe des Maklers?



Von [Dr. Peter Schmidt](#)

Über 20.000 Versicherungsmakler stehen bis 2025 vor der Übergabe der Firma. Über Themen wie Verkauf, Bewertung und Nachlass für Hinterbliebene wird intensiver nachgedacht. Die Vielfalt der zu bedenkenden Details verwirrt die Betroffenen. Die Suche nach Orientierung beginnt, um die individuellen Vorstellungen zu realisieren. Befassen wir uns einmal etwas genauer mit dem Thema.

Anfang August erhielt ich von einem Makler aus Nordrhein-Westfalen ein Mail mit nachfolgender Anfrage, die mich zu dieser Kolumne bewegt hat:

„Sehr geehrter Herr Dr. Schmidt, ich habe Sie auf der Vermittlerfortbildung in Bonn kennengelernt und mache mir aktuell Gedanken darüber wie ich meine Frau mit meinem Bestand absichern kann, falls ich vor meiner Frau versterben sollte.“

Gehen wir auf einige Aspekte der Frage des Maklers ein, die auch andere Makler der Jahrgänge 1950er und 1960er bewegt.

Beratungen zur Entscheidung Verkauf oder Verrentungsmodell

Unternehmer von klein- und mittelständischen Unternehmen (KMU), darunter auch Versicherungsmakler, können sich mit ihrem individuell unterschiedlichen Fragen und Situationen an Nachfolgeberater wenden. Diese spezialisierten Berater haben meist jahrelange Erfahrung mit Unternehmensnachfolgen und kennen sich mit den finanziellen, organisatorischen und auch strategischen Fallen aus, die mit einer Firmenübernahme oder einem Kauf verbunden sind. Für konkrete rechtliche und steuerliche Fragen wird die Zusammenarbeit mit Rechtsanwälten und Steuerberater gepflegt.

Module "**Der @AssekuranzDoc(4836869)**"

Nachfolgeberater unterstützen Makler mit dem Blick von außen beim [Erkennen von Stärken und Schwächen](#) der Maklerfirma und empfehlen notwendige Maßnahmen, um die Firma oder den Bestand fit für den Verkauf oder eine Verrentung zu machen. Der Nachfolgeberater ist auch Vermittler zwischen den Fronten und setzen sich zugleich für den verkaufenden Makler, den Kaufinteressenten oder die Anbieter von Maklerrenten ein. So steht der Makler oder die Maklerin nicht mehr alleine mit seinen Fragen.

Eine professionelle und gut konzipierte Nachfolgeberatung spart Zeit und Nerven. Es geht darum, die individuell passenden Nachfolgeformen zu erkennen und zu verstehen. Gemeinsam wird ein transparenter Nachfolgeplan entwickelt und Schritt für Schritt umgesetzt. Am Ende des Beratungsprozesses kann der Verkauf, die Verrentung oder auch eine Umfirmierung beispielsweise zu einer GmbH stehen, deren Gesellschaftsanteile später verkauft oder vererbt werden können.

Für Nachfolgeberatungen und Coachings gibt es staatliche Zuschüsse, die über das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) [ausgereicht werden](#). Diese Zuschüsse für das Honorar registrierter und geprüfter Nachfolgeberater kann in einigen Regionen bis 80 Prozent betragen, maximiert auf eine bestimmten Gesamthöhe. Bundesweit sind Zuschüsse bis 50 Prozent möglich.

Wann droht einer Maklerwitwe der Verlust des Erbes?

Zunächst sei vorangestellt, dass ich hier nur auf die Frage des Erbes aus einem Maklerunternehmen eingehe. Die Fragen des privaten Vermögens und persönlicher testamentarischer Verfügung bleiben bei den folgenden Betrachtungen außen vor.

Ein vollständiger Verlust des Erbes aus der Maklerfirma des Mannes droht dann, wenn die „Firma“ keine juristische Form hatte und die Vertragsbeziehungen vom Makler zum Kunden nicht auf Basis von Maklerverträgen, Maklervollmachten und entsprechenden Datenschutzvereinbarungen mit entsprechender Klausel zu Krankheit, Tod und Nachfolge beruhen. Selbst bei bestehenden Maklerverträgen muss dem Makler klar sein, dass laut Bürgerlichem Gesetzbuch (BGB) Paragraf 672 Satz 1 der (Makler-)Auftrag durch den Tod des Beauftragten erlöschen kann.

Das bedeutet, wenn zwischen Kunde und Makler keine andere Regelung für den Fall des Todes des Maklers getroffen wurde, dann endet das Vertragsverhältnis zwischen beiden. Damit endet auch die Basis für den (Bestands-) Courtageanspruch. Ich unterstreiche dies vor allem für die Makler, die der Meinung folgen, dass man Maklervertrag & Co. nur bei Kunden mit großen Verträgen und bei den Gewerbetreibenden abzuschließen braucht.

[Sicherung des Erbes für die Hinterbliebenen des Maklers](#)

- Bestandsnachfolge - und was bekommt die Witwe des Maklers?

- [Sicherung des Erbes für die Hinterbliebenen des Maklers](#)
- [Praxis](#)
- [Versicherungsmakler](#)
- [AssekuranzDoc](#)
- [Peter Schmidt](#)
- [Erbe](#)
- [Maklernachfolge](#)