

## Der Tod eines Maklers: Was passiert mit dem Maklerbestand?

Wenn ein Makler stirbt - was passiert dann mit seinem Kundenbestand? Worauf müssen die Erben achten? Welche Vorsorgemaßnahmen sollte der Makler bereits zu Lebzeiten treffen? Diese Fragen beantwortet Peter Schmidt.

Plötzlich gibt es den Makler nicht mehr. Homepage und Facebook-Account sind noch aktiv doch im Büro bleiben die Rollläden unten und das Licht ist aus. Angehörige und Freunde werden schnell informiert. Kunden bekommen eher nur beiläufig mit - meinen Makler gibt es nicht mehr. Aber wie geht es dann für die Firma und die Kunden weiter? Einige Aspekte dieses dunklen Themas sollen in der heutigen Kolumne erörtert werden.

Der plötzliche Tod [des TV-Immobilienmaklers Thorsten Schlösser](#), den viele Menschen in Deutschland aus der Doku-Soap "Mieten, Kaufen, Wohnen" kannten, sollte in der Branche der Finanz-, Versicherungs- und Immobilienmakler zu einem deutlichen Ruck geführt haben, das eigene Lebenswerk zu ordnen, bevor der schlimmste Fall der Fälle eintritt.

Doch dem ist nicht so, wie Fälle aus der Praxis zeigen. Die Witwe des Maklers N. in Berlin kann die Firma des Mannes nicht weiterführen, da sie nicht die fachlichen Voraussetzungen sowie die notwendigen Zulassungen hat. Dabei hat sie fast ein Leben lang in der Firma des Mannes terminiert und organisiert.

Eine Vertretungs- oder Nachfolgeregelungen fand in den Verträgen des Maklers mit seinen Kunden nicht. Und auch bei vielen älteren Maklerkollegen, die in diesen Tagen das Seminar "[MaklersRente - aber wann und wie?](#)" besuchten, gibt es eine solche "Notfallplanung" für den Fall der Fälle nicht.

### Tod des Maklers und Courtagezusage

Die Courtagezusagen der Versicherer gegenüber dem Makler enthalten in der Regel einen Passus, der sich mit der Dauer der Zusage befasst. Beispielhaft hier: "Die Courtagezusage ist auf unbestimmte Zeit erteilt...Voraussetzung ist, dass der Makler im Besitz der für die Ausübung seiner Tätigkeit erforderlichen Zulassungen und Erlaubnisse ist und bleibt."

Daraus ergibt sich, dass mit dem Tod des Maklers und der damit erlöschenden Zulassung auch der Courtageanspruch wegfällt.

Gelegentlich finden sich in den Courtagezusagen auch Formulierungen, die beim Wegfall der Möglichkeit der Betreuung der Kunden durch den Makler beispielsweise bei schwerwiegenden Erkrankungen über einen Zeitraum von mehr als sechs Monaten die Courtagezahlungen entfallen

können. Dann ist besondere Eile geboten. Spätestens im Folgejahr würde dann auch die Folgebourtage wegfallen, was schwerwiegende Folgen für die Betriebseinnahmen der Maklerfirma haben wird.

Seltener sind in den Courtagezusagen Regelungen wie diese zu finden:

"Keiner Zustimmung (des Versicherers) bedarf die Übertragung von Courtageansprüchen auf einen Rechtsnachfolger im Falle des Todes... an einen Dritten."

## **Ableben des Maklers und Maklervertrag**

Die Konsequenzen für den Vertrag des Maklers mit seinen Kunden stellt [Rechtsanwalt Jürgen Evers](#) so dar: "Enthält der Versicherungsmaklervertrag keine Regelung, gilt der Maklervertrag mit Wirkung für die Zukunft als beendet. Begründet wird die Rechtsfolge mit dem besonderen Vertrauen des Kunden in die Person des Maklers." Dies betrifft dann ebenso auch den Vertrag über die "Außenkommunikation". Die Vollmacht des Maklers, für den Kunden Erklärungen gegenüber den Versicherungsunternehmen abgeben zu können, erlischt mit dem Tod des Maklers.

Daraus ergeben sich für Makler wichtige Aufgaben zur Konkretisierung der juristischen Vorsorge für den Fall des plötzlichen Ablebens. Optimale Möglichkeiten werden in der Aufnahme einer Rechtsnachfolgeklausel in die Maklerverträge oder im Ausgliederung des Maklerbestandes in eine GmbH oder Go. KG als juristische Person gesehen. Zu beidem sollte man sich für die individuelle Gestaltung juristischen Rat holen. Vor pauschale Blanko-lösungen aus dem Internet sei gewarnt.

## **Erben stehen vor schwierigen Problemen**

Besondere Pflichten ergeben sich für die Erben hinsichtlich der Informationspflichten über den Tod des Maklers gegenüber dessen Kunden. Assessor des Rechts Christian Lübben, Prokurist bei [Hans John Versicherungsmakler](#), stellt klar, dass mit dem Tod des Maklers nicht nur der Maklervertrag erlischt.

"Der Erbe muss darüber hinaus auch unverzüglich den Tod des Maklers anzeigen. Kommt er dieser Pflicht nicht nach, entsteht daraus eine eigene gesetzliche Haftung der Erben. Zur Trauer um den Verstorbenen bleibt da wenig Zeit." (AssCompact, 04.2014)

Zu betonen ist ausdrücklich, dass aber sowohl im Fall einer Rechtsnachfolgeklausel als auch der Übernahme der Kundenverträge in eine GmbH oder oHG die Zustimmung des Kunden in Form der Möglichkeit des Widerrufs notwendig ist. Der Gesetzgeber hat die Unzumutbarkeit der Übergabe von Kundendaten an Dritte mehrfach explizit herausgestellt und durch entsprechende Urteile bestätigt.

## **Trauer, Administration und Haftung**

Nicht genug, dass für die Angehörigen des verstorbenen Maklers eine Welt zusammenbricht. Die Lasten für die Erben werden durch die organisatorischen und haftungsmäßigen Herausforderungen

noch größer.

Es beginnt schon bei den ersten organisatorischen Fragen. Wie kommt man an die Kundendaten, wenn das PC-Passwort nur dem Makler selbst bekannt war? Wo sind die Daten der Versicherungsgesellschaften abgelegt, mit denen eine Zusammenarbeit gepflegt wurde? Gibt es eine Vollmacht für einen Maklerkollegen, der sich in einem solchen Fall um die operativen Geschäfte kümmern könnte?

Kompliziert wird es auch, wenn laut Pflichten aus dem Maklervertrag zwischen Makler und Kunden eine Deckungsaufgabe in der Schwebe ist, die nur der Makler selbst "im Hinterkopf" hatte. Nicht selten werden Aufgaben zur Deckungserweiterung persönlich besprochen und nicht sofort dokumentiert. Für einen Schaden in einer solchen Situation kommt dann auch die Vermögensschadenhaftpflichtversicherung des Maklers ins Spiel.

Lübben hebt hervor, dass die sogenannte VSH zwar für die Pflichtverstöße des verstorbenen Maklers aufkommt, aber die Fehler oder Unterlassungen der Erben nicht automatisch mit abgesichert sind. Deshalb empfiehlt Lübben: "Um die Erben für eigene Pflichtverletzungen nicht schutzlos stehen zu lassen, sollte die VSH um diese Deckung erweitert werden."

## **Fazit:**

Makler sollten die jungen und gesunden Jahre nutzen, um sich und ihre Erben für den Fall des plötzlichen Ablebens vorzubereiten. Es ist kein schönes Thema aber eines das aus persönlicher und unternehmerischer Sicht nicht erst mit dem sechzigsten oder siebzigsten Lebensjahr angegangen werden sollte. Makler sind es ihren Kunden und Angehörigen schuldig, sich rechtzeitig auf einen Tag X vorzubereiten.

**Über den Autor:** Peter Schmidt ist Chef und Gründer der Unternehmensberatung Consulting & Coaching Berlin, die sich unter anderem auf Bestandsübertragungen spezialisiert. Seine Webseite finden Sie [hier](#).

Autor: Peter Schmidt

Dieser Artikel erschien am **06.08.2014** unter folgendem Link:

<http://www.dasinvestment.com/investments/news/news-detail/datum/2014/08/06/was-passiert-mit-dem-maklerbestand/>