

DER DREI-PUNKTE-NOTFALLPLAN FÜR MAKLER

Text: Ulrike Specht



Viele Makler beraten ihre Kunden perfekt bezüglich deren Vorsorgeplanung, vergessen darüber hinaus jedoch die eigene Vorsorgeplanung. Dabei sollte jeder Makler auch für sich selbst den passenden Notfallplan schmieden.

Was sollte auf dem Notfallplan stehen?

- Strukturierung des Geschäftsbetriebs
- Vorsorgevollmacht und Patientenverfügung
- Der „Letzte Wille“

1. Die richtige Vorsorgeplanung beginnt daher mit der Auswahl der am besten geeigneten Struktur für den Maklerbetrieb. Denn grundsätzlich kann die Makleraufgaben nur derjenige übernehmen, der die erforderliche Erlaubnis hat und datenschutzrechtlich gegenüber den Kunden dazu berechtigt ist.

Neben der einzelunternehmerischen Tätigkeit bietet sich der gemeinsame Marktauftritt mit einem Kollegen z. B. in der Rechtsform der GbR, GmbH oder GmbH & Co. KG. Die Praxis zeigt, dass die Rechtsform der GmbH oder GmbH & Co. KG (auch als Ein-Mann-Gesellschaft) nicht nur wegen der Haftungsbeschränkung auf das Gesellschaftsvermögen an Bedeutung gewinnt. Vielmehr helfen diese Rechtsformen, datenschutzrechtliche Fallstricke sowie die Problematik der Anbindung an die jeweiligen Versicherer zu vermeiden. Denn Vertragspartner des Kunden ist die jeweilige Makler-Gesellschaft. Ändert sich etwas an der Person des Geschäftsführers oder an der Person des oder der Gesellschafter, so hat dies auf das Vertragsverhältnis zum Kunden keine Auswirkung. Ein Vertreter oder Nachfolger lässt sich also relativ einfach einbeziehen, vorausgesetzt es findet sich rechtzeitig der geeignete Partner.

2. Zu kurz greift jedoch derjenige, der beim Notfallplan nur an den Geschäftsbetrieb denkt.

Hat der Makler keine Vorsorgevollmacht (inkl. Betreuungsverfügung) für diesen Fall errichtet, bestellt das zuständige Gericht einen Betreuer, der nicht immer aus dem Umfeld des Betroffenen stammt. Mit der Vorsorgevollmacht kann der Makler eine oder mehrere Personen benennen, die sich um die Erledigung seiner Angelegenheiten außerhalb des Maklerbetriebs kümmern. Neben den notwendigen Vollmachten für den Maklerbetrieb, sollte der Makler also auch Vollmacht für seine persönlichen Belange erteilen. Dabei sollte der Makler nicht nur an den „Papierkram“ denken. Die medizinischen Belange sollte er in einer Patientenverfügung dokumentieren.

3. Zur guten Vorsorgeplanung gehört v. a. mit Rücksicht auf die Angehörigen auch die Regelung des „Letzten Willen“.

Häufig verhält es sich so, dass die Hinterbliebenen nicht über die notwendige Erlaubnis verfügen, um den Maklerbetrieb weiter fortführen zu können. In diesem Fall muss der Geschäftsbetrieb entweder eingestellt oder durch die Erben an einen Dritten veräußert werden. Den Erben ist dringend anzuraten, sich rechtzeitig Rat einzuholen, um in jedem Falle die persönliche Haftung für etwaige Nachlassverbindlichkeiten auszuschließen. Zudem sollte der Erbe den Maklerbetrieb bewerten lassen, um für einen etwaigen Verkauf gewappnet zu sein.



PALUKA
SOBOLA
LOIBL &
PARTNER

Per Testament sollte der Makler festlegen, wer sein Erbe werden soll und wie die weiteren Angehörigen bedacht werden können. Das Erbrecht bietet zahlreiche Regelungsmöglichkeiten, um den Betriebsübergang in die nächste Generation gezielt zu steuern. Dazu sollte durch geeignete Erbeinsetzung oder Anordnung von Vermächtnissen dafür Sorge getragen werden, dass der passende Nachfolger den Geschäftsbetrieb erhält. Viel Streitstoff hinterlässt derjenige, der die Pflichtteilsansprüche der Kinder oder Ehegatten bei der Planung vergessen hat. Denn der Pflichtteil (die Hälfte des gesetzlichen Erbteils) wird als Geldforderung gegen den Erben geltend gemacht. Der Wert des Maklerbetriebs wird dabei ebenso wie alle sonstigen Vermögensgegenstände angesetzt. Im Einzelfall kann also eine enorme finanzielle Belastung auf den Erben zukommen. ■

Fazit

Jeder Makler sollte rechtzeitig dafür Sorge treffen, dass er im Falle der dauerhaften Krankheit gut versorgt ist und in privaten als auch unternehmerischen Dingen von denjenigen Personen, die sein Vertrauen genießen, vertreten wird.

Zudem sollte jeder Makler rechtzeitig über sein aktuelles Geschäftsmodell nachdenken und sich fragen, ob und wie es im Falle seines vorübergehenden oder endgültigen Ausfalls für seine Angehörigen aussieht.

Der beste Notfallplan hilft nicht, wenn er nicht rechtzeitig in Angriff genommen wird.

Ulrike Specht

Rechtsanwältin und
Fachanwältin für Erbrecht
Fachanwältin für Handels- und
Gesellschaftsrecht

Gesellschafterin der Kanzlei
Paluka Sobola Loibl & Partner

Prinz-Ludwig-Straße 11
93055 Regensburg

✉ specht@paluka.de
☎ 0941-58571-0

www.paluka.de

