

Kolumne Versicherungsbote 10.2019 Und was bekommt die Witwe des Maklers?

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 für die Realisierung der individuellen Vorstellungen beginnt. 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.

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 Anbietern von Maklerrenten ein. So steht der Makler oder die Maklerin nicht mehr alleine mit seinen Fragen.

<https://www.bestandundnachfolge.de/beratungsleistungen/beratung-nachfolgeplanung-1/>

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, maximiert auf eine bestimmten Gesamthöhe, betragen. Bundesweit sind Zuschüsse bis 50 Prozent möglich.

<https://www.bestandundnachfolge.de/beratungsleistungen/fördermittel-für-beratungen-1/>

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

Will ein Makler für seine Frau oder andere mögliche Hinterbliebene den 100%igen Schutz des Erbes erreichen, dann sind im Umkehrschluss die Gründung einer Kapitalgesellschaft und der Abschluss von Vertragsunterlagen mit den Kunden inklusive einer Regelung für den Todesfall ins Auge zu fassen. Auch die Firmierung als eingetragener Kaufmann/ eingetragene Kauffrau kann mit den entsprechenden Detaillösungen ein Weg sein.

Relativ neu sind die Möglichkeiten der Hinterbliebenen-Modelle aus angebotenen Maklerrenten von Maklerpools. Makler, die sich für diese Modelle interessieren, sollten sich zunächst einen Marktüberblick zu Rentenmodellen und integrierter Hinterbliebenenversorgung informieren. Bei zwei Anbietern von Maklerrenten kann jeweils ein Bezugsberechtigter eingetragen werden. Dies kann jede natürliche Person sein, also Lebenspartner, Nachkommen, ein Geschäftspartner oder auch ein Bekannter.

Verstirbt der Makler, dann erhält die benannte und bezugsberechtigte Person die Maklerrente anstelle des Maklers bis zu einer Gesamtzahldauer von 30 Jahre (je nach Anbieter und Modell). Alles unter der Voraussetzung, dass der Anbieter der Maklerrente dann noch solvent ist und der Maklerbestand noch besteht. Über dieses Restrisiko muss sich

der Makler klar sein, der eine Sicherung des Erbes über den Weg der Maklerrente wählt. Wer mit dieser Unsicherheit nicht leben will, ist mit einem rechtzeitigen Direktverkauf auf der sicheren Seite.

Auswirkungen zusätzlicher Einkünfte auf die gesetzliche Rente

Um mögliche Auswirkungen einer zusätzlichen Hinterbliebenenrente aus einer Maklerrente aufzuzeigen, gehen wir davon aus, dass die Witwe eines Maklers eine gesetzliche Rente aus eigener Erwerbstätigkeit bezieht. Hat der Makler selbst Ansprüche auf Leistungen der gesetzlichen Rentenversicherung, kann für die Witwe daraus Anspruch auf eine gesetzliche Witwenrente entstehen.

Laut Gesetzgeber dient diese Witwenrente der Unterhaltssicherung, weshalb Hinterbliebene mit eigenem Einkommen vierzig Prozent ihrer Nettoeinkünfte auf die ihnen zustehende Witwenrente negativ anrechnen müssen. Dazu wird der Teil der Nettorente herangezogen, der die geltenden Freibeträge übersteigt.

Diese Freibeträge werden jährlich festgelegt und betragen aktuell bis 30.06.2020 für den Bereich Ost 841,90 EUR und für den Bereich West 872,52 EUR. Außerdem gibt es für jedes waisenberechtigte Kind weitere Freibeträge. Kommt nun zur eigenen gesetzlichen Rente der Witwe noch ein monatlicher Betrag aus der Hinterbliebenenvariante der Maklerrente hinzu, dann kann der Anspruch auf Witwenrente kleiner werden oder auch ganz verschwinden.

Vergleichbare Auswirkungen gibt es auch beim Bezug von privaten Rentenversicherungen, Mieteinkünften oder bei Hinzuverdienst aus Einkünften aus Solarstromanlagen. Letzteres ist immer dann der Fall, wenn diese Einnahmen im Einkommenssteuerbescheid als Einkünfte aus Land- und Forstwirtschaft, Gewerbebetrieb (!) oder selbständiger Tätigkeit (!) aufzuführen sind. Die Frage, ob das auf die jeweils persönliche Situation zutrifft, ist mit einem Rentenberater oder der Deutschen Rentenversicherung vorab zu besprechen und abzuwägen.

https://www.deutsche-rentenversicherung.de/DRV/DE/Rente/In-der-Rente/Kranken-und-Pflegeversicherung-der-Rentner/kranken-und-pflegeversicherung-der-rentner_node.html?https=1

Allgemein ist festzuhalten, dass eine Zusammenrechnung aller Einkünfte aus abhängiger Beschäftigung oder selbständiger Tätigkeit zu einer Rentenkürzung führen kann. Ebenfalls abzuklären sind mögliche Auswirkungen auf die Höhe der Beiträge zur gesetzlichen Kranken- und Pflegeversicherung je nach Situation als Krankenversicherungspflichtiger oder als freiwillig Versicherte(r).

Fazit: Der Makler oder die Maklerin, die sich mit dem Thema des eigenen Ruhestandes und Entscheidungen für die Art und Weise der „Verwertung“ des Lebenswerks befasst, steht durchaus vor einem Komplex von Fragen, die nicht pauschal und simpel zu beantworten sind. Mit Unterstützung können die Varianten und Alternativen durchleuchtet werden. Es

sollte aber auch klar sein, dass Verdrängen, Verzögern und Aussitzen von Entscheidungen die Situation immer schwieriger machen wird.

Verantwortung gegenüber dem Lebenspartner, der Familie und den eigenen Kunden zeigen, heißt auch, sich mit dem Thema Nachfolge rechtzeitig zu befassen: Nachfolge – gewusst wie.

<https://www.bestandundnachfolge.de/onlineshop-marktplatz-7-24/fachbroschüre-für-makler-nachfolge-gewusst-wie/>