



Maklernachfolge bei Tod des Inhabers: Rechtliche Fallstricke und wirtschaftliche Folgen

Was nützt ein werthaltiger Bestand, wenn im Ernstfall niemand handeln darf? René Louis Delrieux, Geschäftsführer der DTFH Deutsches Fondshaus GmbH, beschreibt im Gastbeitrag die strukturellen Risiken ungeplanter Maklernachfolge im Todesfall – und zeigt, warum fehlende Vorbereitung binnen weniger Monate erheblichen Substanzverlust verursachen kann.

Gerade in der Finanzanlagen- und Versicherungsvermittlung ist die Einzelfirma weit verbreitet. Das Thema Nachfolgeplanung ist keineswegs neu – dennoch wird es von vielen Inhabern gedanklich verdrängt. Dabei ist in stark personenbezogenen Geschäftsmodellen vor allem eines entscheidend: die Sicherstellung der Handlungsfähigkeit. Und das betrifft nicht nur den Todesfall, sondern ebenso längere Ausfälle, etwa durch Krankheit oder Unfall. Genau hier liegt das strukturelle Risiko.

Erbrechtlich ist die Lage eindeutig: Mit dem Tod geht das Unternehmen im Wege der Gesamtrechtsnachfolge auf die Erben über. Gesellschaftsanteile, Forderungen, Bankguthaben und Vertragspositionen werden Bestandteil des Nachlasses. Formal existiert das Unternehmen also weiter.

Doch diese formale Kontinuität verdeckt die operative Bruchstelle. Erlaubnispflichtige Tätigkeiten in der Finanzberatung knüpfen nicht an das Unternehmen als Vermögenobjekt an, sondern an die handelnde Person. Erlaubnisse nach § 34f GewO oder § 34d GewO sind

personenbezogen. Sie setzen Sachkunde, Zuverlässigkeit und Registrierung voraus. Fällt diese Person weg, endet faktisch die regulatorische Handlungsfähigkeit.

Vererbbar ist der Bestand.

Nicht vererbbar ist die persönliche Zulassung zur Tätigkeit. Im Todesfall entsteht daher häufig ein regulatorisches Vakuum.

Wenn Erben übernehmen – aber nicht handeln dürfen

Theoretisch könnten Erben den Betrieb fortführen. Praktisch fehlen meist die Voraussetzungen. Weder Sachkunde noch Registrierung noch gewerberechtliche Erlaubnis sind typischerweise vorhanden. Eine Fortführung ist meist nur über eine geeignete Stellvertretung möglich und auch nur bei entsprechender Vorbereitung. Ohne vorbereitete Stellvertretung kommt die operative Tätigkeit faktisch zum Stillstand. Die Kundenbetreuung gerät ins Stocken,

Verunsicherung entsteht, Vertrauen beginnt zu erodieren, während laufende Verpflichtungen weiterhin bestehen.

Hinzu treten weitere strukturelle Problemfelder, die im Einzelfall erhebliche Auswirkungen haben können. Dazu gehören insbesondere:

- personenbezogene Maklerpool-Anbindungen,
- Courtagezusagen, die eine aktive Registrierung im Vermittlerregister voraussetzen,
- nicht ohne Weiteres übertragbare Service- oder Kooperationsvereinbarungen,
- vertragliche Zustimmungspflichten oder sogenannte Change-of-Control-Klauseln.

In einem Geschäftsmodell, das auf Kundenbindung und wiederkehrenden Einnahmen basiert, ist Zeit der entscheidende Faktor. Jeder Monat ohne klare Struktur wirkt unmittelbar wertmindernd.

Haftung bleibt – auch ohne operative Kontrolle

Ein besonders sensibler Aspekt ist die Haftung. Erben übernehmen nicht nur Vermögenswerte, sondern auch Verpflichtungen. Dazu zählen insbesondere latente Schadensersatzansprüche aus früheren Beratungen – Ansprüche, die unter Umständen erst Jahre später geltend gemacht werden.

Für fachfremde Erben ist eine realistische Bewertung dieser Risiken kaum möglich. Gleichzeitig fehlt häufig der Überblick über Prozesse, Fristen und Dokumentationen. Die wirtschaftliche Verantwortung bleibt bestehen, während die operative Steuerung fehlt.

Stellvertretung als Sicherheitsnetz – mit Tücken

Eine rechtzeitig implementierte Stellvertretung kann im Ernstfall die Handlungsfähigkeit sichern. Sie ist jedoch anspruchsvoller umzusetzen, als viele vermuten. Eine funktionierende Stellvertretung setzt voraus, dass die vertretende Person:

- fachlich geeignet und zuverlässig ist,
- formell gemeldet wurde,
- tatsächlichen Zugriff auf Systeme, CRM, Passwörter und Kundendaten hat,
- mit den Mandaten vertraut ist und idealerweise bereits Kundenkontakt hatte,

- in den relevanten Vertragswerken als Vertreter vorgesehen ist.

Gerade der Zugriff auf Kundendaten ist sensibel. Er erfordert eine klare Rechtsgrundlage, definierte Rollen und dokumentierte Zugriffsrechte. Ohne ein sauberes Berechtigungs- und Datenschutzkonzept kann bereits der erste Zugriff problematisch sein. Die DSGVO verhindert keine Nachfolge – aber sie verlangt Struktur und Vorbereitung. Fehlt diese operative Integration, bleibt die Stellvertretung im Ernstfall eine formale Konstruktion, die praktisch nicht greift.

Verkauf im Todesfall – eher unsicher

Oft wird argumentiert, Erben könnten das Unternehmen im Ernstfall einfach verkaufen. Auch hier zeigt sich jedoch: Fehlende Vorbereitung kostet Substanz. Die Übertragung von Kundenverträgen ist nicht automatisch möglich. Beratungsverhältnisse sind häufig personenbezogen geprägt. Abtretungsverbote, Zustimmungserfordernisse oder Sonderkündigungsrechte können greifen. Anbieter- und Poolverträge können Neuprüfungen verlangen oder Zustimmungen erforderlich machen. Zusätzlich sind datenschutzrechtliche Informationspflichten zu beachten.

Jede Verzögerung wirkt sich unmittelbar auf den Unternehmenswert aus. Die wirtschaftliche Dynamik ist eindeutig:

- Je länger keine klare Betreuung besteht,
- je länger regulatorische Unsicherheit herrscht,
- je länger Provisionsflüsse unterbrochen sind,

desto schneller sinkt der Wert des Unternehmens.

In der Praxis genügen oft wenige Monate Stillstand, um aus einem gut bewerteten Bestand einen schwierigen Verkaufsfall zu machen.

Vorbereitung als einzige nachhaltige Lösung

Wer die Handlungsfähigkeit im Ernstfall sichern will, sollte das eigene Ausscheiden gedanklich und organisatorisch durchspielen. Die Frage lautet: Was passiert operativ am ersten Tag, wenn der Inhaber ausfällt?

Zu prüfen sind insbesondere:

- Vertragswerke mit klaren Übergabe- und Vertretungsregelungen
- dokumentierte Zugriffs- und Datenschutzkonzepte
- abgestimmte Anbieter- und Poolvereinbarungen

- eine strategisch geplante Nachfolge- oder Exit-Struktur

Erst wenn diese Elemente ineinandergreifen, bleibt das Unternehmen auch im Ausnahmefall funktionsfähig.

Fazit: Die zentrale Erkenntnis ist eindeutig: Nicht der Todesfall selbst zerstört den Unternehmenswert eines Maklerunternehmens. Entscheidend ist, ob für diesen Fall eine tragfähige Struktur vorbereitet wurde. Fehlt eine klare Nachfolge- oder Vertretungsregelung, verliert das Unternehmen nicht wegen des Ereignisses an Substanz – sondern wegen der unterlassenen Vorbereitung. Wer den Fortbestand seines Lebenswerks sichern möchte, sollte sich daher nicht erst im Ernstfall, sondern jetzt mit einer belastbaren Maklernachfolge beschäftigen.

Über den Autor: René Louis Delrieux ist Geschäftsführer der [DTFH Deutsches Fondshaus GmbH](#). Das Unternehmen agiert als unternehmerischer Nachfolger für Fonds- und Versicherungsbestände und übernimmt bestehende Kunden- und Vertragsstrukturen mit dem Ziel, diese langfristig fortzuführen und strukturiert weiterzuentwickeln. Zuvor war René Louis Delrieux unter anderem bei der Netfonds AG, der comdirect bank sowie der Börse Stuttgart tätig. Diese Stationen prägen sein Verständnis für die Perspektiven von Plattformen, Marktteilnehmern und Privatkunden gleichermaßen.

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4948465/Maklernachfolge-bei-Todes-Inhabers-Rechtliche-Fallstricke-und-wirtschaftliche-Folgen/>