

Unbegründete Scheu

Welche Erträge Banken ohne Testamentvollstreckung entgehen

Bereits 2004 stellte der Bundesgerichtshof fest, dass Banken die Dienstleistung der Testamentvollstreckung anbieten dürfen. Dennoch scheuen viele Institute, ein entsprechendes Beratungsangebot aufzubauen. Was dafür spricht, und wie wenig dagegen.

Was die Testamentvollstreckung in Banken angeht, tun sich zwei Lager auf. Die einen setzen den Beratungsbaustein bereits erfolgreich um, während die anderen sich vor der Implementierung scheuen – oft aus vermeintlich rechtlichen Gründen. Die Angst vor Haftungsrisiken, Ausbildungskosten und nicht genügend Einnahmen lassen Banken oft davor zurückschrecken.

Vermögende Kunden warten auf Beratung

Seit Jahren zeichnen sich die Ertragseinbrüche bei Banken ab. Sei es im Kreditgeschäft, der Anlageberatung oder im Retail-Geschäft. Laut Experten wird sich diese Situation auf absehbare Zeit nicht verändern. Bankverantwortliche kommen nicht umher Beratungsprozesse auf den Prüfstand zu stellen und neue Einnahmequellen zu sichern.

Die Kundengruppe 60plus macht schon heute bis zu 40 Prozent der Kunden aus, besitzt 70 bis 80 Prozent der Einlagen und generiert bis zu 80 Prozent der Erträge. Somit gilt analog: In den nächsten 20 bis 25 Jahren versterben 40 Prozent der Kunden, 70 bis 80 Prozent der Einlagen und bis zu 80 Prozent der Erträge wackeln. Aufgrund der hohen Erbsummen, die in den nächsten Jahren vererbt werden, ist es für Bankentscheider sinnvoll, sich mit dem Thema Testamentvollstreckung auseinanderzusetzen.

Gegen die Implementierung der Testamentvollstreckung führen Bankentscheider ganz unterschiedliche Argumente an. Doch was spricht eigentlich dafür, was dagegen?

Pro-Argumente:

- Rechtssichere Implementierung bringt ebendas, nämlich Sicherheit
- Re-Investitionen nach der ersten Testamentvollstreckung

- Wenige Mitarbeitern sichern gute Erträge
- Frühe Einbindung der Erben
- Zusätzlich Zweit- und Drittbankkonten verwalten
- Qualifizierte Beratung bringt Neukunden
- Empfehlung bereits nach der Erstellung des Testaments
- Hohe Kundenbindung
- Positionierung als Experten

Contra-Argumente:

- Angst vor Nähe zur Rechtsberatung
- Kosten der Ausbildung und rechtssicheren Implementierung
- Mindestanzahl von qualifizierten Mitarbeitern vorhalten
- Langes Warten auf den Erbfall nach der Akquise
- Nicht ausreichenden Ertrag

Empfehlungen zu externen Spezialisten

Die Banken, die heute noch keine Testamentsvollstreckung anbieten, verweisen gerne auf ortsansässige Rechtsanwälte. „Wir geben seit zehn Jahren jedes Jahr 10 bis 15 Kunden mit einem Vermögen von mindestens 500.000 Euro an einen Rechtsanwalt in der Region ab. So haben wir etwas für den Kunden getan und sind das Risiko los. Für die Weiterempfehlung schult der Rechtsanwalt unsere Berater zwei halbe Tage im Jahr kostenfrei“, sagt der Vorstandsvorsitzende einer Bank. Der potenzielle Ertragsverlust bei dieser Bank liegt bei jährlich mindestens 200.000 €, ohne nennenswerte Gegenleistung. In dem Fall sehr gut für den Fachanwalt.

Einen anderen Weg geht eine Bank in Baden-Württemberg. Nach dem ein langjähriger Mitarbeiter – Certified Financial Planner und Testamentsvollstrecker – aus Altersgründen ausgeschieden ist, hat dieser ein Beratungsunternehmen gegründet, welche die Testamentsvollstreckungen der Bankkunden übernimmt. In diesem Fall besteht eine Vergütungsregelung zwischen beiden Parteien, die Haftung ist ausgelagert und die Kunden haben nach wie vor eine hohe Bindung zur Bank.

Der dritte Weg ist die rechtssichere Implementierung in der Bank. Wer sich von Bankseite dazu entschlossen hat Testamentsvollstreckung anzubieten, ist mit dem Ergebnis meistens sehr zufrieden. Zufrieden, weil die Kunden und Erben sich, schon im Vorfeld, gut beraten fühlen, der Ertrag stimmt und eine richtig gut verlaufene Testamentsvollstreckung oft dazu führt, dass die Erben das Geld in der Bank halten.

Aufwand versus Ertrag

Für die Vergütung einer Testamentsvollstreckung hat der Deutsche Notarverein die Neue Rheinische Tabelle geschaffen, deren Basis auf der Rheinische Tabelle von 1925 stammt und den Vergütungsgrundbetrag berechnet. Die Ermittlung und Höhe des Grundbetrages findet auf Basis des Verkehrswertes des Aktiv-Nachlasses statt:

„Neue Rheinische Tabelle“		
bis 250.000 €	4,00%	10.000 €
bis 500.000 €	3,00%	15.000 €
bis 2.500.000 €	2,50%	62.500 €
bis 5.000.000 €	2,00%	100.000 €
ab 5.000.000 €* *mindestens aber der höchste Betrag der Vorstufe.	1,50%	€

In der Vergangenheit hat der Bundesgerichtshof der Berechnungsgrundlage in mehreren Entscheidungen zugestimmt. Im Fall der Bank, die die Testamentsvollstreckungen seit zehn Jahren an einen Rechtsanwalt weiterleitet, errechnet sich der entgangenen Erträge der Bank wie folgt:

In zehn Jahren wurden durchschnittlich 125 Kunden ab 500.000 Euro an externe Berater weitergereicht. Bei einem Erbvolumen von 500.000 Euro und angenommenen Ertrag in Höhe von 3 Prozent sind das 15.000 Euro Ertrag pro Kunde. Aufsummiert für 125 Kunden ergibt sich ein Ertragsverlust durch Beratungshonorar von 1.875.000 Euro.

Nicht mit einberechnet ist der Aspekt, das Vermögende oft Zweit- und Drittbankverbindungen besitzen, und sich das zu verwaltende Vermögen auf ein Mehrfaches erhöhen kann.

Welche Kosten stehen dagegen:

- Implementierung der rechtsicheren Testamentsvollstreckung
- Ausbildung zum Testamentsvollstrecker zirka 8.900 Euro einmalig
- Laufende Fortbildung

Wer sich die Ertragsseite und Kundenbindung anschaut, kommt zum Schluss, dass sich der Aufwand lohnt. Das bestätigen auch die Banken, die heute schon Testamentsvollstreckung anbieten.

Schritt für Schritt zur Testamentsvollstreckung

Wann immer Banken eine neue Dienstleistung implementieren, wird geprüft, welche konkreten Anforderungen dafür erfüllt werden müssen. Und sobald es sich dabei um eine Dienstleistung handelt, die nicht den Kerngeschäftsfeldern Kredit oder Wertpapiergeschäft entstammt, wird fast schon automatisch das Rechtsdienstleistungsgesetz (RDG) bemüht.

Grundsätzlich ist es Banken, Sparkassen und Vermögensverwaltern gestattet, geschäftsmäßig als Testamentsvollstrecker zu agieren und auch damit zu werben. Das RDG steht dem nicht entgegen. Bereits vor Inkrafttreten des RDG wurde diese zugegeben lange Zeit umstrittene und kontrovers diskutierte Frage spätestens mit dem Urteil des Bundesgerichtshofs vom 11. November 2004 endgültig geklärt. Im Urteil heißt es: Da die Tätigkeit des Testamentsvollstreckers keine Besorgung fremder Rechtsangelegenheiten ist, kann eine Bank, ohne gegen die Paragraphen 3 und 4 Nummer 11 des Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG) in Verbindung mit Artikel 1 Paragraph 1 Rechtsberatungsgesetz (RBerG) zu verstoßen, für die Übernahme von Testamentsvollstreckung werben.

Aus rechtlicher Sicht spricht also nichts dagegen, dass Banken eine Testamentsvollstreckung anbieten und durchführen dürfen. Und schließlich ist es wie eingangs beschrieben nicht nur für die Banken aus Ertragsaspekten durchaus von Interesse, sondern auch für die Kunden der Bank durchaus vorteilhaft, die Bank als Testamentsvollstrecker für ihren Nachlass einzusetzen, wenn bereits eine längere Geschäftsbeziehung und damit das notwendige Vertrauensverhältnis bestehen.

Ein weiteres Argument für das Einsetzen einer Bank als Testamentsvollstrecker ist die Unsterblichkeit von juristischen Personen. Das Mandat kann auch im Hinblick auf eine längerfristige (Dauer-) Testamentsvollstreckung langfristig ausgeführt werden, da es nicht von der Lebenszeit einer natürlichen Person abhängig ist. Die Einsetzung eines Ersatztestamentsvollstreckers wird aus diesem Grund zumindest obsolet.

Worauf zu achten ist

Sobald die Bank in die Rolle des Testamentsvollstreckers schlüpft, ändert sich schlagartig ihre Perspektive: Sie ist nicht mehr nur Akteur auf der Wertpapier- oder Kreditseite, sondern durch die Übernahme des Amtes zur ordnungsgemäßen Verwaltung des Nachlasses – und zwar in der Regel

des gesamten Nachlasses – des Erblassers verpflichtet. Damit ändert sich die Rolle der Bank im Rechtsverkehr grundlegend. Sie ist nun nicht mehr nur anlageberatend tätig, sondern zusätzlich treuhänderisch verwaltend für den Erblasser.

Diese Doppelfunktion birgt zwangsläufig Interessenskonflikte, die frühzeitig zu identifizieren und transparent zu machen sind. Als Bank steht das Interesse nach Mehrung des Ertrages im Vordergrund, während die Erben ein schutzwürdiges Interesse am Bestand und der Sicherung des Nachlasses haben, wobei Verluste zu vermeiden sind. Demnach sollten Banken, die sich mit der Frage befassen, wie sie die Testamentsvollstreckung in ihren Leistungskatalog mit aufnehmen, intensiv mit Paragraph 31 des Wertpapierhandelsgesetzes (WpHG) und den Aufklärungs- und Beratungspflichten auseinandersetzen.

Die in dem Zusammenhang spannenden Fragen für eine Bank sind demnach, welche Form der Testamentsvollstreckung (Abwicklung- oder Dauertestamentsvollstreckung) die Bank anbietet, ob sie trotz eigenen Mandates im Wertpapiergeschäft daneben als Testamentsvollstrecker für Erben und Nachlass fungiert, wer konkret mit der Durchführung dieser Dienstleistung betraut wird (Berater im Private Banking oder Stabsabteilung) und welche Anforderungen an die Person des Testamentsvollstreckers zu knüpfen sind, welcher Preis für diese Dienstleistung verlangt werden kann, und schließlich wie die Frage der Haftung zu beurteilen ist.

Während die reine Abwicklungstestamentsvollstreckung regelmäßig nur von kurzer Dauer ist und lediglich die Abwicklung des letzten Willens mit Erstellung des Nachlassverzeichnisses und Verteilung des Nachlasses an die Erben und Vermächtnisnehmer beinhaltet, wird regelmäßig die Dauertestamentsvollstreckung allein schon aus gebührenrechtlichen Aspekten die interessantere Variante darstellen. Das Ziel ist es doch, die Erben beziehungsweise das zu verwaltende (Wertpapier-)Vermögen langfristig an die Bank zu binden.

Und damit wäre auch bereits die zweite Frage angerissen: Gerade das Wertpapiergeschäft stellt im Leistungsangebot ein lukratives und ertragreiches Geschäft dar. Auf dieses Kerngeschäft zu Gunsten eines Einzelgeschäfts zu verzichten, ist aus Bankensicht schwer vorstellbar und bedarf schon einer rechenhaften Einzelbetrachtung.

Im Kontext der Erweiterung des Leistungsangebots stellt sich immer die Frage nach den personellen sowie aufbau- wie auch ablauforganisatorischen Anforderungen. Natürlich sind hier mannigfaltige Lösungen denkbar. Eine sinnvolle und kostengünstige Lösung ist, die Testamentsvollstreckung nicht im Tagesgeschäft durch eine(n) Berater(in) durchführen zu lassen, sondern die Dienstleistung in einer Stabsabteilung oder einem anderen Bereich, wie zum Beispiel dem Family Office anzusiedeln. Dies hat zudem den Vorteil, dass das Tagesgeschäft und die damit verbundenen zu treffenden (Ertrags-)Entscheidungen losgelöst von der Sicherung und Überwachung des Nachlasses gewährleistet werden können.

Grundsätzlich sind an die Person des Testamentsvollstreckers zunächst keine besonderen Anforderungen oder Qualifikationen geknüpft. Allerdings gibt es verschiedene Fortbildungsangebote auf dem Markt, die notwendige Tätigkeitsinhalte, Fragen zur Haftung und Vergütung praxisnah schulen, so dass der in der Bank mit dieser Aufgabe betraute Mitarbeiter grundsätzliche Kenntnis der Materie hat.

Die Bankenhaftung ist im Falle einer Testamentsvollstreckung ebenso gegeben, wie bei einer fehlerhaften Anlageberatung. Durch eine Verpflichtung zur Erstellung von Protokollen, ist eine lückenlose Darstellung der Durchführung wie auch Abwicklung des Nachlasses möglich. Fehler können durch standardisierte Prozesse und Qualitätssicherungsinstrumente minimiert werden.

Sinnvollerweise wird sich die Bank vor Implementierung mittels eines Projektes intensiv mit dem Für und Wider der Implementierung eines neuen Dienstleistungsangebots auseinandersetzen und die Folgen abwägen. Im Zuge eines ganzheitlichen Beratungsangebots stellt die Testamentsvollstreckung in jedem Fall eine sinnvolle und Ertrag bringende Ergänzung des Leistungsspektrums dar.

Bei allen organisatorischen und inhaltlichen Fragestellungen ist jedoch eines ganz wichtig: Vor der Einsetzung der Bank als Testamentsvollstrecker sollte diese Kenntnis vom Inhalt des Testaments haben, um die Durchführbarkeit der Vollstreckung abzuwägen.

Über die Autoren:

Esther Blau-Bermes ist Inhaberin der Beratungsboutique Blau-Bermes Familien-Unternehmer-Strategie. Die Rechtsanwältin berät (Familien-)Unternehmer in strategischen Fragen zur Nachfolge im Unternehmen, Konfliktmanagement und bei der Erstellung von Familien-Unternehmens-Strategien.

Ulrich Welzel ist geschäftsführender Gesellschafter der [Beratungsgesellschaft Brain Active](#) aus Taufkirchen bei München. Der Kommunikationsspezialist für die Zielgruppe der Generation 60plus berät Banken und trainiert Banker zu Themen rund um die lebensphasenorientierte Finanzplanung.

Dieser Artikel erschien am **15.05.2018** unter folgendem Link:

<https://www.private-banking-magazin.de/unbegruendete-scheu-welche-ertraege-banken-ohne-testamentsvollstreckung-entgehen/>