

Neues aus der Rechtsberatung – Erbschaftsmarketing Zwischen Information und unzulässiger Rechtsberatung

Gemeinnützige Organisationen haben die Akquisition von Nachlässen als Zukunftsmarkt erkannt. Während die Spendeneinnahmen stagnieren, teilweise sogar rückläufig sind, leisten Nachlässe mit steigender Tendenz einen erheblichen Beitrag zur Finanzierung gemeinnütziger Arbeit. Es liegt daher auf der Hand, die Akquisitionsbemühungen in diesem lukrativen Bereich zu verstärken.

Zum Thema



Bernd Beder, Rechtsanwalt und
Fachanwalt für Erbrecht

Ziel dieser Bemühungen ist die Einwerbung von Testamentsspenden. Die Ansprache potenzieller Testamentsspender setzt zumindest Grundkenntnisse im Erbrecht voraus, um in der frühen Anbahnungsphase dokumentieren zu können, dass man „weiß, wovon man redet“. Ein signifikanter Teil der potenziellen Testamentsspender wünscht sich jedoch eine

auf die eigene Lebenssituation zugeschnittene Beratung, um daran die Formulierung der letztwilligen Verfügung auszurichten.

Beratung – ab wann erlaubnispflichtig?

IEGATUR, ein auf Unterstützung bei der Nachlassgewinnung und Nachlassabwicklung spezialisiertes Unternehmen, hat ermittelt, dass zur Akquisition von Nachlässen verschiedene Instrumente zur Verfügung stehen, die dem systematischen Aufbau des Erbschaftsmarketings dienen und die naturgemäß erbrechtliche Fragestellungen enthalten:

- Erbrechtsbroschüre
- Vorträge zum Erbrecht
- Nachlasssprechstunden im Anschluss an Vorträge
- Individuelle Testamentsberatung beim Testamentsspender

Die Erbrechtsbroschüre kann nicht auf individuelle Erbrechtsberatung ausgerichtet sein. Sie enthält in der Regel neben der Darstellung des gemeinnützigen Organisationszwecks eine allgemeine erbrechtliche Darstellung, etwa zur gesetzlichen Erbfolge, zur Errichtung eines Testaments oder Erbvertrags und zum Pflichtteilsrecht. Eine detaillierte Darstellung wird sinnvollerweise rechtlich geprüft; eine erlaubnispflichtige Rechtsberatung liegt jedoch keinesfalls vor.

Schwieriger wird es bei der Veranstaltung von Vorträgen zum Erbrecht. Der Personenkreis, der solche Vorträge besucht, ist zunächst daran interessiert, einen Überblick über das Erbrecht zu erhalten, während die veranstaltende Organisation diejenigen Gesichtspunkte in den Vordergrund stellt, die für ihre Erbeinsetzung von Bedeutung ist. Auch der Vortrag zum Erbrecht stellt eine allgemeine Information dar, sodass es sich noch nicht um eine erlaubnispflichtige Rechtsberatung handelt.

Grundsätzlich ist jedoch davon auszugehen, dass die Besucher sich schon vorher auf anderem Wege an das Erbrecht „herangetastet“ haben. Dies führt dazu, dass die Teilnehmer im Anschluss an den Vortrag weitergehende Fragen stellen wollen. In der Regel handelt es sich dabei nicht mehr um allgemeine Informationen, sondern um gezielte Fragen im Hinblick auf die Gestaltung der eigenen letztwilligen Verfügung.

Anwälte als Referenten

An genau diesem Punkt liegt die Schnittstelle zur erlaubnispflichtigen Rechtsberatung, die Rechtsanwälten vorbehalten ist. Es ist daher sinnvoll, für solche Vortragsveranstaltungen Rechtsanwälte als Referenten zu gewinnen.

LEGATUR

LEGATUR hat sich die Unterstützung gemeinnütziger, mildtätiger und kirchlicher Organisationen im Bereich des Erbschaftsmarketings und der Nachlassabwicklung zur Aufgabe gemacht. Erfahrene Rechtsanwälte begleiten Sie bei jedem Schritt, der für eine erfolgreiche Legataktquise und die nachfolgende Nachlassabwicklung erforderlich ist.

Weitere Informationen unter: fundraisingakademie.de/beratung/legatur-nachlassabwicklung/

nen, um so von vornherein dem Risiko der Abmahnung wegen unerlaubter Rechtsberatung zu begegnen.

Nach Durchführung einer Vortragsveranstaltung ist es sinnvoll, Einzelsprechstunden anzubieten, um so den als Testamentsspender infrage kommenden Personenkreis zu fokussieren. Die Besucher dieser Sprechstunden kommen entweder mit dem Ziel, sich im Hinblick auf ihre letztwillige Verfügung beraten zu lassen, oder haben bereits den Entwurf eines Testaments, den sie noch einmal besprechen möchten. In beiden Fällen handelt es sich um eine individuelle Rechtsberatung, die ausschließlich Rechtsanwälten vorbehalten ist. Dies gilt natürlich uneingeschränkt auch, wenn ein potenzieller Testamentsspender darum bittet, eine individuelle Testamentsberatung aus Anlass eines Besuchs bei ihm durchzuführen.

Eindeutige Abgrenzung ist schwierig

Eine eindeutige Grenzziehung zwischen erlaubter erbrechtlicher Information und unerlaubter Rechtsberatung ist schwierig. Seriöses Erbschaftsmarketing setzt in jedem Fall Grundkenntnisse im Erbrecht voraus. Genügen dem Testamentsspender die in einem Gespräch gewonnenen Informationen, um seine letztwillige Verfügung zu formulieren, ohne dass zuvor eine konkrete Empfehlung ausgesprochen wurde, wird man noch nicht von einer unzulässigen Rechtsberatung ausgehen können. Die konkrete Empfehlung einer Formulierung der letztwilligen Verfügung ist jedoch stets erlaubnispflichtige Rechtsberatung.

Allgemein gilt: Je komplexer die Vermögenssituation des potenziellen Testamentsspenders ist und je komplizierter sich seine persönlichen Verhältnisse darstellen, desto wichtiger ist professioneller Rechtsrat, der letztlich nur von darauf spezialisierten Rechtsanwälten gegeben werden kann.

Beratungsservice

Sie haben ein rechtliches Problem und möchten den Beratungsservice des Rechtsausschusses in Anspruch nehmen? Mitglieder erhalten beim DFRV eine kostengünstige Beratung durch die Juristen des Rechtsausschusses. Weitere Informationen finden Sie unter www.fundraisingverband.de
-> Arbeitsgruppen -> Fachausschüsse Recht.

ENTERbrain

ENTERprint

ENTERmed

ENTERweb

ENTERdonate



ENTERBRAIN
Software AG

Software,
Dienstleistung
und Know-How
für Ihre Nonprofit-
Organisation



www.enterbrain.ag