

Begleiter werden auf einem anspruchsvollen Weg



Nachlassbegleitung bedeutet, Übergänge zu gestalten sowohl in Vermögensfragen als auch in emotionaler Beziehung. Das ist für Finanz- und Versicherungsmakler nicht ganz einfach. Für das Gelingen benötigt er die richtigen Partner an seiner Seite.

Von **Elke Fischer**, Plansecur-Beraterin und Inhaberin der Firma Jonathan

Nachlassbegleitung ist etwas höchst Emotionales und deshalb für Finanz- und Versicherungsmakler, aber eben auch für Bankberater eine besondere Aufgabe, die nicht selten mit Berührungsängsten verbunden ist. Andere versachlichen die Situation und gehen mit den notwendigen Änderungen und Anpassungen so bürokratisch um, dass man sich nicht zu wundern braucht, wenn sich Erben als Störfaktor fühlen und die Geschäftsbeziehung deshalb nicht fortsetzen. Und selbst wenn der Mitarbeiter versucht, der Situation gerecht zu werden, sorgen Vorschriften des BGB, aber auch interne Arbeitsanweisungen schnell dafür, dass alle Beteiligten sich förmlich einem Eiertanz ausgeliefert sehen.

In der Nachlassbegleitung geht es aber nicht nur darum, nach der gesetzlichen Erbfolge oder testamentarischen Vorgaben die Vermögenswerte des Verstorbenen zu verteilen und Konten und Dokumente umzuschreiben. Vielmehr erfordert diese eine umfassende Begleitung und Unterstützung der Hinterbliebenen. Besonders die Vernetzung zu den richtigen Spezialisten rund um den Erbfall ist extrem wichtig:

- Was hilft der beste Steuerberater oder Rechtsanwalt, der als Nachlasspfleger wahllos Wertpapierdepots auflöst, um das Vermögen an die Erben zu verteilen? Ein guter Finanzberater könnte Fortführungskonzepte erarbeiten und damit Kosten vermeiden und Vermögen bewahren.

- Was hilft der beste Finanzberater oder Immobilienmakler, der bei der Nachlassaufteilung Immobilienvermögen versilbert, weil für die Erbengemeinschaft keine Idee naheliegt, wie unteilbares Vermögen effizient verteilt wird – oder noch schlimmer: die eigene Provision im Mittelpunkt steht?
- Was nützt die beste Bezugsrechtsgestaltung in Leben- oder Rentenversicherungsverträgen, wenn der Bezugsberechtigte als Letzter davon erfährt und die Erben längst den Vertrag aufgelöst und das Guthaben in Besitz genommen haben?

Ist ein Berater allerdings in der Lage, die Situation zu überblicken und mit den Erben gemeinsam herauszuarbeiten, wo die Problemstellungen und Herausforderungen liegen, kann er alle nötigen Experten ins Boot holen. Die Zusammenarbeit der Fachberater zu strukturieren und zu koordinieren, ist die Königsdisziplin in der Nachlassbegleitung, denn selten verfügen Erben umfangreicher Vermögen über das entsprechend ausgeprägte Know-how oder die Zeit, sich ausreichend intensiv mit der Materie zu befassen. Die ersten Schritte werden meist durch einen Bestatter in die Wege geleitet. Er übernimmt die Organisation der Bestattung und leitet die persönlichen Daten des Verstorbenen an Standesamt und Nachlassgericht weiter.

Kaum zu glauben, dass bereits an dieser Stelle Fehler passieren, weil Hinterbliebene falsch gemeldet und deshalb – quasi aus Versehen – nicht als Erben informiert werden. Kleinere Formalitäten, wie zum Beispiel das Abmelden der gesetzlichen Rente oder der Mitgliedschaft in der Krankenkasse, übernehmen gute Bestatter im Zusammenhang ihres Service. Doch bereits das Ausfüllen des Nachlassverzeich-

nisses stellt den Erben oder die Erbengemeinschaft – deren Umfang zu diesem Zeitpunkt oft noch gar nicht genau definierbar ist – vor die erste große Herausforderung. Dieses Dokument ist es aber, nach dem zum Beispiel die Gebühr für den Erbschein errechnet wird oder das Erbschaftssteuerfinanzamt Rückschlüsse zieht und deswegen sollte man von Anfang an fundiert und verbindlich arbeiten. Liegt ein umfangreiches oder aufwendig strukturiertes Vermögen vor, stellt sich die größte Aufgabe nach Zugang des Erbscheins oder der Eröffnungsurkunde zum Testament.

Zehn wichtige Punkte und Fragen einer strukturierten Nachlassbegleitung:

- Es ist ein wahrer Kampf mit Finanz- und Versicherungsinstituten, wenn trotz Eröffnungsurkunde zum notariellen Testament auf einem Erbschein bestanden wird oder bei gesetzlicher Erbfolge auf der beglaubigten Abschrift des Erbscheins.
- Wer übernimmt die Aufgabe, sich um die geordnete Fortsetzung des Ererbten zu kümmern und sachlich richtig umschreiben/übertragen zu lassen?
- Ist es allen Beteiligten möglich, das Vertrauen einem Einzelnen via Vollmacht zu übertragen?
- Herrscht Einigkeit über die letztwilligen Verfügungen oder bricht bei der Testamentseröffnung erst einmal der große Krach los?
- Wie und wer kann am einfachsten und schnellsten einen Überblick über alle Vermögenswerte verschaffen, damit eine Aufteilung von vornherein sauber erfolgen kann?
- Gibt es Vermögen, das gesichert werden muss? Zum Beispiel Aktien- oder Fondsguthaben, genau wie auch Edelmetallbestände, die Kursschwankungen unterliegen, oder auch wertvolles Inventar, das während der Erbauseinandersetzung von Unberechtigten in Besitz genommen werden könnte? Das betrifft weiterhin Bargeld, das nur einem kleinen Personenkreis bekannt ist.
- Wie ist mit Immobilien umzugehen? Gibt es Besonderheiten bei vermietetem Immobilienbesitz? Was geschieht mit der eigengenutzten, eventuell angemieteten Wohnung?
- Welche Gefahren ergeben sich aus dem sogenannten digitalen Erbe und wie findet man alle „Fußabdrücke im Internet“, damit man die nötigen Schritte unternehmen kann?
- Wie geht man mit „unteilbarem“ bzw. nicht fungiblem Vermögen um, damit möglichst wenig Wert vernichtet wird?
- Wie bezahlt man die anfallende Erbschaftssteuer, wenn das Erbe ausschließlich aus Sachvermögen besteht und alle übrigen Beteiligten der Erbengemeinschaft nicht verkaufen, den Anteil aber auch nicht übernehmen wollen?

Die Liste der Fragen könnte weiter fortgesetzt werden, aber bereits an diesen zehn Punkten wird deutlich, wie wichtig eine strukturierte Nachlassbegleitung ist – und zwar ganz gleich, ob die gesetzliche Erbfolge Anwendung findet oder ein Testament oder Erbvertrag den Vermögensübergang regelt. Im Vorfeld (er)klärende Details sind leider kaum In-

halt juristischer Verträge, da immer noch zu wenige Menschen eine akribische Nachfolgeplanung anstellen.

Wichtig: Die richtigen Netzwerkpartner

Wie oben schon erwähnt, ist es für den Makler oder Berater wichtig, den richtigen Spezialisten an der Seite zu haben. Dabei kommt der Recherche geeigneter Dienstleister und Berater eine hohe Bedeutung zu:

- Wer hat Expertise zum digitalen Erbe?
- Online-Portale sind gute Ratgeber. Wer aber stellt die richtigen Fragen, damit ein guter Ratgeber gefunden werden kann?
- Wo findet man spezialisierte Juristen, deren Augenmerk auf der Einigung aller Beteiligten liegt und nicht auf kostspieligen Prozessen?
- Wer ist imstande, für komplexe Vermögen die Erbschaftssteuererklärung zu erstellen?
- Wer berücksichtigt bei der Erbauseinandersetzung und der Aufteilung des Nachlasses das Vermögen des einzelnen Erben, sodass in der Folge eine organische Fortführung möglich ist?

Ein Beispiel, bei dem Erben und Erbengemeinschaften mit verständlichen Fragen abgeholt werden, ist www.erbanteile.de. Neben nützlichen Klärungen wird ganz praktisch Hilfestellung bei der Veräußerung von Erbanteilen gegeben. Immobilienbestandteile oder anderes nicht fungibles Vermögen erschwert manchem Erben nicht nur die Zahlung der Erbschaftssteuer. ■

Philosophie der Firma Jonathan

Als Plansecur-Beraterin und Inhaberin der Firma Jonathan ist Elke Fischer in der Nachlassbegleitung aktiv. Darüber hinaus koordiniert sie die benötigten Spezialisten und schafft eine verbindliche Arbeitsatmosphäre für alle Beteiligten.

Sie hat durch ihre Qualifikationen beide Seiten – sowohl die Gestaltungen im Vorfeld als auch die Nachlassbegleitung im Blick: „Durch das Kompaktstudium an der ebs (European Business School) wurde mir eine Vielzahl von Problemstellungen in der Testamentsvollstreckung klar. Warum also sollte ich Menschen nicht bereits während der Nachfolgeplanung auf diese Fallstricke hinweisen?“ Gerade aber weil dieses Arbeitsfeld so extrem vielfältig ist, nimmt Fischer die Grenzen ihrer eigenen Kompetenzen ernst: „Mein Aufgabenfeld erschließt sich selbstverständlich aus meinen Kernkompetenzen. Mindestens ebenso wichtig ist es allerdings, Anknüpfungspunkte zu den Spezialisten zu kennen und Brücken zu bauen, damit am Ende nicht der Kunde, der im Mittelpunkt steht, als einsamer Mensch dort untergeht. Vielmehr stehe ich ihm als Partner zur Seite und verleihe seinen Anliegen Gehör.“