

Generationenübergreifende Finanzplanung



Nachfolgeplanung ist wie Gleitschirmfliegen. Die meisten Finanz- und Versicherungsmakler haben zu viel Respekt davor, um es überhaupt zu versuchen. Auf Dauer braucht man ein gutes Netzwerk von Mitstreitern, damit man weiter kommt und nicht auf halber Strecke die Lust und Freude daran verliert. Und die, die glauben, es wäre ganz einfach, werden nach den ersten „Unfällen“ (Haftungs-fällen) feststellen, dass eine fundierte Ausbildung dem eigenen Schutz gedient hätte.



Von **Elke Fischer**, PlansecurBeraterin,
zertifizierte Testamentsvollstreckerin
und Inhaberin der Jonathan e.K.

Nun mag der eine oder andere über das Beispiel mit dem Gleitschirm verwundert sein oder schmunzeln, aber es lässt sich tatsächlich vergleichen: Die meisten Kunden scheuen die Auseinandersetzung mit dem Tod. Der aber wird jeden unwiederbringlich treffen – die Frage ist nur: Wann und mit welchen Folgen? Als einzelner Finanzberater wird man im Komplex Nachfolgeplanung nicht weit kommen, weil zu viele juristische und steuerliche Hürden zu bewältigen sind. Und so tut man von Anfang an gut daran, sich um ein tragfähiges Netzwerk zu kümmern. Was die meisten Finanz- oder Versicherungsberater dann aber immer noch übersehen, sind die Fallstricke, die im Detail fast jedes Nachfolgekonzepts liegen. Kompetenzüberschreitungen in Richtung Rechtsberatung und Haftungsfallen lauern an allen Ecken der

Beratung. Deshalb sollte sich Jeder, der sich dieses Beratungsaspekts annehmen möchte, dringend eine fundierte Ausbildung gönnen. Dadurch wird einschätzbar, wo die eigenen (Beratungs)Grenzen liegen und wo man sich Kooperationspartner ins Boot holen sollte. Die wiederum können hervorragende Empfehlungsgeber werden.

Vorbereitungen mit Hilfe des Finanzberaters

Letztwillige Verfügungen wie zum Beispiel ein Testament müssen von einem – oder zumindest mit der Hilfe eines – spezialisierten Juristen rechtssicher formuliert werden. Nichts ist schlimmer als das Dokument, das im Bedarfsfall ungültig oder auslegungsfähig wird. Die Vorbereitungen dazu können allerdings hervorragend vom eigenen Finanzberater getroffen werden:

- Zusammenstellung des nach den eigenen Vorstellungen begünstigten Personenkreises
- Saubere und vollständige Vertragsübersichten stellen dar, welche Vermögenswerte nach Art und Umfang konkret vorhanden und wem sie als Eigentum zuzuordnen sind. Darüber hinaus können aufgrund der Höhe des Vermögens Rückschlüsse gezogen werden, inwieweit die Einschaltung des steuerlichen Beraters empfehlenswert ist und eventuell sogar vorweggenommene Schenkungen sinnvoll erscheinen.

- Ausarbeitungen zur Versorgungssituation – speziell in der Ehegatten- oder Familienversorgung – machen bewusst, in wieweit bei der Verteilung der Erbschaft die Rücksichtnahme auf existentielle Belange notwendig wird.

Nachdem alle relevanten Daten zusammengestellt sind, haben die Kunden die Aufgabe, für sich – und nach Möglichkeit auch in aller Offenheit in der Familie – zu klären, welche Vorstellungen für die Verteilung des Erbes bestehen. In vielen Fällen wird dabei deutlich, dass die Regelungen der gesetzlichen Erbfolge auch diejenigen sind, die sich die Familien selbst gut vorstellen können. Dann sind Verfügungen sogar entbehrlich.

Komplizierte Verhältnisse rechtssicher klären

Kompliziert oder unangenehm wird es aber schon dort, wo ein eigengenutztes Eigenheim besteht und sich Ehegatten gegenseitig begünstigen wollen. Die Auswirkungen des Pflichtteilsrechts wird selbst von versierten Notaren oft zu wenig verdeutlicht. In Situationen, in denen Kinder ihren Pflichtteil fordern, muss der überlebende Ehegatte dann trotz der getroffenen Regelungen das Haus verkaufen oder zusätzliche Darlehen aufnehmen um den Auszahlungsverpflichtungen nachkommen zu können. Die Auswirkungen des Pflichtteilsrechts spielen aber auch bei kinderlosen Paaren eine nicht unbedeutende Rolle: Hier können Ansprüche der Eltern – nicht selten wegen Pflegekosten – zu den genannten Folgen führen.

Wichtig sind vorsorgende Regelungen für den Todesfall auch für Eltern minderjähriger Kinder. Bei entsprechendem Vermögen der Eltern schaltet sich das Vormundschaftsgericht ein – in der Regel sind Erbanteile der Kinder bereits ab 15.000 Euro relevant. Der alleinerziehende Elternteil muss sich in solchen Situationen bei allen finanziell relevanten Geschäften

seiner Kinder Zustimmungen oder gar Genehmigungen vom so genannten Ergänzungspfleger einholen.

Wo im Vermögen Firmenbeteiligungen, eventuell, sogar im Zusammenhang mit größeren Verbindlichkeiten bestehen, ist besonderer Handlungsbedarf gegeben. Dies sind meist auch die Fälle, in denen Kunden von sich aus nach Lösungsmöglichkeiten suchen.

Grundsätzlich ist es dabei nicht nur wichtig, testamentarisch oder erbvertraglich rechtssichere Formulierungen zu finden, die letztendlich den eigenen Willen präzise wiedergeben. Auch Verfügungen wie zum Beispiel die Anordnung eines Testamentsvollstreckers oder spezielle Vor- und Nacherbschaftsregelungen sind wichtige und weitreichende Details.

Sich empfehlen für die Erben und Vererber

Kunden müssen von Beratern bereits frühzeitig für eine Nachfolgeregelung sensibilisiert werden. Je älter der Einzelne ist, desto schwieriger wird die emotionale Auseinandersetzung. Deshalb sollte man sich spätestens zehn Jahre vor dem Ruhestand dem Thema zu widmen. Eine Vorsorgevollmacht ist jedem Kunden empfohlen, der möglichst lange selbstbestimmt leben und in den Widrigkeiten des Lebens bei allen Geschäften von ihm vertrauten Menschen vertreten werden möchte. Durch die Vorsorgevollmacht kann eine gesetzliche Betreuung weitestgehend ausgeschlossen werden. Die Patientenverfügung ergänzt die Nachfolgeplanung bei all denjenigen, die sich auch in gesundheitlichen Grenzsituationen bereits intensiv festlegen können und möchten.

Die umfassende Finanzplanung kommt im Zuge des demografischen Wandels kaum ohne die Auseinandersetzung mit den Themen Erben und Vererben aus. Berücksichtigt man schwindende Kundenbestände, weil durch Tod Verträge erlöschen oder Vermögen im Erbe auf Dritte übergehen, bekommt die Nachfolgeplanung für Stammkunden auch für den Vermittler eine existentielle Komponente. Ein weiterer Aspekt ist die Empfehlung jüngerer Kunden an deren Eltern. Auf diese Art wird der Kundenbestand nachhaltig erweitert und können beide Generationen zielgerichtet und bedarfsorientiert beraten werden – generationenübergreifend. ■

