

Vermögensnachfolgeplanung: ein lohnendes Feld für Finanzdienstleister



Quelle: shatshop

Bei der Finanzplanung werden Fragen der Vermögensnachfolge immer noch weitgehend ausgeklammert. Der Beratungsbedarf ist jedoch immens. Maklern und unabhängigen Vermittlern bietet der Studiengang „Nachlassmanager“ die Möglichkeit, sich ein weiteres berufliches Standbein im Markt 50plus aufzubauen.



Von Klaus Dieter Girnt,
Leiter der lightzins Akademie

Ob Lebensversicherung, Baufinanzierung oder Investmentfonds: Um für ihre Klienten das richtige Produkt auszuwählen, fragen Versicherungsmakler, Finanzdienstleister oder Vermögensverwalter nach dem Ist-Zustand – aber häufig dann doch nicht nach dem, was morgen oder gar übermorgen relevant sein könnte. Tatsächlich wird bei der Vermögensplanung oder Versicherungsvermittlung vielfach noch davon ausgegangen, dass der Klient auch der Nutznießer der vermittelten Produkte sein wird. Doch das ist keinesfalls sicher: Allzu schnell bestimmen Dritte – amtliche Betreuer, der Staat – über ein Vermögen, beispielsweise wenn der Betroffene krank, pflegedürftig, geschäftsunfähig wird oder plötzlich verstirbt. Denn wenn Menschen nach einer Krankheit oder einem Unfall handlungs- oder

äußerungsunfähig sind, können nicht etwa Ehepartner oder nahe Angehörige die notwendigen Entscheidungen treffen. Tatsächlich muss dann das Betreuungsgerecht, auf Antrag oder von Amts wegen, einen Betreuer bestellen. Die gesetzliche Situation in Deutschland bewirkt, dass es keinerlei Vertretungsrechte für Erwachsene gibt. Doch wie können „Bestände“ auch dann gesichert werden? Wie kann gewährleistet werden, dass Vermögen nicht schwindet oder zerfällt? Wie kann Vermögen gerecht verteilt werden? Welche Risiken und Interessen müssen bedacht werden? Wie kann der Familienfrieden erhalten werden?

Das „Projekt Nachlass“ erfordert Arbeit in Netzwerkstrukturen

Finanzdienstleister sind daher gut beraten, ihr Tätigkeitsspektrum im Hinblick auf die Vermögensnachfolgeplanung zu erweitern. Natürlich gehört zum Financial Planning heute neben der Vermögens- auch die Vorsorgeanalyse, die beispielsweise Konzepte für die Sicherung des Lebensstandards im Ruhestand beinhaltet. Doch die Beratungstätigkeit kann durch weitergehende Dienstleistungen noch deutlich erweitert werden: Sie beginnt mit der Frage nach den Erben, beispielsweise bei der Vermittlung einer Lebensversicherung, und sie endet mit der Vollstre-

ckung des letzten Willens des Klienten. Dazwischen stehen regelmäßige Checks der Vermögenssituation – nicht nur im Hinblick auf die Vermehrung und Sicherung des Vermögens, sondern auch auf dessen Verwendung über den Tag hinaus. Dabei bewegt sich der Berater als klassischer „Projektleiter“ in einem Netzwerk, zu dem unter anderem Juristen und Steuerberater gehören. Er übernimmt Schnittstellenfunktionen, er managt sozusagen das „Projekt Nachlass“ – zu Lebzeiten seines Klienten und nach dessen Tod.

Ein Beispiel: Beim Verkauf einer Lebensversicherung und der Frage nach den Erben stellt sich heraus, dass der Klient kein Testament besitzt. Der Berater wird nun tätig und nimmt Kontakt zum Spezialisten, dem Juristen, auf. Ist das Testament jedoch einmal verfasst, denkt der Klient selbst oft Jahre nicht mehr daran – auch wenn sich die Vermögens- oder gar die Lebenssituation vielleicht einmal geändert hat. Für den Juristen ist das Mandat mit der Abfassung des Testaments ohnehin beendet. Auch hier ist es der spezialisierte Berater und Dienstleister, der die Initiative ergreifen und den Klienten ansprechen kann – oder sogar sollte. Die Finanzplanung erfolgt damit ganzheitlich und muss nicht einmal mit dem Ableben des Klienten enden. Tatsächlich – und dies ist für viele sicherlich noch eine ungewohnte Vorstellung – kann der Berater auch als Testamentsvollstrecker wirken und die richtige und gerechte Übertragung des Vermögens seines Klienten sicherstellen.

Ohne Zweifel erfordert eine solche Beratung, die beispielsweise in den USA unter dem Namen „Estate Planning“ längst an der Tagesordnung ist, eine Menge Fingerspitzengefühl. Die meisten Menschen verdrängen den Tod und damit die Nachlassplanung. Auch Unternehmer tun sich mit dem Thema nicht leichter. Dabei steigen die privaten Vermögensbestände seit Jahren, liegt das Volumen des Vermögens, das in Deutschland Jahr für Jahr vererbt wird, bei rund 130 bis 150 Mrd. Euro. Dennoch hat nur ein Viertel der Menschen den letzten Willen testamentarisch geregelt, nur 3 bis 5% dieser Testamente sind fehlerfrei, so seriöse Schätzungen. Auch Unternehmer neigen dazu, die Vorsorgeplanung aufzuschieben – mit oft katastrophalen Folgen: Die EU bezifferte die Zahl der Insolvenzen aufgrund mangelnder Nachfolgeplanung auf 10%. Untersuchungen sprechen für Deutschland sogar von 37%. Dabei geht den Angehörigen, die doch eigentlich versorgt sein sollten, viel Vermögen verloren.

Trotzdem ist die Nachlassplanung weiterhin ein sensibles Feld. Das Wissen um konkrete Sachverhalte kann die Ansprache der Klienten jedoch deutlich erleichtern: Der spezialisierte Berater und Dienstleister nähert sich dem Thema über Sach- und Fachfragen, die sich aus der Beratungstätigkeit zu den einzelnen Produkten ergeben. So gilt es beispielsweise beim Abschluss einer Lebensversicherung auf die Bezugsberechtigten zu achten. Denn tatsächlich hat der Bezugsberechtigte im

Todesfall nur „im Prinzip“ einen Anspruch auf die Auszahlung. Erben, Gläubiger oder das Sozialamt können dagegen vorgehen, wenn der Versicherungsnehmer sein „Schenkungsversprechen“ nicht zu Lebzeiten schriftlich mit dem Bezugsberechtigten vereinbart hat. Sind die Erben dann schneller als der Versicherer mit der Auszahlung und widerrufen das „Schenkungsangebot“, kann der Bezugsberechtigte leer ausgehen. An konkreten Beispielen wie diesem wird bei Klienten das Verständnis für die Vermögensnachfolgeplanung geschärft. Die Auseinandersetzung mit dem Thema wird – für beide Seiten – selbstverständlicher und weniger emotional.

Studiengang „Nachlassmanager“ bietet berufsbegleitendes Coaching

Der Studiengang „Nachlassmanager“ der Bochumer lightzins Akademie mit Studienorten in Bochum, Berlin, Fulda, München und Stuttgart vermittelt dieses Wissen. Er richtet sich an Praktiker mit umfangreicher Berufspraxis, die sich im Bereich des Nachlassmanagements spezialisieren wollen. Der Begriff „Nachlassmanager“ ist bewusst gewählt: Er verdeutlicht die Modernität und Professionalität, die diesen Aufgabenbereich heute kennzeichnet. Der Studiengang ist in die fünf Module „Nachlassberater“, „Erbrecht-Vertiefungskurs“, „Testamentsvollstrecker“, „Nachlasspfleger/-verwalter“ und „Nachlassmanager“ gegliedert, auf die sich 120 Vortrags- und 20 Klausurstunden in Präsenzform verteilen. Das letzte Modul führt die Inhalte der bisherigen Fortbildungsbausteine zusammen, ordnet sie ein und vertieft sie. Am Ende des Studiengangs steht die Vergabe des Zertifikats „Nachlassmanager“. Der Abschluss kann innerhalb von 18 Monaten (inklusive seminarfreier Wochen zwischen den Modulen) erworben werden. Zu den erfahrenen und renommierten Dozenten gehören Hans-Joachim Beck, Vorsitzender Richter am Finanzgericht, Prof. Dr. Wolfgang Burandt, Fachanwalt für Erbrecht und für Familienrecht, Prof. Dr. Fritz René Grabau, Dekan der Hochschule Magdeburg-Stendal, Lehrstuhl für Wirtschaftsrecht und Steuerlehre, sowie Prof. Dr. Dirk Olzen, Universität Düsseldorf, Lehrstuhl für Bürgerliches Recht und Zivilprozessrecht.

Zwei Studiengänge haben bereits begonnen. Auf Informationstagen und Sprechstunden zum dritten Studiengang, der im zweiten Halbjahr 2011 startet, können sich potenzielle Teilnehmer im Mai an den Studienorten beraten lassen.

Eine Besonderheit des Studiengangs ist im Übrigen das begleitende Coaching über eine (kostenlose) Expertenhotline: Teilnehmer können sich hier jederzeit Unterstützung bei der Bearbeitung aktueller Fragestellungen ihrer Klienten holen. Dabei werden auch Spezialisten vermittelt – ganz im Sinne des Netzwerks, das Grundlage für das professionelle Nachlassmanagement ist. Die Teilnehmer des Studiengangs kommen zudem regelmäßig im Arbeitskreis „Nachlassmanagement“ zusammen und bilden damit ihr eigenes Netzwerk. ■