

## ESTATE PLANNING

# „Kunden frühzeitig auf Ordnung des Nachlasses ansprechen“

**BANKMAGAZIN:** Bei Gesprächen mit einem Kunden zum Thema Nachlass müssen Finanzberater sehr sensibel vorgehen. Wie können Berater die Wichtigkeit des Themas unterstreichen und gleichzeitig Rücksicht auf die Gefühle des Kunden nehmen?

**Gschwind:** Der Einstieg in das Thema Nachlassplanung ist einfacher als gemeinhin angenommen. Im Kontext der Finanzplanung gelingt er bereits, wenn der Berater bei seinem Gegenüber die Wünsche und Ziele erfragt. Dazu gehört auch die Versorgung Verwandter oder anderer nahe stehender Personen im Risiko- bzw. Todesfall. Ist dies für den Kunden ein wichtiges Thema, ist das Tor zur Nachlassplanung geöffnet. Viele Kunden reagieren sogar erleichtert, wenn sie auf eine Nachlassplanung angesprochen und bei den notwendigen Schritten begleitet werden. Im Übrigen hilft es, einen Kunden frühzeitig auf die Ordnung seines Nachlasses anzusprechen. Denn je weiter er oder sie sich vom Tod entfernt wähnt, desto weniger bedrohlich wird das Thema empfunden und desto direkter ist die Ansprache durch den Berater möglich. Jeder Kunde will außerdem anders angesprochen und behandelt werden. Das muss der Berater erkennen und einen dazu passenden Einstieg in das Thema finden – beim fürsorglichen Anleger mit Familie über die Versorgung des Partners bzw. der Kinder, beim eher mo-

netär orientierten Kunden womöglich über Ersparnisse bei der Erbschaftsteuer. Alles in allem gilt: Die „Chemie“ zwischen Berater und Kunde muss stimmen.

**BANKMAGAZIN:** Mit welchen Instrumenten sollen Banken ihre Nachlassberater unterstützen?

**Gschwind:** Ideal ist eine Aus- bzw. Weiterbildung des Beraters respektive Financial Planners zum Estate Planner. Anerkannte Hochschulen in Deutschland bieten ein entsprechendes berufsbegleitendes Intensiv-Studium an. Wer diesen Aufwand scheut, sollte seinen Beratern zumindest qualifizierte Lehrgänge zum Thema Nachfolgeplanung anbieten. Außerdem ist es unumgänglich, den Estate Plannern Beratungssoftware zur Verfügung zu stellen. Diese garantiert die Richtigkeit der oft hochkomplexen Berechnungen und gewährleistet Transparenz und Visualisierbarkeit für den Kunden. Geeignete Softwarelösungen müssen Todesfallszenarien korrekt darstellen können, sämtliche Vermögenswerte zu Leb-

zeiten eines Erblassers als auch deren Verwendung im Erbfall berücksichtigen, Erbteile, Pflichtteile, Pflichtteilergänzungsansprüche, Zugewinne sowie die Erbschaftsteuer für jeden Erben ausweisen.

**BANKMAGAZIN:** Welches Potenzial hat das Geschäftsfeld professionelle Nachlassplanung für Finanzinstitute, auch für kleinere Häuser?

**Gschwind:** Das Potenzial ist gewaltig und weitestgehend konjunkturunabhängig. Experten prognostizieren, dass in den kommenden Jahren in Deutschland Vermögenswerte in Billionenhöhe vererbt werden. Dabei verfügen lediglich 25 % der Deutschen über ein Testament. Und nicht die Größe der Bank ist entscheidend, sondern die Kundenstruktur. Je vermögender die Klientel einer Bank ist, umso wichtiger und ergiebiger wird eine fundierte Nachlassplanung und umso größer kann die Rendite für ein Finanzinstitut ausfallen. ↙

Die Langfassung des Interviews lesen Sie unter [www.bankmagazin.de](http://www.bankmagazin.de).



## ZUM GESPRÄCHSPARTNER

Michael Gschwind ist geschäftsführender Gesellschafter der Gschwind Software GmbH, Aachen. Der Diplom-Informatiker und Certified Foundation and Estate Planner (CFEP) ist seit 30 Jahren in der Softwareentwicklung tätig, darunter die vergangenen zwölf Jahre für Banken, Sparkassen und andere Finanzdienstleister.