

SparkassenZeitung

14. Februar 2019 | Erben und Vererben

Generationenberater gesucht

Sigrid Rautenberg

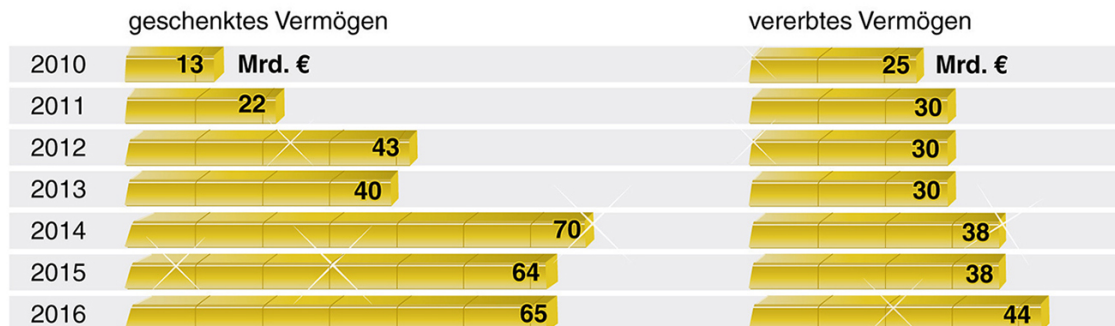
Beratungen zur Nachlassplanung und Testament sind meist aufwändig, für eine Sparkasse aber oft lohnend. Wissenswertes für Mitarbeiter, die sich mit dem Thema befassen wollen.

Seit einem Urteil des BGH aus dem Jahr 2004 ist Kreditinstituten Testamentsvollstreckung erlaubt, bis dahin war das eine Domäne von Rechtsanwälten und Notaren. Die Sparkassen haben längst erkannt, wie wichtig die Themen Erben, Vererben und Generationenberatung ist. Experten beobachten heute häufiger Fälle, bei denen höhere Summen vererbt werden als früher. Auch die familiären Konstellationen – Stichwort Patchworkfamilien – sind heute komplizierter geworden. All das erhöht den Beratungsbedarf.

Viele Häuser schreiben in dem Geschäftsfeld allerdings erst nach einigen Jahren schwarze Zahlen. Der Profit ist oft nicht direkt messbar, denn die oft langwierigen Beratungen kosten den Kunden in der Regel nichts. Erst wenn der Erblasser die Sparkasse mit der Stiftungerrichtung oder der Testamentsvollstreckung beauftragt, fließen Erträge – mitunter erst Jahre später nach dem Tod des Erblassers.

Erben und Schenken

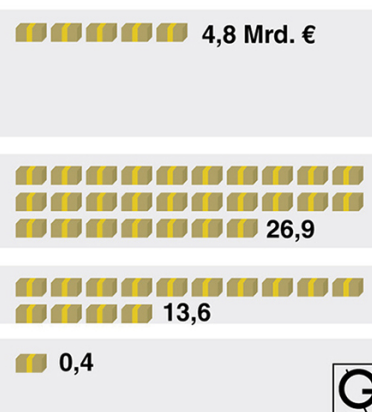
Wert des vererbten und geschenkten Vermögens* in Deutschland in Milliarden Euro



Was wurde 2016 **geschenkt**?



Was wurde 2016 **vererbt**?



*vor Abzug von Steuerbefreiungen

rundungsbedingte Differenzen

Quelle: Statistisches Bundesamt

© Globus 11958

(© dpa)

Warum investieren Sparkassen dennoch in das Geschäftsfeld? Der wichtigste Grund ist das Ziel, eine zusätzliche Dienstleistung anzubieten, das Vermögen in Stiftungen zu erhalten und die Erben als Kunden zu gewinnen. Außerdem können über Testamentsvollstreckungen Zusatzerträge generiert werden. Tatsächlich wird bei guter Beratung die Wahrscheinlichkeit geringer, dass das Vermögen von den Erben abfließt. Das gelingt nicht immer, manche halten die Sparkasse für einen Intermediär und bloßen Kostenfaktor.

Die Arbeit eines Testamentsvollstreckers beginnt vor dem Tod des Erblassers. Im Gespräch nur zu fragen, ob es ein Testament gibt, reicht nicht aus. Viele Menschen haben schon eines, das mitunter aber schon viele Jahre alt ist, das ist oft schlechter, als gar keines zu haben. Um Kunden bei der Nachlassplanung zu begleiten, muss der Testamentsvollstrecker einen Überblick über das gesamte Vermögen bekommen und

die gesetzliche Erbfolge kennen. Jedes Testament wird notariell beurkundet und in zeitlich sinnvollen Abständen mit dem Kunden zusammen überprüft. Klingelt dann irgendwann das Telefon mit der Todesnachricht, fallen Tätigkeiten an, die oft nichts mehr mit einer klassischen Sparkassentätigkeit zu tun haben.

Thomas Voß, Experte bei der Sparkasse Hannover, erläutert: „Wir fahren in die Wohnung und übernehmen die Pflichten eines Eigentümers, kümmern uns um Haustiere, sorgen für Ordnung. Vor allem sind wir für die gesamte Wertsicherung verantwortlich – wir kennen selbst das versteckte Vermögen in der Wohnung. Das geht natürlich nur, wenn der Kunde uns jahrelang das Vertrauen geschenkt hat. Wir kündigen Verträge, organisieren die Beerdigung und vollziehen den letzten Willen des Verstorbenen.“ 25 Vollstreckungen hat die Sparkasse Hannover bereits abgewickelt, rund 200 Verträge stehen in den Büchern. Mindestens 10 000 Euro oder rund vier Prozent, gestaffelt nach Vermögen, kostet die Testamentsvollstreckung, die dann vom Bruttonachlass abgezogen werden.

Wer im Bereich Generationenberatung tätig werden möchte, sollte

- im Gespräch ein hohes Maß an Einfühlungsvermögen und die Fähigkeit mitbringen, Vertrauen aufzubauen. Generationenberater erfahren oft Dinge, die selbst der langjährige Berater nicht weiß – manchmal nicht einmal die Familie des Klienten.
- eine Weiterbildung absolvieren. Ein Anbieter ist beispielsweise die Management-Akademie in Bonn
- idealerweise über Berufserfahrung verfügen. Die Klientel bringt oft auch einiges an Lebenserfahrung mit.
- Kundenveranstaltungen zum Thema Erben und Vererben besuchen – hier lassen sich mögliche Kunden identifizieren

Sigrid Rautenberg: Generationenberater gesucht, in SparkassenZeitung (14. Februar 2019). URL: <https://www.sparkassenzeitung.de/vertrieb/generationenberater-gesucht.html>. Abgerufen am: 26. Februar 2019



Scannen Sie diesen Code mit Ihrem Smartphone
und lesen Sie diesen und weitere Beiträge online