

# So bleibt's in der Familie

Ist das Familienoberhaupt für den Ernstfall nicht abgesichert, treibt das die Angehörigen schnell in den Ruin. Generationenberater helfen vorzusorgen.



Ein Foto aus guten Zeiten: Generationenmanager lernen oft die ganze Familie eines Kunden kennen. Sie unterstützen ihn dabei, für die Angehörigen richtig vorzusorgen – und sichern sich dabei mitunter schon die Klientel von morgen.

Von einem Tag auf den anderen war alles anders – und zwar im wahrsten Sinne des Wortes. Am Abend des 4. Oktober 2016 war Oliver Kapust gegen 24 Uhr zu Bett gegangen, am nächsten Morgen wachte er mit rasenden Kopfschmerzen auf. Bald konnte er seinen linken Arm kaum noch bewegen, später auch nicht mehr richtig laufen. Die Diagnose des Notarztes: Schlaganfall. Zwei Wochen Krankenhausaufenthalt, vier Wochen Reha. Mittlerweile geht es dem Geschäftsführer einer großen Baumarktfiliale in Norddeutschland wieder besser.

„Das Ganze war schlimm genug“, sagt Kapust. „Aber dann ist mir auch noch aufgefallen, dass meine Familie und ich gar nicht richtig abgesichert sind“, berichtet er. An ein Testament hatte der 46-Jährige noch nie gedacht, dafür hatte er sich einfach noch zu jung gefühlt. „Ich weiß auch gar nicht so genau, was man sonst noch alles haben sollte“, sagt Kapust. Gern würde er sich „rundum“ beraten lassen, wie er es nennt. „Aber dafür muss ich vom Bankberater über die Versicherung bis hin zum Anwalt wohl ziemlich viele Experten aufsuchen“, überlegt er.

Nicht unbedingt, denn Kapust könnte sich an einen sogenannten Generationenberater wenden. Ähnlich wie Nachlassplaner, auch Estate Planner genannt, arbeiten Generationenmanager an der Schnittstelle zwischen Anlageberater, Versicherungsmakler, Steuerfachmann und Rechtsanwalt.

## Abgesichert bis zum Tod

Die Grenzen zwischen den Berufen sind fließend, Unterschiede gibt es jedoch: Estate Planner durchleuchten meist sehr komplexe Vermögen wohlhabender Kunden. Sie leiten alles in die Wege, damit das Gesamtvermögen nach dem Tod des Mandanten steuerlich optimiert und zur Zufriedenheit aller Beteiligten auf die Erben übergeht. Ein Generationenmanager hingegen kümmert sich in erster Linie darum, dass ein Kunde bis zu seinem Tod in jeder Beziehung abgesichert und finanziell sorgenfrei ist. Und mit ihm seine Familie.

Um dies zu erreichen, brauchen Generationenberater nicht ganz so tief in die Vermögens- und Familienstrukturen ihrer Kunden einzutauchen wie die Nachlassplaner. Aber: Sie sprechen mit ihren Kunden über hochsen-

sible Themen, lernen in der Regel Kinder, Enkel oder weitere Familienmitglieder kennen. Netter Nebeneffekt: Damit können sie sich heute die Kunden von morgen sichern.

Zudem steigt in einer Zeit, da Menschen immer länger leben, der Bedarf an Beratung über vernünftige Absicherungsmodelle. Und: Mit dem Generationenmanagement können sich Bankberater, Finanzanlagenvermittler und Versicherungsmakler die immer größer werdende „Generation 50plus“ als Klientel ganz neu erschließen.

Volker Reichardt ist schon dabei. Er hat vor einigen Jahren die Ausbildung zum Estate Planner am Private Finance Institute der European Business School in Oestrich-Winkel absolviert, bietet bei der Sparkasse Düsseldorf aber auch reine Generationenberatung an. „Dabei geht es in einem ersten Schritt darum zu prüfen, ob ein Kunde bis an sein Lebensende so abgesichert ist, dass ein Unfall oder eine schwere Erkrankung nicht seine ganze Familie in den finanziellen Ruin treibt“, erklärt der Berater. Und natürlich darum, dass er, sofern es einmal nötig werden sollte, von den Personen betreut oder gepflegt wird, die er sich für diese Aufgabe wünscht und die diese auch übernehmen möchten.

„Erst wenn eine solche Absicherung gewährleistet ist, sprechen wir auch darüber, wie der Kunde sein Kapital so anlegen kann, dass er und seine Familie sich zu Lebzeiten noch den einen oder anderen Wunsch erfüllen können“, erklärt Reichardt.

## Mehrere Säulen

In der Tat besteht die Generationenberatung aus mehreren Säulen. „Im ersten Schritt geht es darum, das Risiko zu minimieren, dass ein Kunde seinen Angehörigen in der Zukunft einmal zur Last fallen könnte“, erläutert Margit Winkler, Geschäftsführerin des IGB Instituts für Generationenberatung in Wiesbaden. Dafür sind rechtliche, medizinische und finanzielle Vorkehrungen zu treffen. „Ein ganz



Volker Reichardt, Sparkasse Düsseldorf: „Generationsberater brauchen viel Feingefühl.“

wichtiges Instrument dafür ist die Vorsorgevollmacht“, sagt Winkler. Gerade jüngere Menschen haben dieses Instrument jedoch oft nicht im Blick. Das kann fatale Folgen haben.

**Über Vorsorgevollmacht beraten**

„Man muss sich ja einmal vor Augen führen, was zum Beispiel geschieht, wenn ein Familienvater verunglückt, aber weder seine Ehefrau noch seine Kinder in der Lage sind, ihn zu betreuen“, sagt Winkler. In diesem Fall würde ein Gericht einen gesetzlichen Betreuer bestellen. Nicht nur, dass sich sicherlich niemand eine Betreuung durch eine fremde Person wünscht. Es kann auch dazu kommen,

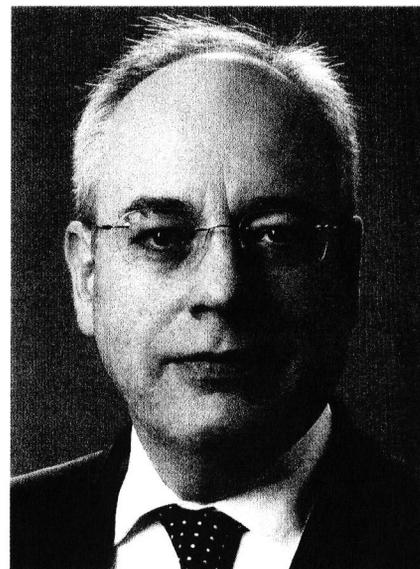
dass die Kosten die finanziellen Möglichkeiten der Familie übersteigen. „Dann ist es schnell passiert, dass der Betreuer der Ehefrau ihre Bankvollmacht entzieht und ihr eine Art Haushaltsgeld zukommen lässt“, erklärt Winkler. Damit ist es mit der persönlichen Freiheit auch dahin.

Schon bei der Vorsorgevollmacht sollte ein Generationenberater die ganze Familie seines Kunden ins Boot holen. „Es ist ja gut möglich, dass sich seine Frau nicht in der Lage sieht, die Betreuung im Ernstfall zu übernehmen“, sagt Experte Reichardt. Eventuell erklärt sich aber ein Kind oder gar ein Enkel dazu bereit. „Dann wird die Vollmacht entsprechend aufgesetzt, und die Sache ist geregelt“, erklärt Reichardt.

**Patientenverfügung empfehlen**

Das zweite wesentliche Instrument zur Absicherung ist die Patientenverfügung. „Diese ist zwar nicht aus finanziellen Gründen von Bedeutung, sehr wohl aber aus rechtlicher Sicht“, sagt Winkler. Dies sollten Generationenberater ihren Kunden klarmachen. „Ohne eine Patientenverfügung kann niemand darüber bestimmen, ob er im Zweifelsfall etwa lebensverlängernde Maßnahmen wünscht oder nicht“, erklärt die Expertin.

Vor allem für nicht verheiratete Paare ist diese Verfügung enorm wichtig. Denn: Landet der Partner etwa nach einem Unfall im Krankenhaus und ist nicht ansprechbar, so erhalten ausschließlich enge Angehörige Auskunft über seinen Zustand sowie ein Besuchsrecht. In der Patientenverfügung aber kann der Unterzeich-



Rolf Times, EBS Business School: „Generationsmanager benötigen ein großes Expertennetzwerk.“

nende frei bestimmen, wer im Ernstfall über alle medizinischen Details informiert werden soll und wen er bei sich haben möchte. „Als letztes Instrument kommt dann natürlich die Pflegeversicherung hinzu“, erklärt Winkler. In einem allerletzten Schritt gilt es schließlich, für die Personen, die im Krankheits- oder Pflegefall des Kunden bevollmächtigt werden sollen, eine Übersicht über das Vermögen, alle Konten, Versicherungen und Renten zu erstellen – sozusagen eine Art Notfallkoffer.

**Und zum Schluss die Finanzen**

Sind diese Punkte abgehakt, können sich Generationenberater und ihre Kunden dem Thema Finanzen widmen. „Es ist immer noch so, dass ältere Menschen möglichst hohe Summen auf die Seite legen, um bloß niemandem auf der Tasche zu liegen, falls sie einmal pflegebedürftig werden“, weiß Winkler. Gibt es jedoch ein vernünftiges Absicherungspaket, bleibt vielleicht Geld übrig, das in etwas riskantere Finanzprodukte umgeschichtet werden kann, die mehr Rendite versprechen. Möglicherweise empfiehlt sich auch eine zusätzliche Versicherung.

„Es kann sein, dass ein Kunde bereits ein Testament gemacht hat und es nicht mehr ändern will“, weiß Generationenberater Reichardt. Möchte er nach seinem Tod aber eine weitere Person, vielleicht ein uneheliches Kind oder die Geliebte, mit einer Geldsumme bedenken, so kann er zu ihren Gunsten eine Kapitallebensversicherung abschließen. Vielleicht soll auch für das Studium eines Enkels ein Fondssparplan eingerichtet werden.

Checkliste: Was Generationenberater dürfen und was nicht

Tätigkeit	erlaubt	strittig	äußerst strittig	nicht erlaubt
Beratung mit dem Ziel des Abschlusses*	X			
Betreuung des Kunden im Finanz- und Versicherungsbereich*	X			
Rechtsnahe Tätigkeiten (z. B. Beratung bei der Erstellung von Vollmachten, Patientenverfügung usw.)		X		
Sonstige Nebenleistungen (z. B. Sortieren von Unterlagen, Versicherungs-Check usw.)	X			
Tarifwechselberatung in der privaten Krankenversicherung			X	
Unterstützung im Versicherungsschadensfall		X		
Vorbeugendes Schadensmanagement für den Kunden	X			
Testamentsberatung und -erstellung				X
Erstellen von Notfallkoffern	X			
Steuerliche Beratung für den Erbfall				X
Nachfolgeregelung für das Unternehmen des Kunden			X	

\* Eine entsprechende Gewerbeerlaubnis ist Voraussetzung

Quelle: Norman Wirth, Fachanwalt für Versicherungsrecht, Kanzlei Wirth Rechtsanwälte



Norman Wirth, Kanzlei Wirth Rechtsanwälte: „Generationsmanager dürfen keine Rechtsberatung erbringen.“

Ob Generationenberater auch Finanz- und Versicherungsprodukte verkaufen sollten, sehen Experten unterschiedlich. Rolf Tilmes, Inhaber des Stiftungslehrstuhls für Private Finance & Wealth Management an der EBS Business School in Oestrich-Winkel, findet: Warum nicht? „Berater können für die Kundengespräche natürlich Honorare oder Pauschalen berechnen“, sagt er. Sie können die Beratung aber auch als reines Instrument der Kundenbindung nutzen und dafür keine Rechnung stellen. Ihre Vergütung kommt dann aus

Provisionen oder Honoraren für die Finanzberatung. „Rechtlich gesehen sind beide Varianten unbedenklich“, erklärt Tilmes.

Keineswegs unbedenklich ist es hingegen, wenn Generationenmanager Fachgebiete betreten, auf denen sie sich nicht bewegen dürfen. „Den Beratern ist es natürlich nicht erlaubt, etwa eine Rechts- oder Steuerberatung zu erbringen“, mahnt Norman Wirth, Fachanwalt für Versicherungsrecht und Partner der Kanzlei Wirth Rechtsanwälte in Berlin.

So kann ein Generationenmanager etwa über die Vorsorgevollmacht und die Patientenverfügung informieren, aufsetzen muss die Schriftstücke jedoch ein Anwalt oder Notar. Ob der Berater seine Kunden über einen möglichen Wechsel in einen günstigeren Tarif der privaten Krankenversicherung (PKV) aufklären darf, ist sehr umstritten. Auch darüber, ob ein Versicherungsmakler im Schadensfall unterstützen darf, sind sich Rechtsexperten uneinig (siehe Checkliste vorige Seite).

### Großes Expertennetzwerk

„Es ist aber auch gar nicht nötig, dass sich Generationenmanager rechtlich auf dünnes Eis wagen“, gibt Tilmes zu bedenken. „Sie brauchen einfach ein großes Expertennetzwerk.“ Das weiß auch Völker Reichardt. „Wenn ich sehe, dass an einer Stelle in der Beratung ein Notar oder ein Steuerberater benötigt wird, dann frage ich den Kunden immer zuerst, ob er selbst einen Experten an



Margit Winkler, IGB Institut Generationenberatung: „Die Vorsorgevollmacht ist ein sehr wichtiges Instrument.“

der Hand hat“, sagt er. Ist das nicht der Fall, nennt er etwa drei Namen von Spezialisten, mit denen er gute Erfahrungen gemacht hat.

„Was Generationenmanager auch brauchen, ist viel Feingefühl“, erklärt Reichardt. Es könne schon vorkommen, dass in den Gesprächen auch mal Tränen fließen, vor allem bei Ehepartnern und Kindern. „Das Thema Absicherung führt einem nun einmal vor Augen, dass das Leben endlich ist“, sagt Reichardt. Und dass sich von einem Tag auf den anderen alles ändern kann.

## Ausgewählte Ausbildungsmöglichkeiten für Generationenberater

Anbieter	Ausbildung/Abschluss	Dauer der Ausbildung	Kosten zzgl. MwSt.	Website
Deutsche Makler Akademie (DMA), Wiesbaden	Generationenberater (IHK)	6 Tage (3 Module)	600 Euro/Modul	deutsche-makler-akademie.de
Deutscher Steuerberaterverband e.V. (DStV), Berlin	Fachberater für Unternehmensnachfolge (DStV) Fachberater für Testamentsvollstreckung und Nachlassverwaltung (DStV) Ökonom/-in Betreuung und Vorsorge (EU-SV)	Beide Kurse: 20 Tage	Beide Kurse: Mitglieder: 3.620 Euro (inkl. Prüfung) Sonstige: 3.920 Euro (inkl. Prüfung) 590 Euro	dstv.de
Europäisches Institut zur Sicherung der Vermögensnachfolge EWIV (EU-SV), Bochum	Ökonom/-in Nachlass (EU-SV) Ökonom/-in Testamentsvollstreckung (EU-SV) Ökonom/-in Nachlasssicherung (EU-SV) Diplom-Ökonom/-in Vermögensnachfolge (EU-SV) <sup>1</sup>	Alle Kurse: individuell	590 Euro 590 Euro 590 Euro 1.970 Euro	eu-sv.eu
Gene Institut, München	Generationenberatung Privatkunden (Teilnahmebestätigung) Generationenberatung Firmenkunden (Teilnahmebestätigung) Zertifizierter Generationenberater (ZGB) <sup>2</sup>	2 Tage 3 Tage 12 Tage	individuell individuell 4.860 Euro	gene-institut.de
Institut für Generationenberatung (IGB), Mannheim	Generationenberater (IHK)	6 Tage (3 Module)	1.700 Euro	institut-generationenberatung.de
Private Finance Institute/EBS Finanzakademie (PFI/EBS), Oestrich-Winkel	Generationenberater (Universitätszertifikat EBS) Estate Planner (Universitätszertifikat EBS)	9 Tage 9 Tage	4.900 Euro 4.900 Euro bei gleichzeitiger Buchung: 8.950 Euro	ebs-finanzakademie.de

<sup>1</sup> setzt den erfolgreichen Abschluss der vier vorangehenden Kurse voraus | <sup>2</sup> Der Titel setzt die Zertifizierung beim Verband VEPD voraus

Quelle: Angaben der Ausbildungseinrichtungen