

§ 2 Financial Planning und Estate Planning als Voraussetzung moderner Testamentsvollstreckung

A. Die Systematik der Finanz- und Nachfolgeplanung

I. Geordnete Nachfolgeregelung – ein originäres Interesse der Banken

- 1 Es kann durchaus als ein Verdienst der Banken angesehen werden, das Erfordernis nach einer geordneten Nachfolgeregelung in breiteren Kreisen der Bevölkerung bekannt gemacht zu haben. Dass sie damit zugleich auch eigene Interessen verfolgen, ist in diesem Zusammenhang nicht als schändlich anzusehen, sondern unserem Wirtschaftssystem geschuldet.

Im Bereich der Unternehmen ergibt sich das Interesse der Kreditinstitute an einer geordneten Nachfolgeregelung aus dem Scoring für Firmenkunden. Im Privatkundensegment überwiegt die Sorge um den Verlust ertragreicher Kundenbeziehungen. Durch eine konsequente Betreuung im Rahmen des Generationenmanagements soll die Geschäftsbeziehung über den Tod des Erblassers für das eigene Haus sichergestellt werden.

Die Testamentsvollstreckung im Bereich der Privatkunden spielt für Kreditinstitute in der Breite zwar immer noch eine eher untergeordnete Rolle, wird aber teilweise mit erheblichem Marketingaufwand propagiert. Anders verhält es sich mit der Testamentsvollstreckung an Unternehmen. In diesem Bereich sind die Banken nicht zuhause, hier kann nur an die Verantwortung der Kreditinstitute appelliert werden, ausgewiesene Experten hinzuzuziehen. In der Praxis nehmen die Banken diese Verantwortung auch wahr.

1. Das Verständnis von Finanzplanung (Financial Planning)

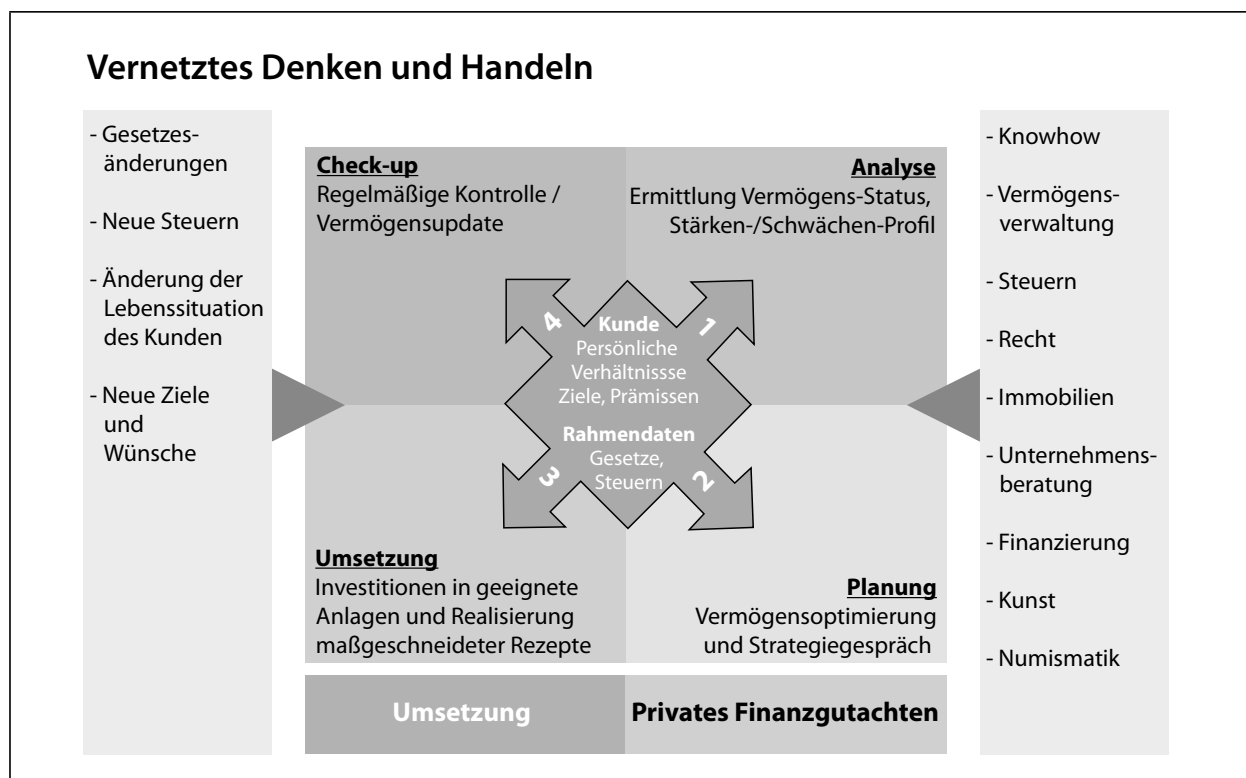
a) Überblick

- 2 „Financial Planning (FP) ist eine ganzheitliche Beratungsdienstleistung, die als ein systematisch koordinierter Planungsprozess – bestehend aus Auftragsvergabe, Datenaufnahme, Analyse, Planung, Dokumentation, Betreuung mit Realisierung und periodischer Kontrolle – organisiert ist. Financial Planning soll den Menschen in seinen möglichen Rollen als wirtschaftlich handelndes Individuum, Familienangehörigen oder Unternehmer in die Lage versetzen, seine durch den Eintritt oder die Erwartung bestimmten Lebensereignisse ausgelösten finanziellen Ziele zu konkretisieren und unter Berücksichtigung der spezifischen finanziellen, persönlichen und familiären Ausgangslage zu optimieren.“¹

1 Tilmes, Rolf: Financial Planning im Private Banking. Kundenorientierte Gestaltung einer Beratungsdienstleistung. Bad Soden/Ts. 2002: 15 f.

Im Bild eines „Finanzarztes“ gesprochen geht es um eine umfassende Anamnese (griech.: Erinnerung), welche die quantitativen Daten des konkreten Individuums aufnimmt und die Geld-Erfahrungen notiert und in einer handlungsfähigen Therapie mündet. Die vererbende Generation kennzeichnet sich durch die Erfahrung der Geldentwertung und den Aufbau nach den Kriegswirren und weist damit eine andere Beziehung zum Geld- und Sachvermögen als die Erbgeneration. Dies wird jedoch nicht so bleiben. Mit der Generation der heute Fünfzigjährigen stehen bereits die Wirtschaftswunderkinder mit ganz anderen Beratungsbedürfnissen in den Startlöchern. So steht die detaillierte finanzielle Versorgung im Alter ebenso auf der Agenda wie eine zielgerichtete Vermögensübertragungsregime bei komplexer sich gestaltenden Lebenswirklichkeit („Patchwork-Familien“; Bastelbiographien).

Den Regelkreislauf des Finanzplanungsprozesses mit den Nebenbedingungen zeigt folgende Grafik:



Die einzelnen Teilgebiete stehen in einer vernetzten Grundstruktur. Die Immobilieninvestition steht in Beziehung zur Refinanzierungsstruktur, hat steuerliche Komponenten, bedarf einer angemessenen Absicherung diverser Risiken und einer separaten Betrachtung bei einer Nachfolgeplanung unter dem Gesichtspunkt Erbgemeinschaft.

Der Finanzplan umfasst folgende Teilgebiete:

- Vermögensplanung
- Liquiditätsplanung
- Steuerplanung
- Investitions- und Finanzierungsplanung
- Vorsorgeplanung
- Altersversorgung
- Unternehmensnachfolge

- 5 Unter Vorsorgeplanung ist nicht die Analyse des Risikos einzelner Vermögensgegenstände oder des Gesamtvermögens gemeint. Vielmehr steht die Analyse der allgemeinen Lebensrisiken im Mittelpunkt:
- Krankheit und Pflege
 - Berufsunfähigkeit
 - Tod
- 6 Ohne eine bedarfsgerechte Absicherung der wichtigsten Lebensrisiken kann jede Vermögens-, Einkommens- und Liquiditätsplanung zur Makulatur werden. Als Ausgangspunkt eines Risiko-Szenarios wird grundsätzlich die Prämisse gewählt, dass der bisherige ökonomische Lebensstandard beibehalten werden soll. Das bedeutet, dass die bisherigen Lebenshaltungskosten auch im Risikofall zu erbringen sind, eventuell erhöht durch Kosten für Pflege, Medizin etc.

! Praxishinweis:

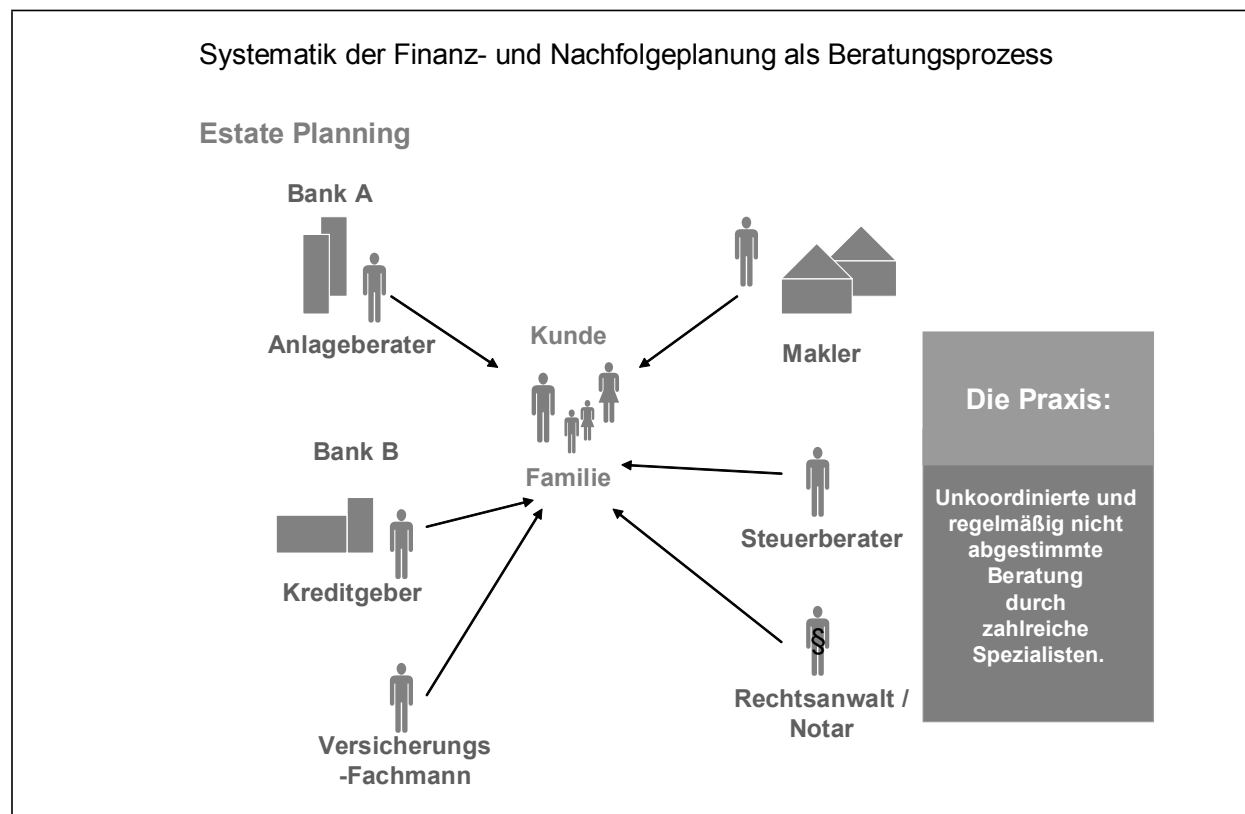
Diese Überlegungen sind auch für den Testamentsvollstrecker von Bedeutung. Im Rahmen seiner Tätigkeit z.B. für minderjährige Erben muss er diese Risiken zusammen mit einem Finanzplaner erörtern und eine individuell angepasste Strategie entwerfen. Sollte ein berufliches Intermezzo im Ausland anstehen, so ist bei einer privaten Krankenversicherung die Anwartschaft zu sichern und hierfür ein Budget einzuplanen.

b) Die Grundsätze der ordnungsgemäßen Finanzplanung und der ganzheitlichen Beratung

- 7 Der hohe Anspruch an die Arbeit eines zertifizierten Finanz- und Nachfolgeplaners spiegelt sich in den Grundsätzen ordnungsgemäßer Finanzplanung (GoF) wider: Vollständigkeit, Vernetzung, Individualität, Richtigkeit, Verständlichkeit, Dokumentationspflicht und Einhaltung der Berufsgrundsätze (Objektivität, Neutralität, Integrität, Vertraulichkeit, Kompetenz und Professionalität). Innerhalb der Systematik der Finanzplanung wird in zwei Phasen unterschieden:
- produktneutrale Finanzplanungsphase mit den Teilschritten Auftragsvergabe, Datenaufnahme, Analyse und Planerstellung, Präsentation und Strategiegelgespräch und
 - die Umsetzungsphase.
- Für die erste Phase gelten die GoF. Der Finanzplaner ist ausschließlich dem Kundeninteresse verpflichtet und sollte in der Regel honorarpflichtig sein. In der zweiten Phase gelten die Berufsgrundsätze Kompetenz und Professionalität ohne Abstriche.
- 8 Unabhängig davon, in welcher Form die Dienstleistung erbracht wird, ist der zentrale Grundsatz, durch den sich diese Form der Beratung z.B. von der Kapitalanlageberatung unterscheidet, der Grundsatz der Ganzheitlichkeit. Hierbei wird nicht nur zu einer einzelnen Kapitalanlage beraten, sondern es werden alle Faktoren der finanziellen, aber auch der persönlichen Lebenssituation und -planung berücksichtigt. Es müssen also folgende Aspekte in Betracht gezogen werden:
- Vermögen und Schulden
 - Struktur des Vermögens und der Fremdfinanzierung
 - Einnahmen und Ausgaben incl. Lebenshaltungskosten
 - Steuerbelastung
 - Renditen der Vermögensanlagen und zukünftige Wertentwicklung.

2. Das Verständnis von Nachfolgeplanung (Estate Planning)

Estate Planning (EP) ist ein rollierender, systematischer Planungsprozess der Vorbereitung zur Sicherung, Konservierung und Übertragung von Vermögen an die geplanten Nachfolger im Sinne des Vermögensinhabers. Dieser findet unter Berücksichtigung der spezifischen finanziellen, steuerlichen, rechtlichen, persönlichen und familiären Ausgangslage statt. Die Sichtweisen der abgebenden und aufnehmenden Generation sind in den Blick zu nehmen. In einem Bild ausgedrückt ist Estate Planning in letzter Konsequenz als Brücke zwischen Erblasser und Erben / Dritte zu sehen. Zur Bewältigung dieser Aufgabe bedarf es der Synergieeffekte unterschiedlicher Professionen, die wie nachfolgend grafisch zusammengefasst werden können.



Das Mutterland der Nachfolgeplanung sind die Vereinigten Staaten. Nach dem dortigen Verständnis gehören Nachfolgeplanung nicht nur die notwendigen Schritte bezogen auf den unmittelbaren Vermögensübergang im Todesfall in den Fokus, sondern auch die notwendigen Maßnahmen zur Sicherung einer weitreichenden Einflussmöglichkeit auch im Falle einer vorübergehenden körperlichen und geistigen Behinderung. Der Mensch als risikobehaftetes Individuum sieht sich permanent mit seiner Kontingenz in Berührung und muss sich nolens volens mit der Faktizität seiner eigenen Vergänglichkeit befassen. Nur weiß er halt nicht, wann ihn der Tod aus dem Leben holt. Somit gehören auch sogenannte Notfallpläne in eine ganzheitliche Planung.

3. Überblick über den Markt

Die Zielgruppe der Personen, die für Financial und Estate Planning aus Bankensicht in Betracht kommen, liegt in Deutschland ca. 1,6 Mio und machen einen Anteil von 1,9 % an der Landesbevölkerung aus. Damit liegt Deutschland im europäischen Vergleich an der Spitze. Sie werden als

High-Net-Worth-Individuals bezeichnet und verfügen über ein Vermögen von mehr als 500.000 EUR. Der Anteil der über 61-jährigen liegt bei rund 36 %.²

Innerhalb der Zielgruppen wird typischerweise wie folgt differenziert:

Vermögen	Gruppierung
Affluent	ab 100.000 EUR Vermögen
HNWI (High-Net-Worth-Individuals)	ab 500.000 EUR Vermögen
VHNWI (Very-High-Net-Worth-Individuals)	ab 5.000.000 EUR Vermögen
UHNWI (Ultra-High-Net-Worth-Individuals)	ab 50.000.000 EUR Vermögen

Quelle: PWC, Global Wealth Management Survey, 2005

Für die Vermögensaufteilung der HNWIs zeigt der World Wealth Report 2006 folgendes Bild:

- Aktien 30 %,
- Renten 21 %,
- Immobilien 16 %,
- Alternative Anlagen 20 %
- Liquidität 13 %.

Bemerkenswert sind die Bewegungen in den Anlageklassen innerhalb kurzer Zeiträume. So stieg der Aktienanteil innerhalb eines Zeitraumes von fünf Jahren um 50 % und sank der Rentenanteil gleichzeitig um rund 45 %. Einen Aufschwung erfuhren die alternativen Investments mit 100 %.

Die Testamentsvollstreckung siedeln die Banken in den Bereich Finanz- und Nachfolgeplanung innerhalb des Private (Wealth) Banking an. Ein (interner) Support umfasst die Rechts- und Steuerabteilung, das Immobilien- und Versicherungsmaklerbüro und selten auch die Hausverwaltung. Dass ein Koordinator eingesetzt wird und dieser geeignete Personen hinzu zieht, die fachliche Expertisen aufweisen, ist wichtig und wird in der Praxis regelmäßig auch so gehandhabt. Insbesondere, wenn der Bankkunde bereits über eine gefestigte Beziehung zu einem Steuerberater oder Rechtsanwalt verfügt, werden diese Fachleute auch bereits im Vorfeld einer Testamentsvollstreckung in die Nachfolgeplanung einbezogen.

4. Die Qualifikation des Finanz- und Nachfolgeplaners

- 12 In Deutschland gibt es eine Reihe hoch spezialisiert Ausbildungsgänge mit Zertifizierungsmöglichkeiten. Insoweit zeigt sich hier eine Vergleichbarkeit zur Entwicklung bei den Testamentsvollstrecker.³ Um den nachhaltig hohen Standard bei den Beratern zu gewährleisten, finden periodisch Rezertifizierungen auf der Grundlage des Nachweises von zugelassenen Fortbildungsmodulen statt. Dabei wird die gesamte Spannweite des Finanzplanungswissen (Vermögensanlage, Immobilienökonomie, Versicherungswesen, rechtliche und steuerliche Grundlagen und Nachfolgeplanung) eingeholt.⁴

2 Aus der Vielzahl der Schlagzeilen sei nur diese zitiert: „15,1 Millionen Haushalte erben in den nächsten Jahren zwei Billionen €. Dabei haben nur 36,6% aller volljährigen Deutschen Vorsorge für den Nachlass getroffen.“ (präsentiert auf der Fachtagung Lombard Odier Darier Hentsch 23.-25.03.2007 in Zürich). Nach anderen Quellen (Volksbund) verfügen 77% aller Deutschen über keinerlei letztwillige Verfügung. Von den verbleibenden 23% erweisen sich nur 3% der Regelungen als wirksam.

3 Siehe oben § 1.

4 Eine Übersicht zu den Ausbildungsträger und das Leistungsspektrum findet sich in der Ausgabe 5.2007 des Magazins Cash. Abfrage über das Internet unter: http://www.fpsb.de/presse/publikationen/Cash_2.pdf.

5. Der Steuerberater als Finanzplaner

Das Berufsrecht ermöglicht dem Steuerberater alle üblichen Beratungstätigkeiten bis hin zur wirtschaftlichen Empfehlung. Die Grenzen sind eindeutig markiert: Die Berufsträger sind zur Unabhängigkeit und Objektivität verpflichtet und die Mandanten treffen die Entscheidungen selbst. Im Gegensatz zu den Finanzdienstleistern fehlt hier die Nähe zum Produktverkauf. Der Mandant erwartet und erhält vom Berater die Herstellung einer für die Entscheidungsfindung notwendigen Transparenz oft komplexer Ausgangssituationen.

13

2

! Praxishinweis:

Die Resonanz von Mandanten auf ein solches Angebot der steuerberatenden Berufe wird in der Praxis sehr positiv gesehen, wobei aus berufsrechtlichen Erwägungen die Zusammenarbeit mit einem Honorarberater empfohlen wird, der Knowhow und Technik in Form eines Back-Office zur Verfügung stellt.⁵ Damit stellt die Finanz- und Vermögensplanung durch Steuerberater zugleich auch eine sinnvolle Ergänzung zum Geschäftsfeld der Testamentsvollstreckung dar. Eine nicht zu verachtender Aufwand entsteht durch die Recherchen im Rahmen der Dokumentation beim Status-quo.

Die Vereinbarung einer produktunabhängigen Vergütung für die Finanzplanung dürfte für Steuerberater – im Gegensatz zu Finanzdienstleistern – kein nennenswertes Problem darstellen. Durchschnittlich kann mit einem Budget von 20 – 40 Arbeitsstunden kalkuliert werden, wobei es zu erheblichen Abweichungen je nach Auftragsumfang und konkreter Fragestellung kommen kann. Als Alternative zu einer Stundensatzvereinbarung hat sich in der Praxis die Vereinbarung eines Festpreises für jede Einzelanlage (z.B. Analyse je Immobilie 200 EUR, Versicherungsscheck je Vertrag 50 EUR u.s.w.) bewährt. Ein Pauschalhonorar für den Gesamtplan scheint dem Mandanten oft weniger nachvollziehbar. Er bietet zwar subjektiv für den Mandanten die Sicherheit der von ihm zu erbringenden Leistung, regelmäßig bleibt bei solchen Vereinbarungen aber die Bemessung der Gegenleistung offen. Auf jeden Fall unterstützt Preistransparenz die Akzeptanz jeder Form von Vergütungsvereinbarung.

An einer solchen Preistransparenz fehlt es bislang beim Angebot der Banken. In ihrer Mehrzahl konnten sie sich bislang – jedenfalls in Deutschland – zu einer Honorarberatung nicht durchringen. Im Ausland wird dies bereits anders gesehen. Die Kantonalbank Luzern präsentiert auf ihrer Homepage die Honorarberatung im Private Banking eine übersichtliche Vergütungsliste. Danach beträgt der Stundensatz für die Erstellung einer Finanzplanung 200 CHF.⁶

14

Mit Interesse wird in Deutschland die von der Quirin-Bank⁷ eingeleitete Entwicklung zu beobachten sein. Nach diesem Modell wird eine honorarpflichtige Beratung und offene Produktarchitektur kombiniert mit dem Wegfall hoher Vermittlungsprovisionen.⁸

5 Vgl. Farkas-Richling/Wolfgang Staab, Unabhängige Vermögensberatung durch Steuerberater, BBV 2005, 26 ff.

6 Vgl. http://www.lukb.ch/Meta/Konditionen/konditionen_financial_planning.htm (02.05.2008).

7 Die Bank weist auf ihrer homepage (http://www.quirinbank.de/quirin/cms/quirin/de_3888.html) auf die Erstattung der Vermittlungsprovision und Innenprovision hin. Im Gegenzug zahlt der Anleger eine monatliche „flate rate“ von 75 EUR. Blättert der Interessent weiter, entdeckt er die Kostenposition „20 % vom echten Anlageerfolg.“

8 Hierin dürfte die Zukunft der Vergütungsmodelle im Bereich der Banken liegen. Die jüngste Studie „Private Banking/ Wealth Management Survey 2007“ von PriceWaterhouseCoopers weist auf das Auslaufmodell einer rein emotional gesteuerten Bank-Kunden-Beziehung zu Gunsten einer stärkeren Professionalität in der Beratungsqualität. Der Banker als „relationship-Manager“ singular hat ausgedient. Besser passt das Bild des „Finanzarztes“. Hiernach muss der Bankenbetreuer als Koordinator mit hoher Fachqualifikation und Verständnis für vernetztes Denken seine Qualitäten unter Beweis stellen. Die überwiegend noch segmentbezogene Kundenbetreuung ist obsolet und muss einer problemorientierten Kundenbegleitung weichen. Zu harmonisieren ist dies mit einer offenen Produktarchitektur und einer langfristigen Kundenbegleitung durch einen Bankenbetreuer (Stichwort: „Karriere am Kunden“ und nicht regelmäßiger Berater austausch).

II. Musterbeispiel: Von der finanzplanerischen Aufbereitung eines Lebenssachverhaltes zur späteren Testamentsvollstreckung

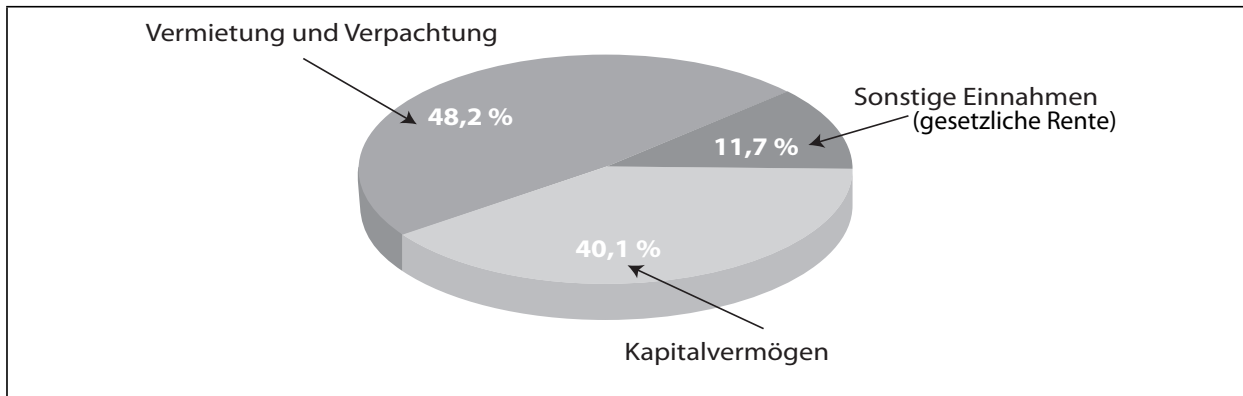
1. Der Sachverhalt

- 15 Die Eheleute Rosemarie und Hans H. sind seit über 40 Jahren verheiratet. Herr H. betreibt mit 64 Jahren eine Landschaftsgärtnerei in der Rechtsform einer GmbH. Frau H. zog sich aus dem Unternehmen vor einigen Jahren nach einem Unfall zurück. Aus dieser Ehe gingen zwei Kinder hervor. Tochter T verantwortet den kaufmännischen Bereich und ist kinderlos verheiratet. Der Sohn S. arbeitet ebenfalls im elterlichen Betrieb.

Der Vermögensstatus stellt sich wie folgt dar:

Bezeichnung	Anteil	EUR	Bezeichnung	Anteil	EUR
Aktiva	100%	2.236.437	Passiva	100%	2.236.437
A. Liquides Vermögen	53,2%	1.190.494	A. Darlehen	6,4%	143.915
Geldwerte	1,0 %	736.196	Gerwerbebetrieb		0
Wertpapiervermögen	1,0 %	454.298	Immobilien		143.915
B. Immobilien	43,2	965.399	Selbständige Tätigkeit		0
Eigengenutzte Immobilien		175.000	Kapitalvermögen		0
Fremdgenutzte Immobilien		790.399			
Geschlossene Immobilienfonds		0			
C. Beteiligungen	0%	0	B. Sonstige Verbindlichkeiten	0%	0
Unternehmensbeteiligungen		0			
Geschlossene Fonds		0			
D. Versicherungen	1,7%	37.881	C. Eigenkapital	93,6%	2.092.522
Kapital-Lebensversicherungen		37.881			
Fondsgeb. Lebensversicherungen		0			
Rentenversicherungen		0			
E. Sonstige Vermögenswerte	1,9%	42.663			

Dabei verteilen sich die Einnahmen wie folgt:



Im Rahmen der mittelfristigen Finanzplanung geht es den Eheleuten H. um die Frage der finanziellen Sicherung des Lebensstandards im Alter. Bei einem Berufsausstieg im Jahr 2010 stehen Ausgaben über 40,8 TEUR Einnahmen in Höhe von 68,7 TEUR gegenüber.

16

2. Der konkrete Planansatz

Im Rahmen einer privaten Einnahmen- / Ausgaben-Rechnung werden – ähnlich wie bei der Gewinnermittlung – die Geld-Zuflüsse und Geld-Abflüsse gemessen und erfasst. Sie unterscheidet sich aber hiervon in der Weise, dass keine Abschreibungen (AfA) erfasst werden. Es werden ausschließlich Geldströme berücksichtigt. Die Wertveränderungen des Gesamtvermögens gelangen mit in die Gesamtschau.

17

! Praxishinweis:

Wichtig für die Finanzplanung ist der gewonnene Wert der freien Liquidität, der für die Vermögensbildung zur Verfügung steht. Im vorliegenden Fall stehen 17,9 TEUR zur Disposition.

Eine Analyse des Vermögens ergibt im vorliegenden Fall, dass die meisten Immobilien aus den 70-iger Jahren stammen, die Mieter alteingesessen sind und es einen erheblichen Renovierungstau gibt. Bei einer Anschlussvermietung müssten Preiszugeständnissen gemacht werden und Sanierungsmaßnahmen für eine zeitgemäße Ausstattung und Energiebewirtschaftung erfolgen. Bei allen bisherigen Überlegungen unberücksichtigt geblieben ist eine Ferienwohnung in einer Alpenrepublik.

Weiterhin ist festzustellen, dass die liquiden Vermögensanlagen nicht zielorientiert, sondern eventgetrieben erfolgten und nicht zur deklarierten konservativen Risikoklassifikation der Eheleute H. passen. In der Vergangenheit erwarben sie überdurchschnittlich viele hoch verzinsliche Unternehmensanleihen mit teilweise niedriger Bonitätseinstufung.

Der Sohn ist mit 10 % an der GmbH neben seinem Vater beteiligt. Der Gesellschaftsvertrag sieht für den Todesfall von Herrn H. den Eintritt seiner Tochter vor.

Bei der familiären Anamnese ergibt sich, dass Sohn S spielsüchtig ist. Jährlich unterstützen die Eltern ihn mit einem fünfstelligen Betrag. Seine Leidenschaft führte bereits zu einer Verschuldungsproblematik. Mittlerweile ist er geschieden. Er zahlt unregelmäßig Unterhalt für sein Kind. Die Tochter lebt zu ihrem Bruder auf Distanz und will mit ihm privat nicht verkehren. Als Unternehmensnachfolger scheidet Sohn S nach den Vorstellungen der Eltern wegen seiner Spielsucht aus. Auch Tochter T kommt nicht in Betracht.

18