

Fortsetzung von Seite 5

Lösung 1: Das innovative SIZ-Produkt „Sicherer Datenschutz“ unterstützt den Datenschutzbeauftragten bei seiner täglichen Arbeit. Das Produkt wurde zusammen mit Datenschutzbeauftragten der Sparkassen-Finanzgruppe entwickelt und basiert auf der Erfahrung dieser Experten.

Es stellt Informationen und Werkzeuge für alle Aktivitäten im Umfeld des Datenschutzes bereit. Das umfasst insbesondere gesetzliche Vorgaben, Workflows und Hilfsmittel. Alle für die Tätigkeit des Datenschutzbeauftragten relevanten Dokumente, Regelungen und Protokolle können kontextsensitiv hinterlegt werden. Außerdem bietet das Produkt Auditmethoden zur Auditierung des Datenschutzniveaus an.

Lösung 2: Grundsätzlich vermindert ein Outsourcing die Unsicherheit bei schwierigen datenschutzrechtlichen Fragen im Unternehmen. Weiterhin erfolgt in Teilen eine Haftungsverlagerung auf den Dienstleister, da er für die Richtigkeit seiner Stellungnahmen verantwortlich ist.

Reibungslos eingebunden

Die Erfahrungen des SIZ zeigen, dass der externe Datenschutzbeauftragte reibungslos in interne Prozesse und Verfahren eingebunden werden kann. Da vom SIZ viele Mandate betreut werden, ist das vorhandene Know-how wesentlich breiter, und es können zum Beispiel wachsende Anforderungen aus Revisionsprüfungen schon im Vorfeld umgesetzt werden.

Außerdem steht dem externen Datenschutzbeauftragten des SIZ ein ganzes Team von Spezialisten zur Verfügung, um schwierige datenschutzrechtliche Fragestellungen zu beantworten. Durch prozessuale Einbindung in das tägliche Geschäft, gepaart mit breitem Know-how wird der externe Datenschutzbeauftragte nach kurzer Zeit geschätzter Ansprechpartner für Fachbereiche und Vorstand.

Von vielen Entscheidern und Praktikern wird vorausgesagt, dass die Anforderungen in diesem Bereich weiter steigen werden. Datenschutz wird sich zum Qualitätsmerkmal und Wettbewerbsvorteil für das Unternehmen entwickeln. Allerdings wird sich der Datenschutz ändern müssen: Insbesondere muss er – wie auch zunehmend gefordert wird – prozessual in das tägliche Geschäft eingebunden werden und nicht nur formal als Anweisung existieren.

Autor: Benno Rieger ist Leiter Sicherheit und Datenschutz der SIZ Informatikzentrum der Sparkassen-Finanzgruppe GmbH.

Nachlass-Summe erreicht Rekordhöhe

Erben will gelernt sein

Es ist wohl die einkommensstärkste und vermögendste Erbgeneration, die Deutschland je gesehen hat. Reiner Braun, Autor einer Studie zum Thema Erbvolumenta des Deutschen Instituts für Altersvorsorge, prognostiziert, dass rund 2,6 Billionen Euro in diesem Jahrzehnt vererbt werden.

Von Michael Gschwind

Angesichts dieser Situation ist es unbedingbar, dass sich die Sparkassen des Themas Erbschaftsplanung intensiver annehmen. Der Beratungsbedarf ist außerordentlich hoch. So erklärte das Institut für Demoskopie Allensbach im Frühjahr dieses Jahres, dass „die Wissenslücken bei der Bevölkerung in offenkundigem Missverhältnis zur zunehmenden Bedeutung von Erbschaften in Deutschland stehen“. Demnach hat ein Drittel der Deutschen überhaupt keine Kenntnisse zu Begriffen wie „Testament“, „gesetzliche Erbfolge“ oder „Pflichtteil“. Lediglich rund 30 Prozent der Volljährigen verfügen über ein Testament. Immerhin 60 Prozent würden sich von einem Spezialisten beraten lassen.

Doch wie tritt ein Sparkassenberater an die Erblasser und Erben heran? Das Thema ist für die Betroffenen zwar außerordentlich wichtig, doch ebenso sensibel zu handhaben. Sinnvoll und relativ einfach gelingt der Einstieg über die Finanzplanung. Schon wenn der Berater bei seinem Gegenüber die finanziellen Wünsche und Ziele erfragt, gehört dazu in der Regel auch die Versorgung Verwandter oder anderer nahe stehender Personen im Risiko- oder Todesfall. Ist dies für den Kunden ein wichtiges Thema, ist die Tür für die Erbschaftsplanung geöffnet. Viele Kunden reagieren sogar erleichtert, wenn sie auf die Regelung ihres Nachlasses angesprochen werden.

Ganzheitliche Beratung

Der Königsweg in der Beratung ist die Finanzplanung, die die Erbschaftsplanung einschließt. Dieses Vorgehen sorgt für größtmögliche Transparenz aller Vermögenswerte eines Kunden. Ganzheitliche Finanz- und Erbschaftsplanung eröffnet eine Vielzahl von Planungsszenarien und die Sicherheit, alle Aspekte des Aufbaus und der Absicherung eines Kundenvermögens berücksichtigt zu haben. Die fachliche Voraussetzung erfüllt ein Sparkassenberater in idealer Weise, wenn er nicht nur ausge-

bildeter Finanzplaner, sondern auch Erbschaftsplaner – zum Beispiel Certified Foundation and Estate Planner (CFEP) – ist.

Die operative Voraussetzung ist der Einsatz einer zuverlässigen und voll funktionstüchtigen Beratungssoftware. Schon das Thema Finanzplanung ist ab einer gewissen Komplexität der Vermögenswerte eines Kunden ohne Softwareunterstützung kaum möglich, das Thema Erbschaftsplanung ist für den Sparkassenberater ohne Informationstechnologie nicht mehr zu überblicken. Die Kriterien einer guten Beratungssoftware für die Erbschaftsplanung sind zunächst die sichere Bestimmung der Erben und aller Bestandteile des Erbvermögens, die verlässliche Berechnung der Erbteile bei der gesetzlichen oder gewillkürten Erbfolge sowie der Pflichtteile bei der gewillkürten Erbfolge.

Verschiedene Szenarien

Die Software muss des Weiteren die Erbschaftsteuer sowie Zugewinne korrekt ausweisen und in der Lage sein, verschiedene Erbszenarien mit allen rechtlichen und finanziellen Konsequenzen aufzuzeigen. Darüber hinaus muss sie der Berater flexibel nutzen können, da sich die finanziellen oder familiären Verhältnisse eines Kunden im Lauf eines Lebens verändern.

Ist sich eine Sparkasse der Bedeutung des Themas Erbschaftsplanung bewusst, ist sie bereit, in Know-how und Technik zu investieren, sollte sie für diesen Markt hervorragend gerüstet sein. Zwar werden durch Erbschaften gesamtwirtschaftlich keine neuen Vermögen geschaffen, doch kann ein einzelnes Geldinstitut von der individuellen Verwendung beziehungsweise Umschichtung eines Erbes maßgeblich profitieren.

Autor: Michael Gschwind ist Geschäftsführer der Gschwind Software GmbH.
