

# Vermögen & Steuern

Fachzeitschrift für die  
**Steuer-, Rechts- und  
Vermögensberatung**

## Neue Aspekte der bAV-Beratung



Solvency II – Problemfelder in  
einzelnen Märkten und Sparten

Produkte im Wandel –  
Garantiemodelle auf dem Prüfstand

KMU und bAV – Lösungsansätze  
zur Verbesserung der Bilanz

BRBZ definiert  
Beratungsstandards

KOMMENTIERT:  
Erbschaftsplanung als  
Beratungschance nutzen

*Michael Gschwind, Dipl.-Informatiker und CFEP,  
Geschäftsführer Gschwind Software GmbH, Aachen*

IAS 19 – eine ewige  
Zwischenlösung?





*Michael Gschwind,  
Dipl.-Informatiker  
und CFEP,  
Geschäftsführer  
Gschwind Software  
GmbH, Aachen*

## Erbschaftsplanung als Beratungschance nutzen

Der Bedarf an Beratungskompetenz für den Erbfall ist außerordentlich hoch. Expertenmeinungen zufolge werden allein bis zum Jahr 2015 durchschnittlich rund 340 Milliarden Euro pro Jahr in Deutschland vererbt. Jedoch verfügen nur 25 Prozent der Deutschen über ein Testament. Der überwiegende Teil der Bevölkerung hat sich demnach über eine gezielte Nachlassverfügung noch keine konkreten Gedanken gemacht. Dabei ist das Ergebnis mehr als überzeugend: die Absicherung der Angehörigen, die Entwicklung des Familienvermögens mit allen positiven Auswirkungen auf den familiären Zusammenhalt sowie Steuerspareffekte, die, je nach Vermögensumfang, in fünf- bis sechsstelliger Höhe ausfallen können.

Erbschaftsplanung lohnt sich also. Die Nachfrage muss jedoch individuell, im persönlichen Gespräch mit jedem potenziellen Klienten geweckt werden. Dabei muss der Berater auf einfühlsame Weise vorgehen, da auf Antrieb kaum ein Mensch bereit ist, sich mit seinem eigenen Tod auseinanderzusetzen. Ist diese Hürde aber genommen, überwiegen aufseiten des künftigen Erblassers das Verantwortungsbewusstsein und die Bereitschaft, auf konstruktive Vorschläge einzugehen. Dem Berater eröffnen sich ganz neue Chancen der Kundenbindung und des unternehmerischen Wachstums.

Trotz aller wirtschaftlichen Potenziale jedoch gilt Erbschaftsplanung immer noch als die „Orchidee“ im Beratergeschäft. Sie nimmt dort nur einen kleinen, wenn auch exklusiven, Teil ein und bleibt zumeist einer Klientel vorbehalten, die sehr vermögend ist. Damit lassen viele Kanzleien oder freie Berater eine vielversprechende Entwicklungsmöglichkeit aus. Zu dieser Situation befragt, führen die Berater gern die hohe Komplexität des Themas ins Feld, die Unsicherheit, sich auf fremdem Terrain zu bewegen.

So weit, so gut, doch weiß auch der Profi-Erbschaftsplaner nicht immer alles ganz genau und bedient sich deshalb eines unverzichtbaren Hilfsmittels: einer Beratungs- und Betreuungsoftware. Sie hilft nicht nur Neueinsteigern sich in dieser Thematik sicherer zu bewegen, sondern auch neue Sachverhalte oder Alternativen vergleichend anhand konkreter Zahlen nachzuvollziehen.

Die Softwarelösung dient der Vorbereitung, Durchführung und Nachbereitung von Kunden- beziehungsweise Mandantengesprächen. Eine Einsatzmöglichkeit besteht also neben der Nachfolgeanalyse und -optimierung in der Darstellung verschiedener Planungsszenarien, etwa basierend auf langfristigen Vorsorgeentwicklungen unter Berücksichtigung eines kontinuierlichen Vermögensaufbaus, etwa einer bAV. Software unterstützt bei der Erstellung von Gesprächsdokumentationen, wie sie der Gesetzgeber fordert, und hilft bei der Kunden-/Mandantenverwaltung. Womöglich stört sich der eine oder andere konservative Klient noch daran, dass sein Berater während eines Gesprächs mit seinem Computer arbeitet, doch stellt eine Software einen großen Komfort für Berater und Kunde dar, der in seiner Anschaulichkeit und Ergebnissicherheit für beide Seiten gleichermaßen überzeugend ist.

Was muss eine Planungssoftware jedoch im Einzelnen leisten? Sie soll dem Berater als Handwerkszeug dienen, um für jeden infrage kommenden Mandanten ein maßgeschneidertes Nachfolgekonzept zu entwickeln. Sie soll sich individuellen Wünschen und Bedürfnissen anpassen und die Ermittlung einer stimmigen Nachfolgestrategie ermöglichen, so zum Beispiel eines Testaments, eines Schenkungs- oder Erbvertrags, eines Güterrechts- oder Gesellschaftsvertrags. Eine Software wird den Anforderungen gerecht, wenn sie die sichere Bestimmung der Erben und aller Bestandteile eines Erbvermögens ermöglicht, wenn sie die Erbschaftsteuer und die Pflichtteilszahlungen sicher ermittelt und den Berater in die Lage versetzt, verschiedene Erbszenarien mit allen rechtlichen und finanziellen Konsequenzen aufzuzeigen.

Dabei steckt die Tücke wie so oft im Detail. Beispielsweise liegt der Nachfolgeplanung nicht nur das Bürgerliche Gesetzbuch (BGB) zugrunde, sondern auch das Erbschaftsteuergesetz (ErbStG). Dirigiert das BGB die Ermittlung der Erben, den zivilen Erwerb respektive die Bestimmung der Pflichtteilszahlungen im Zivilrecht, muss der Berater bei der Bestimmung der Erbschaftsteuer und des steuerlichen Erwerbs das Steuerrecht zurate ziehen. Auch unterscheidet der Gesetzgeber zwischen Ehegatten- und Verwandtenerbrecht, zwischen Ehegatten in Zugewinnsgemeinschaft, Gütertrennung oder Gütergemeinschaft, zwischen Verwandten „erster, zweiter, dritter und anderer Ordnung“. Ebenso nehmen variierende Familienkonstellationen, ob verheiratet oder unverheiratet, mit Kindern oder ohne direkte Nachkommen, Einfluss auf die Planung.

Viele Aspekte fließen in die gezielte Regelung eines Nachlasses ein. Doch sollte dies den Berater nicht schrecken. Im Gegenteil: Mit fundierter Vorbereitung und dem nötigen, flankierenden Equipment steht ihm das Geschäftsfeld der Erbschaftsplanung mit allen Möglichkeiten offen.