



Die Vermögensnachfolgeplanung



Erben planen

Ein interessantes Serviceangebot im Bereich der Finanzdienstleistungen

Die Qualität der Geschäftsverbindung zwischen Kunde und Finanzberater hat sich in den vergangenen Jahren stark verändert. Die Finanzberater sind schrittweise zur zentralen Schaltstelle vermögensrechtlicher Dispositionen geworden und damit in den Mittelpunkt der wirtschaftlichen Existenz ihrer Kunden gerückt.

Wir leben in der Erbengeneration. Durch unregelmäßige oder mangelhafte Gestaltung der Vermögensübertragung kommt es in einer Vielzahl von Fällen zu Fehlverläufen. Hier gilt es, durch eine fachliche Gestaltung der Nachfolge unerwünschte Ergebnisse, Erbstreitigkeiten und Wertschöpfungen des Fiskus im Interesse aller Beteiligten zu vermeiden.



Was ist Vermögensnachfolgeplanung?

... ist die formgerechte und exakte Niederlegung des letzten Willens

- ⇒ unter Einbeziehung der eigenen Ziele und Wünsche sowie der Ziele der Erben
- ⇒ auf der Basis einer strukturierten Darstellung des Gesamtvermögens
- ⇒ unter Berücksichtigung rechtlicher, steuerlicher und Vermögensaspekte

... ist die vorzeitige Übertragung von Vermögen (Schenkungen unter Lebenden)

Wie läuft eine Vermögensnachfolgeplanung ab?

- ⇒ Im Erstgespräch:
 - Festlegung des individuellen Leistungsumfangs
 - Erläuterung des Ablaufes
- ⇒ Aufstellung der persönlichen Familiensituation
- ⇒ Zusammenstellung der Vermögensdaten
- ⇒ Ermittlung der persönlichen Ziele und Wünsche
- ⇒ Aufstellung der Vermögensbilanz
- ⇒ Zivilrechtliche und steuerliche Auswirkungen der aktuellen Erbfolgeregelung
- ⇒ Empfehlungen zur steuerlichen Optimierung, Erhaltung des Vermögens und Sicherung der Hinterbliebenenversorgung

Für welche Kunden ist eine professionelle Nachfolgeplanung interessant?

... für Kunden mit

- ⇒ einem Gesamtvermögen > 200.000 EUR
- ⇒ Immobilienvermögen
- ⇒ Auslandsvermögen
- ⇒ unternehmerischem Vermögen
- ⇒ besonderen Familienverhältnissen
- ⇒ Erben oder Vermächtnisnehmern 2. Ordnung und höher
- ⇒ bei kinderlosen Ehen
- ⇒ bei nichtdeutschen Kunden mit Vermögen in Deutschland

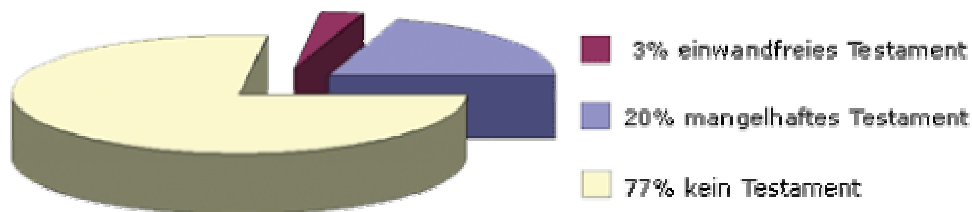




Welche Vorteile hat der Kunde?

⇒ Eindeutige und exakte Erstellung des „letzten Willens“

Die aktuelle Situation der Erbfallregelung in Deutschland sieht leider so aus:



⇒ Vermeidung von Erbstreitigkeiten, denn

- in 53% aller Erbschaften kommt es zu Erbstreitigkeiten, auch bei kleineren Vermögen unter 10.000,- EUR
- bei Vermögenden liegt dieser Anteil sogar bei 70%

⇒ Steueroptimierung

Fallbeispiel:

Alleinstehende Kundin im Alter von 84 Jahren mit folgendem Vermögen:

Eigentumswohnung	250.000,- EUR
Wertpapiervermögen	500.000,- EUR

Wortlaut im Testament: „Mein gesamtes Vermögen erbt mein Neffe Matthias“

Fällige Erbschaftssteuern im Erbfall: **€ 123.000,-**

Lösung bei qualifizierter Vermögensnachfolgeplanung:

Durch Umschichtung von Teilen des Wertpapiervermögens ohne Gefährdung der notwendig verfügbaren Liquidität für den Lebensabend in den Kauf unterschiedlicher Kommanditbeteiligungen

Gesamteinzahlungssumme	225.000,- EUR
Gesamtbeteiligungssumme	361.000,- EUR

Fällige Erbschaftssteuern nach Umschichtung: **€ 57.000,-**

Die Kommanditbeteiligungen werden als Direktkommanditist gezeichnet mit folgendem Ergebnis:

Erbschaftsteuerersparnis : € 66.000,-



Welche Vorteile hat der Finanzdienstleister?

- ⇒ Die Erb- und Vermögensnachfolgeplanung stellt ein innovatives Produkt und eine Differenzierung zu Mitbewerbern dar
- ⇒ Engere Anbindung der Geschäftspartner und Kunden
- ⇒ Qualitative Verbesserung des Fachwissens und dadurch Generierung höherer Einzelumsätze
- ⇒ Know your Customer: weitestgehende Informationen über die persönlichen und finanziellen Verhältnisse des Kunden
- ⇒ Kenntnis und Kontakt zu den Erben
- ⇒ Cross-Selling: für Vorsorge-, Versorgungs- und Finanzierungskonzepte
- ⇒ Angebot eines innovativen Produktes bietet neue Kontaktaufnahmemöglichkeit zu Geschäftspartnern und Kunden
- ⇒ Nachfolgeplanung des Vermögens näher am eigenen Einflussbereich mit der Möglichkeit der Einflussnahme auf Umschichtungen von Vermögensbestandteilen
- ⇒ Nur geringe Investition in eigenes human capital für die Basisschulung
- ⇒ Haftungsbegrenzung durch Übernahme der Haftung durch die einzelnen Nachfolgeberater bei gleichzeitiger Gewährleistung der Diskretion durch die Verschwiegenheitspflicht der einzelnen Berufsstände



Fazit

Nutzen Sie jetzt die Chance, sich mit einem spannenden und Jedermann betreffenden Thema Ihren Kunden der Erbgeneration zu öffnen.



Vita

Herr **Uwe Steenbuck** hat sein Studium mit dem Schwerpunkt Wirtschafts- und Steuerrecht und seinen Abschluss zum **Diplom-Kaufmann** an der Universität Hamburg absolviert. Sein Zertifikat zum **Estate Planner** erlangte er an der European Business School, der ältesten Privatuniversität Deutschlands.

Er ist seit 1996 selbständig tätig und betreut seine bundesweite Klientel in allen Fragen der **Erb- und Vermögensnachfolgeplanung**.

Für spezielle Problemstellungen arbeitet er mit einem Netzwerk von Spezialisten aus Notaren, Anwälten, Steuer- und Unternehmensberatern zusammen.



Diplom-Kaufmann
Uwe Steenbuck

Erb- und Vermögensnachfolgeberater

Alsterstieg 73
22851 Norderstedt

Tel.: 040 / 529 85 168
Mobil: 0171 / 467 29 64
Fax: 040 / 529 85 178
e-Mail: evb@uwe-steenbuck.de

<http://www.uwe-steenbuck.de>