**Beratungsleitfaden und Beratungsvereinbarung Heirat**

**Hinweis für Vermittler**

Dieser Beratungsleitfaden strukturiert die Beratung nach den Empfehlungen des Arbeitskreises Beratungsprozesse. Er dient dazu, mit dem Kunden zunächst die relevanten Beratungsfelder festzulegen.

Der Arbeitskreis empfiehlt, auf Basis dieses Leitfadens zunächst mit dem Kunden die grundsätzliche Auftragsklärung durchzuführen. Die eigentliche Beratung erfolgt im Anschluss.

Der vorliegende Leitfaden dient dem Vermittler, **der ausschließlich den Vermögensaufbau abdeckt und über eine eigene Erlaubnis nach § 34 f GewO verfügt**. Der Arbeitskreis empfiehlt dringend, auch die Tipps und Hinweise zum Versicherungsbereich an den Kunden weiter zu geben, damit dieser eigenständig entscheiden kann, ob er eine weitergehende externe Beratung wünscht.

Nachfolgend werden alle Beratungsaspekte in den Bereichen Vermögensaufbau und Risikoabsicherung nach der vom Arbeitskreis vorgenommenen Priorisierung kurz aufgeführt. Gemeinsam mit dem Kunden wird festgelegt, zu welchen Beratungsaspekten er im Bereich Vermögensaufbau beraten werden möchte und zu welchen Aspekten er andere Spezialisten beauftragt. Dabei sind die allgemeinen Leitsätze zur Versicherungs- und Finanzberatung zu berücksichtigen1.

Für die anschließende eigentliche Beratung können, soweit vorhanden, die Risikoanalysebögen des Arbeitskreises verwendet werden[[1]](#footnote-1). Dabei können aufgrund der Systematik Fragen mehrfach erscheinen. Die Erfassung der Kundenbasisdaten ist obligatorisch.

Jeder Beratungsanlass wirft Fragen zu verschiedenen Aspekten der Risikoabsicherung und zum Vermögensaufbau auf. Da jeder Haushalt nur über begrenzte finanzielle Ressourcen verfügt und sich Risikoabsicherung und Vermögensaufbau gegenseitig beeinflussen, empfiehlt der Arbeitskreis die nachfolgende integrierte Betrachtung beider Bereiche, selbst wenn aktuell nur einzelne Aspekte behandelt werden sollen.

Dieser Leitfaden bezieht sich allein auf den genannten Anlass. In der Praxis kann dieser auch Ursache oder Folge weiterer Anlässe sein.

Falls der Beratungsleitfaden digital ausgefüllt wird und technisch keine Unterschrift möglich ist, empfiehlt der Arbeitskreis, den Beratungsleitfaden zum Bestandteil der Dokumentation zu machen und ihn mit dieser unterschreiben zu lassen.

**Eine Haftung für den Inhalt, die Vollständigkeit oder auch die Wirkung des nachfolgenden Beratungsleitfadens wird nicht übernommen**

Name: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Auftrag zur Klärung des Beratungsumfangs anlässlich einer Heirat ausschließlich für den Vermögensaufbau**

*Sie haben den Wunsch geäußert, sich anlässlich einer Heirat von uns beraten zu lassen. Nachfolgend wollen wir mit Ihnen klären, auf welche Bereiche sich die künftige Beratung erstrecken soll.*

**Vermögensaufbau**

**Kurzfristige Verbindlichkeiten**

Eine sinnvolle Strukturierung der Verbindlichkeiten sollte je nach Lebensform und finanzieller Absprache bzw. Güterstand unbedingt gewährleistet werden. Sind Dispositionskredite (Kontokorrentkredite) vorhanden oder durch die Heirat entstanden, ist eine schnelle Tilgung oder mittelfristige Umfinanzierung sinnvoll.

Kundenwunsch: Eine Beratung hierzu soll

□ aktuell durchgeführt werden

□ später durchgeführt werden, möglichst bis \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

□ nicht durchgeführt werden, weil \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

□ vom Kunden anderweitig beauftragt werden.

**Kurzfristige Anlagen**

Die Kosten eines gemeinsamen Haushalts verändern sich möglicherweise mit der Heirat. Dieses ist beim Liquiditätspuffer zu berücksichtigen. Generell sollten 2-3 Monatsnettogehälter auf einem Tagesgeldkonto oder Sparbuch kurzfristig verfügbar sein. Eine sinnvolle Strukturierung des Vermögens nach Verfügbarkeit ist zu empfehlen.

Kundenwunsch: Eine Beratung hierzu soll

□ aktuell durchgeführt werden

□ später durchgeführt werden, möglichst bis \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

□ nicht durchgeführt werden, weil \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

□ vom Kunden anderweitig beauftragt werden.

**Mittelfristige Verbindlichkeiten**

Durch eine Heirat kann sich die Liquidität der Partner ändern. Dieses sollte zum Beispiel bei der Verlängerung eines Darlehens berücksichtigt werden. Die aktuelle Liquidität steckt auch den Rahmen für die maximale laufende Belastung aus einer neuen Finanzierung ab. Dabei sind der aktuelle Orientierungszins und/oder die Option auf Sondertilgungen zu berücksichtigen. Wichtig ist ferner, die Restlaufzeit am Alter des/der Kreditnehmer sowie der Lebensplanung auszurichten. Anhand einer Liquiditätsprognose (z.B. laufende Einnahmen und Ausgaben sowie zusätzliche dauerhafte Verpflichtungen) sollte die Struktur der Verbindlichkeiten bei Bedarf optimiert werden.

Kundenwunsch: Eine Beratung hierzu soll

□ aktuell durchgeführt werden

□ später durchgeführt werden, möglichst bis \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

□ nicht durchgeführt werden, weil \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

□ vom Kunden anderweitig beauftragt werden.

**Mittelfristige Anlagen**

Die Sparraten sollten an die veränderte Liquiditätssituation und die veränderte Risikotragfähigkeit des Haushalts (Stichworte Kern- oder Patchwork Familie; ein oder mehrere Einkommen) angepasst werden. Wird ein Dispositionskredit in Anspruch genommen, ist ggf. die Auflösung von Vermögenswerten zur Ablösung der Verbindlichkeiten zu prüfen.

Kundenwunsch: Eine Beratung hierzu soll

□ aktuell durchgeführt werden

□ später durchgeführt werden, möglichst bis \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

□ nicht durchgeführt werden, weil \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

□ vom Kunden anderweitig beauftragt werden.

**Langfristige Verbindlichkeiten**

Nach einer Heirat ist eine detaillierte Analyse der Verbindlichkeiten empfehlenswert. Der aktuelle Orientierungszins und/oder die Option auf Sondertilgungen sollten berücksichtigt werden. Wichtig ist, die Restlaufzeit der Verbindlichkeiten am Alter des/der Kreditnehmer sowie der Lebensplanung auszurichten. Anhand einer Liquiditätsprognose (z.B. laufende Einnahmen und Ausgaben sowie zusätzliche dauerhafte Verpflichtungen) ist bei Bedarf die Strukturierung der Verbindlichkeiten empfehlenswert.

Kundenwunsch: Eine Beratung hierzu soll

□ aktuell durchgeführt werden

□ später durchgeführt werden, möglichst bis \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

□ nicht durchgeführt werden, weil \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

□ vom Kunden anderweitig beauftragt werden.

**Langfristige Anlagen**

Die Sparraten sollten an die veränderte Liquiditätssituation und die veränderte Risikotragfähigkeit des Haushalts (Stichworte Kern- oder Patchwork Familie; ein oder mehrere Einkommen) angepasst werden. Wird ein Dispositionskredit in Anspruch genommen, ist ggf. die Auflösung von Vermögenswerten zur Ablösung der Verbindlichkeiten angebracht. Dies kann die Zinsbelastung im Einzelfall erheblich reduzieren.

Kundenwunsch: Eine Beratung hierzu soll

□ aktuell durchgeführt werden

□ später durchgeführt werden, möglichst bis \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

□ nicht durchgeführt werden, weil \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

□ vom Kunden anderweitig beauftragt werden.

**Risikoabsicherung**

*Auch im Bereich Versicherung besteht anlässlich einer Heirat Beratungsbedarf, zu dem Sie nachfolgend einige Tipps und Hinweise erhalten. Eine Beratung in diesem Bereich können wir nicht durchführen. Wir empfehlen Ihnen, sich mit einem auf diesem Gebiet spezialisierten Berater in Verbindung zu setzen.*

**Haftungsrisiken**

Schadensersatz kann teuer werden. Deshalb sind Haftungsrisiken vorrangig und umfassend abzusichern. Wer heiratet, sollte prüfen, ob für beide Partner Versicherungsschutz besteht. Singlepolicen können auf eine Familienpolice umgestellt werden, etwaige Doppelversicherungen können gekündigt werden, sofern dadurch der bisher bestehende Versicherungsschutz nicht beeinträchtigt wird.

**Übernahme Krankheitskosten**

Durch eine Heirat ergibt sich unter Umständen Änderungs- und Beratungsbedarf, z. B. in Bezug auf Beihilfevorschriften für Beamte, Ehegatten-Nachversicherung in der privaten Krankenversicherung oder die Mitversicherung von Ehepartnern oder Kindern.

**Krankheits- oder unfallbedingte Einkommensausfälle**

Es sollte geklärt werden, ob bei der Bedarfsermittlung das Einkommen/Vermögen beider Partner gemeinsam oder getrennt betrachtet werden soll. Entsprechend sollte eine bestehende Versorgung angepasst oder eine neue eingerichtet werden.

**Pflegefallrisiko**

Es sollte geklärt werden, ob bei der Bedarfsermittlung das Einkommen/Vermögen beider Partner gemeinsam oder getrennt betrachtet und eventuelle Pflegeleistungen des jeweils Anderen berücksichtigt werden sollen. Entsprechend sollte eine bestehende Versorgung angepasst oder eine neue eingerichtet werden. Der Schutz des Ehepartners (und ggf. der Kinder) im Falle der eigenen Pflegebedürftigkeit ist ebenfalls zu berücksichtigen.

**Langlebigkeitsrisiko**

Bei einer Heirat entstehen gegenseitige Versorgungsverpflichtungen – gesetzlich oder vertraglich. Daher sollte die Altersvorsorge beider Ehepartner komplett analysiert werden, zum Beispiel hinsichtlich der Höhe der Absicherung, der Bezugsrechte und der Garantiezeiten.

**Todesfallrisiko**

Anlässlich einer Heirat stellt sich die Frage, ob (zusätzlicher) Absicherungsbedarf bei Tod eines Ehepartners besteht. Daher sollte dieser Bereich für beide Ehepartner analysiert werden. Hierzu gehört auch, bestehende Versorgungen zum Beispiel hinsichtlich der Höhe der Absicherung, der Bezugsrechte und der Garantiezeiten zu überprüfen und bei Bedarf zu ändern.

**Sonstige Risiken**

Singlepolicen (Rechtsschutz, Assistance) können auf eine Familienpolice umgestellt und etwaige Doppelversicherungen gekündigt werden, sofern dadurch der bisher bestehende Versicherungsschutz nicht beeinträchtigt wird.

**Sachwertrisiken**

Die Höhe der Sachwerte wird in der Regel durch die Heirat selbst nicht verändert, ausgenommen durch Geschenke.

Kunde/n  
Vorname / Name: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

PLZ / Ort / Straße: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Telefonnummer(n): \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

E-Mail-Adresse: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Datum: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Zusätzliche Angaben bei Vor-Ort-Terminen:**

Vermittler Vorname / Name: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Weitere Anwesende  
Vorname / Name: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Beratungsort: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Unterschrift Gesprächspartner: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Unterschrift Vermittler: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1. Siehe Webseite des Arbeitskreises: www.beratungsprozesse.de [↑](#footnote-ref-1)