

## 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 sowohl eine eigene Erlaubnis für den Versicherungsbereich nach § 34 d Abs. 1 GewO als auch eine eigene Erlaubnis für den Finanzbereich nach § 34 f GewO hat.** Sollte der Vermittler nur einen der vorgenannten Bereiche behandeln, kann auf die jeweilige spezielle Vorlage für Versicherungsvermittler oder Finanzvermittler zurückgegriffen werden.

Nachfolgend werden alle Beratungsaspekte in den Bereichen Risikoabsicherung und Vermögensaufbau nach der vom Arbeitskreis vorgenommenen Priorisierung kurz geführt. Gemeinsam mit dem Kunden wird festgelegt, zu welchen Beratungsaspekten er beraten werden möchte und zu welchen Aspekten er andere Spezialisten beauftragt. Ob zunächst der Risiko- oder der Vermögensteil

bearbeitet wird, ist freigestellt. Dabei sind die allgemeinen Leitsätze zur Versicherungs- und Finanzberatung zu berücksichtigen.\*

Für die anschließende eigentliche Beratung können zu den meisten Aspekten die Risikoanalysebögen des Arbeitskreises verwendet werden.\* 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.

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

\*Siehe Webseite des Arbeitskreises: [www.beraungsprozesse.de](http://www.beraungsprozesse.de)

Der Arbeitskreis Beratungsprozesse wird unterstützt durch folgende Partner des Arbeitskreises:



Der Arbeitskreis Beratungsprozesse wird von den folgende Verbänden/Servicegesellschaften getragen:



Unterstützt wird der Arbeitskreis durch die Mitarbeit folgender Vermittlerv Verbände:



Beratungsleitfaden und Beratungsvereinbarung  
**Nachwuchs**



Beratung durch:

# Auftrag zur Klärung des Beratungsumfanges für den Versicherungsbereich und den Vermögensaufbau anlässlich der Geburt eines Kindes

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

## Risikoabsicherung

### Krankheitskostenrisiko



Die (Mit-) Versicherung des Nachwuchses ist zu klären – gesetzlich, privat, Beihilfe, freie Heilfürsorge? Je nach Status kann ein Bedarf an ergänzender Absicherung bestehen.

**Kundenwunsch:** Eine Beratung hierzu soll

- aktuell durchgeführt werden
- später durchgeführt werden, möglichst bis .....
- nicht durchgeführt werden, weil .....
- vom Kunden anderweitig beauftragt werden.

Gegebenenfalls bitte den Risikoanalysebogen aus dem Bereich „PKV“ ausfüllen.

### Todesfallrisiko



Der Nachwuchs ist auf lange Zeit darauf angewiesen, versorgt zu werden. Dies sollte auch für den Ausfall eines Versorgers sichergestellt sein. Dabei ist zu berücksichtigen, dass sich durch Kinder häufig die Einkommenssituation in der Familie ändert, z.B. durch Elternzeiten, Teilzeitarbeit etc. Hierdurch kann sich auch bei den Eltern ein erhöhter Versorgungsbedarf ergeben.

**Kundenwunsch:** Eine Beratung hierzu soll

- aktuell durchgeführt werden
- später durchgeführt werden, möglichst bis .....
- nicht durchgeführt werden, weil .....
- vom Kunden anderweitig beauftragt werden.

Gegebenenfalls bitte die entsprechenden Risikoanalysebögen aus dem Bereich „Versorgung“ ausfüllen.

## Krankheits- oder unfallbedingte Einkommensausfälle



Nachwuchs verändert in der Regel die monatlichen Fixkosten im Haushalt. Verringert sich wegen Krankheit oder Unfall das Einkommen vorübergehend oder dauerhaft, kann es schwierig werden, die höheren Kosten weiterhin aufzubringen. Für das Kind selbst besteht das Risiko, wegen einer Erkrankung oder eines Unfalls dauerhaft kein eigenes Einkommen erzielen zu können.

### Kundenwunsch: Eine Beratung hierzu soll

- aktuell durchgeführt werden
- später durchgeführt werden, möglichst bis .....
- nicht durchgeführt werden, weil .....
- vom Kunden anderweitig beauftragt werden.

Gegebenenfalls bitte die entsprechenden Risikoanalysebögen aus dem Bereich „PKV“ und „Versorgung“ ausfüllen.

## Pflegefallrisiko



Tritt Pflegebedürftigkeit ein und ist keine ausreichende finanzielle Absicherung für diesen Fall vorhanden, muss unter Umständen Vermögen für die Pflegemaßnahmen verwendet werden, was dann nicht mehr für die Versorgung der Kinder verwendet oder vererbt werden kann. Außerdem können die Kinder selbst verpflichtet sein, für Pflegekosten ihrer Eltern aufzukommen.

### Kundenwunsch: Eine Beratung hierzu soll

- aktuell durchgeführt werden
- später durchgeführt werden, möglichst bis .....
- nicht durchgeführt werden, weil .....
- vom Kunden anderweitig beauftragt werden.

Gegebenenfalls bitte die entsprechenden Risikoanalysebögen aus dem Bereich „PKV“ ausfüllen.

## Sachwertrisiken



Für den Nachwuchs werden Anschaffungen getätigt oder auch des Öfteren Umbauten vorgenommen. Dadurch können Anpassungen bei der Absicherung der Sachwertrisiken erforderlich werden.

### Kundenwunsch: Eine Beratung hierzu soll

- aktuell durchgeführt werden
- später durchgeführt werden, möglichst bis .....
- nicht durchgeführt werden, weil .....
- vom Kunden anderweitig beauftragt werden.

Gegebenenfalls bitte den Risikoanalysebogen „Gebäude/Bauleistung“ bzw. „Hausrat“ ausfüllen.

## Langlebigkeitsrisiko



Zugunsten des Nachwuchses sollte überprüft werden, ob der Lebensabend aus eigenen Mitteln finanziert werden kann und ob das dazu verwendete Vermögen aufgebraucht oder für Kinder erhalten wird. Es wird daher empfohlen, die Altersvorsorgestrategie zu überprüfen.

### Kundenwunsch: Eine Beratung hierzu soll

- aktuell durchgeführt werden
- später durchgeführt werden, möglichst bis .....
- nicht durchgeführt werden, weil .....
- vom Kunden anderweitig beauftragt werden.

Gegebenenfalls bitte die entsprechenden Risikoanalysebögen aus dem Bereich „Versorgung“ ausfüllen.

## Haftungsrisiken



Kleinkinder unter sieben Jahren haften zwar nicht für Schäden, die sie anrichten, wohl aber die Eltern, wenn sie ihre Aufsichtspflicht verletzen. Daher sollte überprüft werden, ob Haftpflichtversicherungsschutz besteht und gegebenenfalls angepasst werden muss, z.B. durch Umstellung eines Single- in einen Familientarif.

### Kundenwunsch: Eine Beratung hierzu soll

- aktuell durchgeführt werden
- später durchgeführt werden, möglichst bis .....
- nicht durchgeführt werden, weil .....
- vom Kunden anderweitig beauftragt werden.

Gegebenenfalls bitte den Risikoanalysebogen „Private Haftpflichtrisiken“ ausfüllen.

## sonstige Risiken



Auch Kleinkinder können bereits Anlass für einen Rechtsstreit sein. Der Abschluss oder die Anpassung einer Rechtsschutzversicherung, z.B. die Umstellung eines Single- in einen Familienvertrag, sollte besprochen werden.

### Kundenwunsch: Eine Beratung hierzu soll

- aktuell durchgeführt werden
- später durchgeführt werden, möglichst bis .....
- nicht durchgeführt werden, weil .....
- vom Kunden anderweitig beauftragt werden.

Gegebenenfalls bitte Risikoanalysebogen „Rechtsschutz“ ausfüllen.

# Vermögensaufbau

## Kurzfristige Verbindlichkeiten



Mit dem Nachwuchs ergibt sich in der Regel eine Veränderung der Zahlungsverpflichtungen des Haushalts. Wie in allen anderen Lebenssituationen sollten auch hier die kurzfristigen Darlehen (vor allem Kontokorrentkredite) kritisch hinterfragt werden. Meistens sind sie sehr teuer und können jederzeit von der Bank gekündigt werden. Sofern ein Kontokorrentkredit besteht, ist eine schnelle Tilgung sinnvoll. Je nach wirtschaftlicher Situation kann auch eine längerfristige Umfinanzierung des Kontokorrentkredits sinnvoll sein.

### Kundenwunsch: Eine Beratung hierzu soll

- aktuell durchgeführt werden
- später durchgeführt werden, möglichst bis .....
- nicht durchgeführt werden, weil .....
- vom Kunden anderweitig beauftragt werden.

## Kurzfristige Anlagen



In der Regel steigen durch den Nachwuchs die monatlichen Einkommen des Haushalts, aber auch der Bedarf an kurzfristig verfügbaren Rücklagen steigt (z.B. für Anschaffungen). Generell sollten zwei bis drei Monatsgehälter auf einem Tagesgeldkonto oder Sparbuch verfügbar und nicht längerfristig gebunden sein. Eine sinnvolle Strukturierung des Vermögens nach Verfügbarkeit (Fristigkeiten der Fälligkeiten) ist unbedingt 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 Anlagen



Es ist sinnvoll, für den Nachwuchs mittelfristige Sparprozesse zu beginnen, da mit zunehmendem Alter der Kinder der Geldbedarf steigt.

### Kundenwunsch: Eine Beratung hierzu soll

- aktuell durchgeführt werden
- später durchgeführt werden, möglichst bis .....
- nicht durchgeführt werden, weil .....
- vom Kunden anderweitig beauftragt werden.

## Langfristige Anlagen



Je nach Vermögenssituation sind langfristige Ansparvorgänge für die Finanzierung der Ausbildungskosten (Studium, Führerschein, etc.) der Kinder sinnvoll. Dabei sind Fördermöglichkeiten zu berücksichtigen.

### Kundenwunsch: Eine Beratung hierzu soll

- aktuell durchgeführt werden
- später durchgeführt werden, möglichst bis .....
- nicht durchgeführt werden, weil .....
- vom Kunden anderweitig beauftragt werden.

# Notizen

---

Gesprächspartner  
Vorname / Name: .....

Geburtsdatum: .....

Weitere Anwesenende  
Name / Vorname: .....

Anschrift (Straße, Haus-Nr): .....

PLZ / Ort: .....

Telefonnummer: .....

E-Mailadresse: .....

Beratungsort und Datum: .....

Unterschrift Gesprächspartner: .....

Unterschrift Vermittler/Berater: .....