

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 beauf-

tragt. 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.

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

*Siehe Webseite des Arbeitskreises: www.beratung-prozesse.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
Komplettberatung (ganzheitlich)



Beratung durch:

Auftrag zur Klärung des Beratungsumfangs für den Versicherungsbereich und den Vermögensaufbau anlässlich einer Komplettberatung

Sie haben den Wunsch geäußert, sich von uns umfassend über Risikoabsicherung und Vermögensaufbau beraten zu lassen. Nachfolgend wollen wir mit Ihnen klären, auf welche Bereiche sich die künftige Beratung erstrecken soll.

Risikoabsicherung

Haftungsrisiken



Sie haften unbegrenzt für Schäden, die Sie anderen zufügen, manchmal sogar unabhängig vom eigenen Verschulden. Haftungsrisiken ergeben sich aus dem täglichen Leben, zum Beispiel aus dem Führen eines Kraftfahrzeugs, dem Besitz eines Tieres oder Grundstücks, der beruflichen Tätigkeit oder aus der Freizeitgestaltung. Diese Risiken müssen vorrangig abgesichert werden, da sie existenzgefährdend sein können.

Kundenwunsch: Eine Beratung hierzu soll

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

Krankheit / Unfall



Eine Krankenversicherung ist seit 2009 Pflicht. Die Absicherung kann, abhängig vom Status, in der gesetzlichen oder privaten Krankenversicherung erfolgen. Eine gesetzliche Krankenversicherung kann privat (z. B. für Auslandsreise, freie Arztwahl im Krankenhaus) ergänzt werden.

Kundenwunsch: Eine Beratung hierzu soll

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

Einkommensausfallrisiko (Arbeitskraftabsicherung)



Etwa jeder fünfte Arbeitnehmer in Deutschland wird durch Krankheit oder Unfall berufsunfähig. Das heißt, die Betroffenen können aus körperlichen oder psychischen Gründen nicht bis zum gesetzlichen Rentenalter arbeiten. In vielen Fällen ist dadurch die Existenz bedroht. Der Lebensstandard kann nicht gehalten und die Altersvorsorge nicht weiter aufgebaut werden. Kredite werden nicht länger abgezahlt und Kinder nicht unterstützt. Dieser Beratungsaspekt sollte daher unbedingt besprochen werden.

Kundenwunsch: Eine Beratung hierzu soll

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

Todesfallrisiko



Die Ansprüche aus gesetzlichen Versorgungssystemen reichen in der Regel nicht aus, um Hinterbliebene ausreichend zu versorgen. Insbesondere wenn Kreditbelastungen bestehen, sollte geprüft werden, ob die Hinterbliebenen diese weiter tragen könnten. Vorsorge ist wichtig.

Kundenwunsch: Eine Beratung hierzu soll

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

Langlebigkeitsrisiko



Im Alter entstehen Versorgungslücken, wenn kein zusätzliches Vermögen vorhanden ist oder es bereits aufgezehrt wurde. Eine sorgfältige Analyse der zu erwartenden Versorgungssituation im Alter identifiziert Defizite, die durch geeignete Maßnahmen behoben werden können.

Kundenwunsch: Eine Beratung hierzu soll

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

Pflegefallrisiko



Etwa 2,5 Millionen Menschen sind in Deutschland pflegebedürftig, Tendenz steigend. Die Leistungen der gesetzlichen Pflegeversicherung reichen in den allermeisten Fällen nicht aus, um die tatsächlich anfallenden Kosten zu decken. Daher muss auf eigenes Vermögen, manchmal auch auf das der Familienangehörigen, zurückgegriffen werden. Dieses Risiko sollte abgesichert werden.

Kundenwunsch: Eine Beratung hierzu soll

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

Sachwertrisiken



Im Laufe der Jahre sammeln sich bei den meisten Menschen zum Teil erhebliche Sachwerte wie Hausrat, Fahrzeuge oder Immobilien an. Kommt es zu einem Schaden, können die finanziellen Belastungen für Reparatur, Wiederschaffung sowie Folgekosten erheblich sein. Eine Absicherung 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.

Sonstige Risiken



Hierunter fällt insbesondere das Risiko, in eine rechtliche Auseinandersetzung zu geraten. Häufig schrecken Menschen wegen des damit verbundenen Kostenrisikos davor zurück, ihr Recht durchzusetzen. Dies kann durch eine entsprechende Absicherung vermieden werden. Darüber hinaus können beispielsweise Assistance-Leistungen nützlich sein, vom „Schutzbrief“ für das Eigenheim bis zur Notfallhilfe im Urlaub.

Kundenwunsch: Eine Beratung hierzu soll

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

Vermögensaufbau

Kurzfristige Verbindlichkeiten



Kurzfristige Darlehen (vor allem Kontokorrentkredite) sollten kritisch hinterfragt werden. Meistens sind sie sehr teuer und können jederzeit von der Bank gekündigt werden. Sofern ein Dispositionskredit besteht, ist eine schnelle Tilgung oder die Umwandlung in einen längerfristigen Kredit 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



Als Liquiditätspuffer sollten zwei bis drei Monatsgehälter auf einem Tagesgeldkonto oder Sparbuch verfügbar und nicht längerfristig gebunden sein. Die tatsächliche Höhe ist je nach Ihrer aktuellen Lebenssituation festzulegen. Eine Strukturierung des Vermögens nach Verfügbarkeit sollte unbedingt gewährleistet werden.

Kundenwunsch: Eine Beratung hierzu soll

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

Mittelfristige Verbindlichkeiten



Eine Analyse aller mittelfristigen Verbindlichkeiten (z. B. Ratenkredite) ist sinnvoll. Dabei sollten die vereinbarte Annuität (Zins und Tilgung) sowie Sondertilgungsmöglichkeiten berücksichtigt werden. Wichtig ist auch, die Restlaufzeiten am Alter des Kreditnehmers sowie seiner Lebensplanung auszurichten. Anhand einer Liquiditätsprognose (z. B. laufende Einnahmen und Ausgaben) kann 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



Sparraten sollten der Risikotragfähigkeit des Haushalts angepasst sein. Sofern nach Prüfung der Konditionen sinnvoll, sollte eine vorhandene Anlage zur Tilgung eines Kontokorrentkredits verwendet werden. Insbesondere Immobilienbesitzer benötigen in der Regel mittelfristig verfügbare Rücklagen, vor allem für größere Reparaturen oder Modernisierungen (Fördermöglichkeiten beachten).

Kundenwunsch: Eine Beratung hierzu soll

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

Langfristige Verbindlichkeiten



Eine Analyse aller langfristigen Verbindlichkeiten (z. B. Hypothekendarlehen) ist sinnvoll. Dabei sollten die vereinbarte Annuität (Zins und Tilgung) sowie Sondertilgungsmöglichkeiten 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 Neustrukturierung von Verbindlichkeiten ratsam.

Kundenwunsch: Eine Beratung hierzu soll

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

Langfristige Anlagen



Eine Liquiditätsprognose (z. B. laufende Einnahmen und Ausgaben sowie dauerhafte Verpflichtungen) für den Ruhestand ist empfehlenswert. Sparraten sollten der Risikotragfähigkeit des Haushalts angepasst sein. Bei Anlagenentscheidungen sind zusätzlich die subjektive Risikobereitschaft sowie die Kenntnisse und Erfahrungen als Anleger zu berücksichtigen. Laufzeiten sollten sich am Alter des/der Sparerer sowie der Lebensplanung ausrichten.

Steuerliche Effekte sind zu berücksichtigen. Je nach Vermögenssituation kann etwa eine Immobilie einen nennenswerten Teil des langfristig gebundenen Haushaltsvermögens ausmachen, was entsprechend zu berücksichtigen ist.

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: