

„Es geht vor allem um den Vermögensschutz“

Interview mit Rolf Klein, Geschäftsführer der Neutralis Kapitalberatung GmbH

Die Neutralis Kapitalberatung GmbH hat sich auf die Beratung der Generation 50plus spezialisiert und sieht darin auch eine wichtige gesellschaftliche Aufgabe. Die Vernetzung mit anderen Beratern und Unternehmen ist Neutralis besonders wichtig. Das Unternehmen lädt weitere Berater ins Netzwerk ein.

Herr Klein, was macht denn Ihrer Meinung nach die Generation 50plus aus?

Wir befinden uns in einer Epoche der Babyboomer, in der sie die größte Bevölkerungsschicht darstellen. Zudem verfügen sie bekanntlich über die größten Vermögenswerte. Somit werden immense Gelder, Immobilien und Beteiligungen in die nächste Generation transferiert. Ein spannendes Thema für Berater im Sinne der Nachlassplanung.

Ihre Beratung setzt bei Menschen ab 50 an. In welchem Alterszeitraum darüber gibt es denn den größten Beratungsbedarf?

Hier gibt es keine Faustregel. Das hat nichts mit dem Alter zu tun, sondern mit Fragen wie „Wie sind die Familienverhältnisse? Wie ist die Vermögens- und Einkommenssituation? Welche Ziele und Bedürfnisse gibt es?“

Denken Sie nur an Beratungsbedarf von Patchwork-Familien oder an einen 70-jährigen Unternehmer, der seine Unternehmensnachfolge noch nicht geregelt hat. Vielleicht soll der miss-

„Wer die Gestaltungsmöglichkeiten von Versicherungslösungen kennt und beherrscht und zudem auf flexible Versicherungsmäntel zugreifen kann, kann schon viele Aspekte der Generationenberatung abdecken.“

ratene Sohn erbt werden oder der Unternehmer hat Angst, dass der Euro kollabiert oder Ähnliches. Die Bedürfnisse sind so unterschiedlich und

bunt, wie die Menschen und ihre Situationen im Allgemeinen sind. Deshalb steht am Anfang immer eine Bedarfsanalyse und idealerweise eine ganzheitliche Vermögensbilanz.

In welchem Bereich gibt es dann den größten Beratungsbedarf?

Ich kann natürlich nur für mich sprechen. In meiner Beratung werden alle Themen angesprochen, aber überwiegend geht es um den Vermögensschutz. Dies beinhaltet natürlich die sichere Rentenplanung bzw. Vermögensanlage. Interessanterweise spielt das Thema Schenken, Erben bzw. Enterben zunächst eine untergeordnete Rolle, obwohl gerade hier viel Optimierungspotenzial vorhanden ist. Das liegt wohl daran, dass das etwas mit dem eigenen Tod zu tun hat.

Dann lassen Sie uns doch noch einmal darauf schauen, auf welcher Basis die Menschen zu Ihnen kommen. Wissen die Kunden, was sie wollen, und wie ist der Zustand ihrer bisherigen Finanzplanung?

In der Regel nicht. Weil sie gar nicht das Spektrum der Finanz-, Vermögens- und Nachlassplanung kennen. Die meisten sind sehr überrascht, was man zum Beispiel mit Lebens- und Rentenversicherungen im Sinne der Generationenberatung alles machen kann. Hierzu habe ich übrigens ein Buch mit dem Titel „Private Wealth Police – Das finanzielle Lebensplan-Konzept im Rahmen einer Versicherungslösung“ verfasst. Wer die Gestaltungsmöglichkeiten von Versicherungslösungen kennt und beherrscht und zudem auf flexible Versicherungsmäntel zugreifen kann, kann schon viele Aspekte der Generationenberatung abdecken.

Und in welche Richtung lenken Sie dann Ihre Kunden?

Wie würde ein Anwalt antworten? Es kommt darauf an. Es geht ja gar nicht darum, was ich will oder denke, sondern wie die Bedürfnisse des Kunden sind. Idealerweise ergibt eine ganzheitliche Beratung Sinn. Meistens muss man ein wenig nachhelfen, denn es gibt immer Themen oder Lösungen, über die der Kunde noch gar nicht nachgedacht hat, die er gar nicht kennt oder einfach verdrängt hat. Da man bekanntlich nicht alles kann, zumindest nicht professionell, kommen je nach Bedarf meine Netzwerkpartner ins Spiel. Die Ansprechperson für den Kunden sollte aber ein Generalist sein, der die Facetten der ganzheitlichen Finanzplanung

auf dem Schirm hat und auch über umfangreiche Produktkenntnisse verfügt.

Ist dann die Beratung doch eher ein Thema für wohlhabende Menschen? Und ab welchem Vermögen beginnt das?

Ein Problem besteht schon darin, dass sich weniger vermögende Haushalte einen Finanzplaner nicht leisten können oder wollen, weil zu teuer. Die Politik und die Verbraucherschützer propagieren die Honorarberatung. Im Prinzip durchaus richtig. Hierzu eine rhetorische Frage: Glauben Sie, dass jemand, der 1.200 Euro netto pro Monat verdient, einen Honorarberater beauftragt, der vielleicht 2.500 Euro für seine Dienstleistung verlangt?

Je größer bzw. komplexer das Vermögen, umso eher ist eine ganzheitliche Beratung und Betreuung angeraten. Hierzu biete ich eine Family-Office-Dienstleistung an. Übrigens der für mich deutlich bessere Begriff als Generationenberatung. Der Family Officer ist quasi die rechte Hand des Vermögensträgers. Das Vermögen eines Haushaltes besteht in der Regel aus vielen Bausteinen. Hierzu zählen Depots, Termineinlagen, Immobilien, unternehmerische Beteiligungen, aber auch Darlehen und andere Verbindlichkeiten. Meine Family-Office-Dienstleistung fängt ab einem Bruttovermögen von einer Million Euro an.

Ab wann ist jemand vermögend? Friedrich Merz sagte, dass er zur gehobenen Mittelschicht gehört, obwohl er sicherlich Multimillionär ist. Das ist sein Blickwinkel. Aus meiner Sicht ist er sicherlich vermögend, aber Bill Gates kann nur müde darüber lächeln. Meine Interpretation ist, dass jemand vermögend ist, wenn er sich um seine finanzielle Zukunft keine Sorgen machen muss. Dies hängt wiederum von seinem Lebensstandard ab. Aber genau deshalb geht es um den Vermögensschutz.

Warum sind Sie mit dem Begriff Generationenberatung nicht so glücklich?

Ich persönlich verwende den Begriff nicht. Informationen, die man im Internet zum Thema Generationenberater findet, handeln überwiegend von Notfall-

ordnern, Vorsorgevollmachten und Ähnlichem. Natürlich sind diese Themen sehr wichtig, greifen aber viel zu kurz. Wie sieht es mit dem Thema Schenken, Erben und Enterben aus? Also, es geht auch um steuerliche und rechtliche Konsequenzen für die nächste Generation oder für die nächsten Generationen. Oder auch: Sollte man sein Vermögen anpassen und wie kann man es absichern?

Wie bauen Sie diese Beratung auf?

Wie schon erwähnt wird mit dem Kunden eine Bedarfsanalyse erarbeitet, anschließend eine Vermögensbilanz erstellt und dem Kunden zur Verfügung gestellt. Hieraus ergibt sich eine Vielzahl von Beratungsansätzen. Also was hat der Kunde, was will er bzw. was sollte er haben?

Wie gehen Sie selbst bei der Kundensuche vor?

Einfach. Empfehlungen von Kunden und aus meinem Netzwerk. Die Netzwerkpartner benötigen übrigens auch das Netzwerk.

Wie hilfreich ist es, in dem Netzwerk tätig zu sein?

Networking ist das A und O. Insbesondere wenn es um vermögende Privat- oder Unternehmerhaushalte geht. Mit einem qualifizierten Netzwerk, bestehend aus Finanzplanern, Estate Planner, Fachanwälten, Steuerberatern, Stiftungsexperten und Versicherungsmaklern, können idealerweise alle Facetten der Generationenplanung beraten werden. Ich lade Finanzdienstleister gerne ein, daran teilzuhaben.

Auch aus gesellschaftlicher Sicht: Wird es immer wichtiger werden, sich dieser Zielgruppe anzunehmen?

Ja, natürlich. Wir befinden uns in einer Epoche der Babyboomer, die bekanntlich über die größten Vermögenswerte verfügen. Hier besteht meines Erachtens auch eine gesellschaftliche Verantwortung der Berater. Übrigens eine enorme Chance für Berater mit einem qualifizierten Netzwerk. Das kann nämlich so schnell nicht digitalisiert werden, weil es viel zu komplex ist.

Wie sieht es dann auf der anderen Seite aus? Also bei den jungen Menschen?

Hier ist es sinnvoll, dass die Kinder der Babyboomer ihre Eltern auf Probleme hinweisen, die eine nicht vorhandene Vorsorgevollmacht, Patientenverfügung und, ganz wichtig, kein vorhandenes Testament mit sich bringen können. Und bei vermögenden Privathaushalten und insbesondere Unternehmerhaushalten spielt das Thema Schenken im Sinne des Erbrechts und Erbschaftsteuerrechts eine wesentliche Rolle. Gar nicht mal vordergründig, um Steuern zu sparen, sondern um schlicht und ergreifend Vermögen zu sichern und zu bewahren. ■



Rolf Klein