

Nachlassregelung braucht Experten

Das Vermögen vieler Personen ist über Jahre hinweg gewachsen und dadurch oft komplex zusammengesetzt. Eine durchdachte Nachfolgeregelung zur Erhaltung eines Lebenswerks ver-

langt deshalb viel Fachkenntnis. Genau dafür beschäftigt die Credit Suisse Notare und Juristen, die den Private-Banking-Kunden professionelle Erbschaftsberatung anbieten können.

Menschen, die mitten im aktiven Leben stehen, denken in der Regel nicht daran, sich mit dem Ende ihres Lebens zu befassen. Sie setzen sich Ziele – beruflich wie privat – und lösen die aktuellen Herausforderungen. Ihre Energie richtet sich auf das Heute und auf die nahe Zukunft. Was in weiter Ferne am Ende des Lebenshorizontes sein wird, muss sich auf später gedulden.

Ein solches Verhaltensmuster ist psychologisch verständlich. Und doch kann es gewisse Nachteile mit sich bringen. Denn in jeder Lebensphase gibt es Situationen, die überraschend eintreten und mit denen niemand gerechnet hat.

Wie sichert man sich vor solchen Situationen ab? Durch vorausschauendes Handeln. Dabei hilft der Credit

Suisse Beratungsprozess im Private Banking (siehe Kästchen). Er erlaubt es den Kunden, zu jedem beliebigen Zeitpunkt auf alle materiellen Fragestellungen einzugehen: auf Anlagen und Finanzierungen, auf Vorsorgethemen sowie Steuerfragen, auf Erbschaftsberatungen und Nachlassregelungen.

Der Credit Suisse Beratungsprozess im Private Banking



Der Credit Suisse Beratungsprozess im Private Banking ist auf Vollständigkeit und Nachhaltigkeit ausgerichtet. Schrittweise erfasst der Berater alle Faktoren, welche die Vermögenswerte und Verpflichtungen eines Kunden beeinflussen.

Den Beginn macht immer die sorgfältige Bedürfnisanalyse (Schritt 1). Die Erbschaftsplanung kann hier thematisiert und unverzüglich in die Analyse integriert werden. An die Bedürfnisanalyse schliesst das individuelle Finanzkonzept an (Schritt 2). Basierend auf der Situation und den Einstellungen des Kunden wird in Schritt 3 das Anlegerprofil erarbeitet. Dieses vermittelt dem Kunden ein realistisches Bild über dessen Risikofähigkeit und Risikobereitschaft. Alle bisher gesammelten Informationen erlauben in Schritt 4, eine massgeschneiderte Anlagestrategie zu entwickeln. Im fünften Schritt folgt schliesslich die Umsetzung der Strategie.

Die Lebenssituationen von Kunden ändern immer wieder. In jeder Phase stellen sich andere Herausforderungen. Jede Änderung kann ein Anlass sein, das Finanzkonzept oder die Anlagestrategie zu überprüfen oder die Analyse auf neue Lebenssituationen und Sachverhalte auszuweiten.

Frühzeitige Information zu unterschiedlichen Lebenssituationen

Oftmals sind sich viele Menschen nicht oder nur vage bewusst, dass sie mit bestimmten Entscheidungen erbrechtliche Folgen präjudizieren. Wer beispielsweise heiratet, wählt einen bestimmten Güterstand – die Errungenschaftsbeteiligung, die Gütertrennung oder die Gütergemeinschaft. Jeder dieser Güterstände wirkt sich anders auf die Ansprüche aus, welche die Ehegatten oder die Erben haben, wenn die Ehe durch Tod oder Scheidung aufgelöst wird. Deshalb ist es sinnvoll, sich bereits bei der Heirat über das Zusammenspiel von Güterstand und Erbrecht informieren und beraten zu lassen.

Individuelle und umfassende Erbschaftsberatung

Die Erbschaftsberatung der Credit Suisse berät und unterstützt ratsuchende Private-Banking-Kunden in allen Fragen des Ehegüter- und Erbrechts. Das fängt an bei der Wahl, Änderung oder Auflösung des Güterstandes und geht bis zu speziellen Lösungen für unverheiratete Paare. Häufig erfragt werden Vorschläge, die später eine einfache und einvernehmliche Teilung unter den Erbberechtigten erlauben. Oder Lösungen zur Optimierung von Erbschafts- und Schenkungssteuern bei Erbvorbezügen, Schenkungen oder Darlehen. Fast alle Menschen, die ein Testament machen möchten, wollen vorher wissen, welche Verfügungsmöglichkeiten ihnen das Erbrecht ein-

räumt und welche Pflichtteile zu berücksichtigen sind. Auch dazu kennen die Erbschaftsberater die Antwort.

Professionelle Umsetzung

Sobald es um die Umsetzung der Nachlassplanung geht, stehen ganz praktische Dienstleistungen im Vordergrund. So etwa das Entwerfen und Ausarbeiten von Testamenten, Ehe-, Erb- und Konkubinatsverträgen. Bei Erbvorbezügen oder bei der Errichtung einer Stiftung auf den Todesfall ist es von grosser Bedeutung, alles von Spezialisten rechtlich einwandfrei aufsetzen zu lassen. Ganz besondere Kenntnisse verlangen schliesslich Nachfolgeplanungen für Familienunternehmen. Dafür ist ein ganz spe-

zielles Know-how notwendig, über das eine Grossbank mit ihrer vernetzten Geschäftstätigkeit in reichem Masse verfügt.

Sichere Testamentsaufbewahrung

Zu den Dienstleistungen der Credit Suisse gehört auch die Testamentsaufbewahrung. Im Todesfall des Erblassers reicht die Bank die letztwillige Verfügung automatisch bei der zuständigen Amtsstelle ein, worauf diese Erbgang und Erbteilung einleitet.

Interessenwahrende Willensvollstreckung

Umfangreiche Dienste kann die Bank schliesslich bei der Willensvollstreckung und Erbschaftsliquidation erbrin-

gen (wobei der Auftrag vom Erblasser oder von den Erben stammen kann). Hier reicht die Palette der Bankdienstleistungen von der Interessenwahrung, der Inventaraufnahme und der Vermögensverwaltung bis zur Durchführung von Erbenversammlungen mit neutraler Vermittlung zwischen den Erben. Aber auch die Liquidation von Liegenschaften oder Wertschriften können die Spezialisten der Bank durchführen. Anschliessend erstellen sie die Teilungsabrechnung und zahlen die Erbanteile aus.

Dank der Unterstützung durch die Experten der Credit Suisse erhält der Kunde somit die Sicherheit, bei seiner Nachlassregelung nichts Wichtiges übersehen zu haben. ■

Frühzeitig die Weichen stellen

Interview mit Jakob Zuber

Inhaber des Zürcher Notarpatents, Fachführung Erbschaftsberatung Credit Suisse Markt Schweiz



Herr Zuber, warum bietet die Credit Suisse Erbschaftsberatung im Private Banking an?

Zuber: Unser Ziel ist es, Kunden in allen vermögenswirksamen Fragen umfassend zu beraten, also bezüglich Anlagen, Finanzierungen, Vorsorge, Steuern und eben Erbrecht. Wir wollen Hand bieten, wenn das Vermögen eines Tages auf den Ehepartner oder die Kinder übergeht. Das gelingt am besten, wenn alle Fachleute unter dem Dach der Bank zusammenarbeiten und, wie bei uns, regional organisiert sind.

PRIVATE: Welchen Nutzen ziehen die Kunden daraus?

Zuber: Erstens setzen wir alle Bereiche, die sich auf das persönliche Vermögen auswirken, in Beziehung zueinander und betrachten nicht nur einen, wie das Erbrecht, allein. Zweitens versuchen wir unsere Kunden davon zu überzeugen, ihren Nachlass frühzeitig, vorausschauend und vollständig zu planen und den gesetzlichen Handlungsspielraum auszuschöpfen. Drittens empfehlen wir, klar zu verfügen, wie der Nachlass, zum Teil bereits zu Lebzeiten, aufgeteilt

werden soll. So gelingt es, schwierige Fragen zu lösen und später Konflikte in der Erbengemeinschaft zu vermeiden.

PRIVATE: Gibt es weitere Vorteile?

Zuber: Ja, steuerliche beispielsweise. Die Beachtung der Steuerfolgen kann ein wichtiger Gesichtspunkt der Nachlassplanung sein. Da die kantonalen Steuergesetzgebungen sehr unterschiedlich sind, haben wir in jeder Region Erbschaftsberater, die mit den örtlichen Regelungen vertraut sind. Der grösste Vorteil für unsere Kunden aber ist die Verknüpfung verschiedener Bereiche zu einem Ganzen, was zur Gewissheit führt, für die Erben so gut wie möglich vorgesorgt zu haben.

PRIVATE: In welchem Alter empfehlen Sie, die Nachlassplanung an die Hand zu nehmen?

Zuber: Das Alter ist nicht entscheidend. Massgebend ist die familiäre und berufliche Situation. Je komplexer die Verwandtschafts- und Vermögensverhältnisse sind, desto wichtiger ist es, den Nachlass frühzeitig zu planen und die gesetzlichen Möglichkeiten auszuschöpfen. Für individuelle Lösungen sind Experten erforderlich, die die Materie beherrschen. Dadurch kann für eine sorgenfreie Zukunft der Familie vorgesorgt und allfälligen Konflikten unter den Begünstigten vorgebeugt werden.

PRIVATE: Wie kommen Leser von PRIVATE mit einem Erbschaftsberater in Kontakt?

Zuber: Kunden wenden sich an ihren persönlichen Berater, den Relationship Manager, der alles Weitere veranlasst. Andere Interessenten setzen sich mit einer unserer Geschäftsstellen in Verbindung. Ein Verzeichnis aller Geschäftsstellen findet man unter www.credit-suisse.com/privatebanking. ■