

Ein Interview mit Frank Sattler, Generationenmanager im Private Banking der Sparkasse Heidelberg

Was wäre, wenn ...?

Als Generationenmanager unterstützt Diplom-Kaufmann Frank Sattler die Kunden der Sparkasse Heidelberg bei der Planung ihrer finanziellen Zukunft. Dabei geht es nicht nur um eine sinnvolle Gestaltung der Altersversorgung. Thema ist auch die Regelung der Nachfolge und die Frage, wie Familie und Firma für den Fall der Fälle gut abgesichert werden können.

Herr Sattler, bei der Sparkasse Heidelberg sind Sie als „Generationenmanager“ im Private Banking tätig – was dürfen wir uns darunter vorstellen?

Frank Sattler: Mit dem Generationenmanagement helfen wir unseren Kunden, rechtzeitig den zweiten Lebensabschnitt zu planen und gezielt vorzusorgen. Ziel ist es, die Familie und gegebenenfalls das Unternehmen für alle Eventualitäten abzusichern. Aus der Vermögensberatung wissen wir, wie wichtig die rechtzeitige Gestaltung der finanziellen Zukunft ist, dazu gehören Aspekte wie Erben und Schenken ebenso wie die Wahrung des Familienfriedens oder auch die Sicherstellung der eigenen Altersversorgung. Gemeinsam mit den Kunden entwickeln wir dazu ein persönliches Konzept. Dabei greifen wir auch auf die Expertise unseres Netzwerks zurück, das aus Gutachtern und Fachleuten für Recht und Steuern besteht.

An wen richtet sich das Angebot? Eher an die ältere Generation?

F.S.: Lassen Sie mich mit einer Gegenfrage antworten: Was wäre, wenn Sie gestern gestorben wären? Sie merken, mit dieser Frage kann man sich dem Thema auf ungewöhnliche Weise nähern – und deutlich machen: Generationenmanagement ist keine Frage des Alters. Unser Beratungsangebot steht daher allen Kunden der Sparkasse Heidelberg zur Verfügung: Neben den Privat- und Vermögenskunden beraten wir auch Unternehmer, Firmenkunden und Freiberufler – ganz unabhängig davon wie alt sie sind. Stellen Sie sich vor, eine erwachsene Person verliert durch einen Unfall ihre Geschäftsfähigkeit. Wer soll oder darf sich künftig um die Angelegenheiten des Unfallopfers kümmern? Wenn keine entsprechende Vorsorgevollmacht oder eine Betreuungsverfügung vorliegt, wird darüber ein Gericht entscheiden. Unter Umständen wird dann ein Betreuer außerhalb des Familienkreises bestimmt, was oft so nicht gewünscht ist.

Aber Alter und Tod sind nichts, worüber man gerne nachdenkt. Wie groß ist die Bereitschaft der Kunden, sich mit dem Generationenmanagement zu befassen?

F.S.: Die Bereitschaft ist durchaus da: Eine aktuelle Studie belegt, dass zwei Drittel der über 50-Jährigen ihre Nachfolge regeln wollen. Und auch Jüngere beschäftigen sich frühzeitig mit diesen Fragestellungen. Unsere Erfahrung zeigt: Die Emotionalität ist oft weniger hoch, je früher man das Thema angeht. Einen ersten Schritt geht man ja so gesehen schon, mit der Eröffnung eines Kontos. Jeder denkt dann wie selbstverständlich darüber nach, welche Personen noch verfügungsberechtigt sein sollen.

Und was wäre der nächste Schritt?

F.S.: In den weiteren Überlegungen wird es zum Beispiel um Vollmachten zu Lebzeiten gehen bis hin zur Nachfolgegestaltung. Signalisiert ein Kunde hier weitergehenden Unterstützungsbedarf, empfehlen wir ein erstes Gespräch mit dem Generationen-management. Es ist uns wichtig, ganz konkret die Ziele und Wünsche des Kunden zu kennen. Ausgehend davon erstellen wir eine individuelle Expertise, die unter anderem einen aufgezeichneten Stammbaum und eine Vermögensaufstellung umfasst. Auf dieser Basis wird dann – häufig gemeinsam mit einem Experten für Recht oder Steuern – eine Strategie erarbeitet und umgesetzt. Das kann die Erstellung eines Testamentes und einer Vorsorgevollmacht sein oder auch die Vorbereitung einer Schenkung.

Seit wann berät die Sparkasse Heidelberg ihre Kunden in Sachen Generationen-management?

F.S.: Als Spezialberatung im Private Banking haben wir das Generationenmanagement seit Januar 2011 etabliert. Um den Kunden eine rundum kompetente Beratungsleistung zu garantieren, wurde damals eine Stelle eigens für dieses Thema geschaffen.

Was hat den Ausschlag dafür gegeben?

F.S.: Die Themenstellungen sind komplexer geworden: In vielen Familien gibt es nicht mehr die klassischen Verhältnisse wie noch vor einiger Zeit, sondern beispielsweise Patchwork-Konstellationen. Die gesetzliche Erbfolge stellt hier nur selten die beste Lösung dar. Hinzu kommt die Vermögenshöhe: Statistisch gesehen ist noch nie so viel geerbt und vererbt worden wie heute. Da ist es sinnvoll, frühzeitig zu planen. In der Spezialberatung können wir, aufbauend auf den Erstgesprächen, die jeweilige Situation tiefgehend analysieren und die Vorstellungen der Kunden ganz individuell umsetzen. Das Angebot wird gut angenommen: Seit Mitte 2011 haben sich rund 180 Kunden zum Generationenmanagement beraten lassen.

Und was kostet dieser Service?

F.S.: Als Baustein in einer kompetenten ganzheitlichen Beratung bieten wir diese Expertise unentgeltlich an. Im Sinne unserer Gemeinnützigkeit motivieren wir jedoch unsere Kunden, eine freiwillige Spende zu Gunsten eines hier in der Region ansässigen gemeinnützigen Vereines oder einer Stiftung zu leisten – und die Spendenbereitschaft der Kunden ist hoch. Auch darin spiegelt sich nach unserer Ansicht die Zufriedenheit mit unserer Beratung.

Stichwort Stiftung: Für wen lohnt es sich denn, über eine eigene Stiftung nachzudenken?

F.S.: Eine Stiftung eignet sich für Menschen, die keine direkten Nachkommen oder Ehepartner haben oder innerhalb ihrer Familie keinen Vermögensnachfolger wünschen. Aber auch der Wunsch, „auf ewig“ Gutes zu bewirken, zählt zu den Motiven der Stifter. Das Charmante an einer Stiftung: Wer aktiv eine Sache unterstützen möchte, kann eine Stiftung auch schon zu Lebzeiten gründen, um so ganz individuell bestimmte Bereiche zu fördern. Neben einer eigenen Stiftung, gibt es außerdem vielfältige Möglichkeiten in bereits bestehende Stiftungen zuzustiften.