

Finanzielle Vorsorge treibt jetzt viele Menschen um

Wegen Corona sind die Beratungen bei der Volksbank Rhein-Ahr-Eifel um 20 Prozent gestiegen

■ **Region.** Für die Zukunft in diesen Zeiten planen? Prognosen erscheinen waghalsig, viele Menschen sind verunsichert. Firmenlenker fragen sich: Wie wird es weitergehen, bleibt das Unternehmen, bleiben die Mitarbeiter gesund? Fragen zur Vorsorge treiben viel mehr Menschen als sonst üblich an, sich mit ihrem Geldinstitut zu besprechen. Das bestätigt Christian Süß, Leiter Private Banking bei der Volksbank Rhein-Ahr-Eifel im Gespräch.

Wegen der Pandemie fühlen sich viele Menschen mit Blick auf die Zukunft unsicher. Stellen Sie dies in Ihren täglichen Bankgesprächen fest?

Ja, unsere Kunden beschäftigen sich spürbar öfter mit dem Thema, da die Corona-Krise nicht nur ökonomische Folgen hat, sondern auch für jeden von uns höchstpersönliche gesundheitliche Risiken darstellt. Sie zeigt, wie fragil sowohl Privatkunden als auch Unternehmen aktuell sind. Firmen und deren Mitarbeiter stehen vor großen

Herausforderungen und vor vielen neuen Fragen. Dabei geht es nicht nur um medizinische Themen, sondern auch darum, wie sowohl die persönliche Handlungsfähigkeit als auch die des Unternehmens sichergestellt werden kann. Gleichzeitig zeigt die Krise, wie zerbrechlich das menschliche Leben ist. Deshalb beschäftigen sich die Menschen verstärkt mit der Frage, welche Folgen eintreten können, wenn eine Corona-Infektion tatsächlich zum Schlimmsten führen würde.

Wir haben frühzeitig auf den erhöhten Informationsbedarf unserer Kunden reagiert und neben Beratungsgesprächen auch Webkonfe-



Fragen zur Vorsorge wecken in Corona-Zeiten bei viel mehr Menschen als sonst den Wunsch, sich von ihrem Geldinstitut beraten zu lassen. Foto: picture alliance/dpa

renzen rund um Themen wie Vorsorge und Geldanlage angeboten. Die Resonanz war sehr gut. (...) Unsere Kunden profitieren von Spezialisten wie unseren Estate Planern. Über unsere Verbundpartner binden wir Vorsorgespezialisten in die Gespräche ein, und wir arbeiten eng mit Steuerberatern, Rechtsanwälten und Notaren zusammen. So sind wir in der Lage, Angebote zu schnüren für die unterschiedlichen Bedürfnisse – von der Generationenplanung bis zur Stiftungsgründung.

Was tun Privatanleger, um für sich selbst und eventuell für ihre Hinterbliebenen vorzusorgen?

Die Zahl der Gespräche hat definitiv zugenommen. Sie liegt aktuell bei rund 20 Prozent mehr im Vergleich zum Vorjahr. Corona ist seit fast einem Jahr omnipräsent in den Medien. Hinzu kommt, dass viele Kunden aufgrund des Lockdowns mehr Zeit haben, sich damit zu beschäftigen. Ganz konkret erteilen unsere Kunden vermehrt Vollmachten für ihre Konten, informieren sich über Patientenverfügungen und zum Thema Testament. Viele prüfen und ändern auch Verträge, bei denen Dritte begünstigt sind. Recht häufig werden außerdem Vermögensübertragungen vorgenommen – Stichwort „Schenken mit ‚warmer‘ Hand“.

Die Kunden nutzen dabei steuerlich optimierte Möglichkeiten, zum Beispiel indem sie eine Rente anstatt Kapital verschenken.

Wir unterstützen bei all diesen Themen unsere Kunden bestmöglich, klären auf und bieten konkrete Hilfe an. Neben Beratungsgesprächen sind das auch ganz greifbare physische Dinge wie ein Notfallordner mit weiterführenden Informationen und Beispielen für Vollmachten. Im Rahmen unserer Generationenberatung analysieren wir mit unseren Kunden deren individuelle Situation und sprechen konkrete Empfehlungen aus, die sie schriftlich mit nach Hause nehmen. So haben sie Klarheit darü-

ber, welche Gefahren für ihr Vermögen drohen können. Gemeinsam mit unseren Verbundpartnern, aber auch unter Einbindung der Berater unserer Kunden, wie zum Beispiel Steuerberater oder Rechtsanwalt, begleiten wir unsere Kunden bei der weiteren Umsetzung. Wichtig ist: Viele Dinge lassen sich schnell und unkompliziert umsetzen. Gerade in Krisenzeiten sind die Dinge teilweise sehr turbulent, und dann ist es gut zu wissen, dass die persönliche Handlungsfähigkeit sichergestellt ist, um Gefahren für das Vermögen zu vermeiden.

Was fragen Unternehmer mit Blick auf ihre Zukunft und die Zukunft

ihres Unternehmens nach?

Die größten Sorgen sind neben der Gesundheit sowie der Bindung der Mitarbeiter sicherlich die Themen Liquidität und das Kreditvergabeverhalten der Banken. Für uns als Genossenschaftsbank gilt: Wir stehen als verlässlicher Partner und Kreditgeber an der Seite unserer Kunden. Wichtig ist auch das Thema Nachfolgeplanung speziell für Unternehmer. Kommt hier beispielsweise eine Familienstiftung als Nachfolgelösung infrage? Passt die Nachfolgeregelung im Gesellschaftsvertrag zur persönlichen Nachfolgeregelung im Testament? Das alles sind wichtige Fragen, die frühzeitig geklärt werden sollten, da sonst nicht selten die Existenz des Unternehmens auf dem Spiel steht. Fehlt etwa eine Vollmacht, können unter Umständen Löhne nicht mehr bezahlt werden. Darüber hinaus hilft die frühzeitige Planung dabei, den Frieden in der Familie und im Unternehmen zu erhalten.

Ein anderes, vermeintlich banales Beispiel ist das Thema Online-Banking. Hier ist es wichtig, sämtliche Zugänge sauber zu verwalten, sodass auch Buchhaltung und andere Unternehmensbereiche darauf zugreifen können und die Firma so handlungsfähig bleibt. (...)

Welche Bankprodukte sind besonders gefragt, und was können Sie wem empfehlen?

Basis für unsere Empfehlungen ist immer eine saubere Analyse möglicher Risiken und Wünsche unserer Kunden. Erst dann sprechen wir konkrete Produktempfehlungen aus. Bei unserer Beratung stehen keine einzelnen Produkte im Fokus. Sie helfen aber dabei, Ziele und Wünsche zu gestalten und umzusetzen. Dazu gehören Bereiche wie die Risikoabsicherung im Pflegefall oder die bestmögliche Gesundheitsvorsorge, aber auch Produkte, welche die Steuerbelastung im Erbfall minimieren. Viele Kunden wissen es außerdem zu schätzen, wenn sich Experten um die Vermögensanlagen kümmern. Das gilt gerade jetzt in Krisenzeiten. Deshalb werden Lösungen zur Vermögensverwaltung stärker nachgefragt.

Mit Christian Süß sprach unser Chefredakteur **Thomas Brost**.