



## „Alpha-Tiere finden es nicht sexy, sich mit der eigenen Endlichkeit zu beschäftigen“

INTERVIEW MIT DR. AXEL DIEKMANN, INHABER DER 360° FINANZBERATUNG

*Einstmals junge Kunden werden älter und haben dann andere Anforderungen an den Berater. So ist auch Dr. Axel Diemann zur Generationenberatung gekommen und hat sich beim Institut GenerationenBeratung ausbilden lassen. Ganz einfach ist es aber nicht immer, mit Kunden über die entsprechenden Themen zu reden.*

### Herr Dr. Diemann, was hat Sie bewegt, sich mit dem Thema Generationenberatung zu beschäftigen?

Seit mehr als 30 Jahren betreue ich meine Kunden in allen Finanz- und Vorsorgefragen – nicht 08/15, sondern mit dem 360°-Anspruch. Viele lernte ich schon zum Berufsstart kennen und habe ihre Karriereentwicklung seitdem begleitet. Heute sind sie tendenziell jenseits der 50 und auf der Zielgeraden Richtung Ruhestand. In der Beratung lag mein Hauptaugenmerk zunächst auf der Übersetzung ihres Lebensplans in einen ganzheitlichen Finanzplan.

In den Jahren der Zusammenarbeit passierten allerdings nicht nur schöne und aufregende Dinge wie Heirat, Kinder und Karriere, sondern leider auch dramatische und tragische Ereignisse: Scheidung, Insolvenz, Pflegebedürftigkeit, Todesfall.

Diese „Störfälle“ werden in guten Finanzberatungen oder Ruhestandsplanungen zwar finanziell berücksichtigt, rechtliche Regelungen durch Vollmachten, Verfügungen oder Verträge werden aus Unkenntnis aber nur selten angesprochen. Was hilft die beste Ruhestandsplanung, wenn zum Beispiel im Falle einer Demenz des Kunden ein Betreuer bestimmt wird, der zwar

dem Interesse des Kunden verpflichtet ist, aber nicht seine vorher geäußerten Wünsche oder die Belange der Familie berücksichtigt?

### Das hat Sie schließlich bewegt, eine entsprechende Ausbildung zu machen?

Um meinen Kunden ein „Rundum-Sorglos-Paket“ bieten zu können, habe ich mich vor einigen Jahren beim Institut GenerationenBeratung (IGB) in Bad Nauheim zum IHK-zertifizierten GenerationenBerater

*„Ich habe immer dann eine gute Generationenberatung ‚abgeliefert‘, wenn sie zu Harmonie in der Familie führt, der Kunde seine Angehörigen entlastet und er seine Werte- und Qualitätsvorstellungen für Bedarfsfälle und unvermeidbare Lebenssituationen festlegen konnte.“*

weitergebildet. Das IGB hat die Generationenberatung entwickelt und hält mich unabhängig und neutral auf dem aktuellen Wissensstand.

Meine Kunden profitieren dadurch von vielfältigen Serviceleistungen auf allen Gebieten der rechtlichen und finanziellen Vorsorge und gewinnen Sicherheit beim Erreichen ihrer Ziele in allen Lebensabschnitten und -situationen.

### Eine große Hürde ist die rechtliche Seite und die Frage: Was dürfen Makler und was nicht. Wie lösen Sie diese Frage?

Als Jurist kenne ich die Tragweite des Rechtsdienstleistungsgesetzes. Allgemeine Hinweise zu Vollmachten und Erbrechtsfragen darf ich ohne weiteres geben. Zur konkreten Umsetzung beauftragt der Kunde dann einen Anwalt.

Ich arbeite auch hier gern und eng mit dem Institut GenerationenBeratung zusammen. Über den „IGB-Service“ reiche ich das Anliegen meines Kunden ein. Entsprechende Fachanwälte kümmern sich dann um alles weitere.

Mir ist wichtig, dass dort absolute Profis tätig werden – und eben keine Rechtsanwälte, die ihr Geld sonst mit Ehescheidungen oder Verkehrsunfällen verdienen.

### Was gehört für Sie alles zur Generationenberatung?

Eine gute Generationenberatung baut auf den vier Säulen der persönlichen Vorsorge auf:

- Mit der Vorsorgevollmacht legt mein Kunde rechtlich eine Vertrauensperson fest, die im Fall der Fälle für ihn agieren soll und die Familie in dieser schweren Zeit davor bewahrt, sich auch noch mit einem gericht-

lich bestellten Betreuer auseinandersetzen zu müssen.

- In der Patientenverfügung bestimmt er, welche medizinische Behandlung er in ausgewählten Situationen (z. B. in Todesnähe, bei unheilbaren Krankheiten im Endstadium oder bei Hirnschädigungen) bekommen möchte und entlastet damit die bevollmächtigte Person, diese Entscheidungen für ihn treffen zu müssen.
- Durch die Liquiditätsplanung für den Pflegefall trifft er finanzielle Vorkehrungen für diese Phase und ermöglicht Vermögensübertragungen schon zu Lebzeiten.
- Im Testament artikuliert mein Kunde seinen letzten Willen, wer nach seinem Tod erben bzw. sein Lebenswerk fortführen soll.

Ich habe immer dann eine gute Generationenberatung „abgeliefert“, wenn sie zu Harmonie in der Familie führt, der Kunde seine Angehörigen entlastet und er seine Werte- und Qualitätsvorstellungen für Bedarfsfälle und unvermeidbare Lebenssituationen festlegen konnte.

### Die Themen Vererben oder Verschenken gehören hier dazu?

Das sind die zentralen Themen meiner Generationenberatung. Neben einem Liquiditätsplan für das Pflegerisiko geht es immer um die Risiken Pflichtteilsanspruch und Erbschaftssteuer. Da setze ich an. Durch meine Ausbildung zum Generationenberater kenne ich zahlreiche Gestaltungsmöglichkeiten und Produktlösungen.

Da meine Kunden mit mir bereits ihren Vermögensaufbau strukturiert haben, bin ich auch ihr favorisierter Ansprechpartner für die Gestaltung der Vermögensnachfolge. In einigen Fällen beinhaltet das auch die Vermögensverwaltung nach dem Tod, die ich in meiner Funktion als Testamentsvollstrecker gewährleisten kann.

### Wo sind Hürden auf der Kunden-seite?

Meine Hauptklientel besteht aus Unternehmern, Selbstständigen und anderen High-Potentials. Diese „Alpha-Tiere“ finden es nicht sexy, sich mit Fragen der eigenen Endlichkeit zu beschäftigen und schieben die Thematik oft jahrelang vor sich her.

Kenntnisse über Unternehmer-Vollmachten, Patientenverfügungen oder auch Sorgerechtsverfügungen

*„Nach meiner Einschätzung ist die Pflegezusatzversicherung weiterhin unabdingbar für die Liquiditätsplanung im Pflegefall und Voraussetzung für die anschließende Vermögensnachfolgeplanung in der Generationenberatung.“*

existieren kaum und werden nur selten vom Hausjuristen oder Steuerberater vermittelt. Ebenso wird der zeitliche und finanzielle Aufwand für ein gutes Konzept im Bereich der Generationenberatung überschätzt.

Genau hier setze ich an: Ich überzeuge meine Klienten durch Beispiele aus ihrer Lebenswirklichkeit von der Dringlichkeit der Thematik für sie persönlich und präsentiere gleichzeitig Lösungen, die schnell umsetzbar sind und rechtliche und finanzielle Vorkehrungen miteinander verknüpfen.

Jeder Kunde bekommt von mir eine Komplettlösung, die ihm das gute Gefühl vermittelt, alles geregelt zu haben, seine Selbstbestimmung zu erhalten und seinen Kindern nicht zur Last zu fallen.

### Wenn wir uns das Thema Pflege ansehen. Sehen Sie Bewegung bei der Pflegezusatzversicherung?

Nach meiner Einschätzung ist die Pflegezusatzversicherung weiterhin unabdingbar für die Liquiditätsplanung im Pflegefall und Voraussetzung für die anschließende Vermögensnachfolgeplanung in der Generationenberatung.

Erst wenn ich das Vermögen des Kunden von den finanziellen Folgen einer Pflegebedürftigkeit „befreit“

habe, kann er guten Gewissens Gelder langfristig anlegen oder auch schon zu Lebzeiten verschenken.

### Sie arbeiten wie erwähnt mit dem Institut GenerationenBeratung zusammen. Wie sieht das genau aus?

Durch das IGB bekomme ich aktuelle Informationen zu rechtlichen Änderungen und Vertriebsimpulse, aber auch Zugriff auf Beratungsunterlagen. Webinare, Info-Mails und Glossar helfen mir bei der täglichen Umsetzung. Fragen werden schnell und qualifiziert beantwortet. Last but not least kann ich auf ein Netzwerk von Rechtsanwälten zurückgreifen, die auch Spezialthemen wie Bedürftigen-Testament und Nießbrauchsvertrag beherrschen.

### Hat die Corona-Krise Auswirkungen auf dieses Geschäftsfeld?

Ja – auf jeden Fall. Meinen Kunden ist in der Pandemie klar geworden, dass sie nicht „in Drachenblut gebadet“ sind und sich dringend um die Themen „Erben, Schenken und Generationenberatung“ kümmern müssen. Erste Denkanstöße lassen sich online völlig unproblematisch vermitteln – Flexperto sei Dank. •

## Über den Autor

Dr. Axel Diekmann gründete nach 22 Jahren Tätigkeit für die MLP im Jahr 2013 seinen eigenen Betrieb, die 360° Finanzberatung, und kümmert sich seitdem als Versicherungsmakler und Finanzanlagenvermittler um die Absicherung und um das Vermögen seiner Kunden. Der studierte Jurist ist IHK-zertifizierter Generationenberater und arbeitet in dem Bereich mit dem Institut GenerationenBeratung (IGB) zusammen. Weiterer Partner ist die [pma:]. Zudem ist sein Büro nach der Finanzanalyse DIN-Norm 77230 zertifiziert.