

Beratungsleitfaden und Beratungsvereinbarung Hausbau/Immobilienwerb zur Eigennutzung

Hinweis für Vermittler

Dieser Beratungsleitfaden strukturiert die Beratung nach den Empfehlungen des Arbeitskreises Beratungsprozesse. Er dient dazu, mit dem Kunden zunächst die relevanten Beratungsfelder festzulegen.

Der Arbeitskreis empfiehlt, auf Basis dieses Leitfadens zunächst mit dem Kunden die grundsätzliche Auftragsklärung durchzuführen. Die eigentliche Beratung erfolgt im Anschluss.

Der vorliegende Leitfaden dient dem Vermittler, **der sowohl eine eigene Erlaubnis für den Versicherungsbereich nach § 34 d Abs. 1 GewO als auch eine eigene Erlaubnis für den Finanzbereich nach § 34 f GewO hat**. Sollte der Vermittler nur einen der vorgenannten Bereiche behandeln, kann auf die jeweilige spezielle Vorlage für Versicherungsvermittler oder Finanzvermittler zurückgegriffen werden.

Nachfolgend werden alle Beratungsaspekte in den Bereichen Risikoabsicherung und Vermögensaufbau nach der vom Arbeitskreis vorgenommenen Priorisierung kurz aufgeführt. Gemeinsam mit dem Kunden wird festgelegt, zu welchen Beratungsaspekten er beraten werden möchte und zu welchen Aspekten er andere Spezialisten beauftragt. Ob zunächst der Risiko- oder der Vermögensteil bearbeitet wird, ist freigestellt. Dabei sind die allgemeinen Leitsätze zur Versicherungs- und Finanzberatung zu berücksichtigen¹.

Für die anschließende eigentliche Beratung können zu den meisten Aspekten die Risikoanalysebögen des Arbeitskreises verwendet werden¹. Dabei können aufgrund der Systematik Fragen mehrfach erscheinen. Die Erfassung der Kundenbasisdaten ist obligatorisch.

Jeder Beratungsanlass wirft Fragen zu verschiedenen Aspekten der Risikoabsicherung und zum Vermögensaufbau auf. Da jeder Haushalt nur über begrenzte finanzielle Ressourcen verfügt und sich Risikoabsicherung und Vermögensaufbau gegenseitig beeinflussen, empfiehlt der Arbeitskreis die nachfolgende integrierte Betrachtung beider Bereiche, selbst wenn aktuell nur einzelne Aspekte behandelt werden sollen.

Dieser Leitfaden bezieht sich allein auf den genannten Anlass. In der Praxis kann dieser auch Ursache oder Folge weiterer Anlässe sein.

Falls der Beratungsleitfaden digital ausgefüllt wird und technisch keine Unterschrift möglich ist, empfiehlt der Arbeitskreis, den Beratungsleitfaden zum Bestandteil der Dokumentation zu machen und ihn mit dieser unterschreiben zu lassen.

Eine Haftung für den Inhalt, die Vollständigkeit oder auch die Wirkung des nachfolgenden Beratungsleitfadens wird nicht übernommen.

¹ Siehe Webseite des Arbeitskreises: www.beratungsprozesse.de

Name: _____

Auftrag zur Klärung des Beratungsumfangs für den Versicherungsbe- reich und den Vermögensaufbau anlässlich eines Immobilienerwerbs

Sie haben den Wunsch geäußert, sich anlässlich eines Immobilienerwerbs von uns beraten zu lassen. Nachfolgend wollen wir mit Ihnen klären, auf welche Bereiche sich die künftige Beratung erstrecken soll.

Risikoabsicherung

Haftungsrisiken

Der Eigentümer eines Grundstücks oder Gebäudes haftet unbegrenzt für Gefahren, die von seinem Besitz ausgehen - in bestimmten Fällen vermutet der Gesetzgeber sogar ein Verschulden (§§ 836 ff BGB). Darüber hinaus können spezielle Haftungsrisiken bestehen, z.B. aus dem Betrieb eines Öltanks, einer Photovoltaikanlage oder aus Baumaßnahmen. Diese Risiken sollten unbedingt besprochen, erfasst und abgesichert werden.

Kundenwunsch: Eine Beratung hierzu soll

- aktuell durchgeführt werden
- später durchgeführt werden, möglichst bis _____
- nicht durchgeführt werden, weil _____
- vom Kunden anderweitig beauftragt werden.

Gegebenenfalls bitte den Risikoanalysebogen „Private Haftpflichtrisiken“ ausfüllen.

Sachwertrisiken

Ein Haus ist ein erheblicher Vermögenswert, der vor Verlust geschützt werden sollte. Dies betrifft die vorhandene Gebäudesubstanz, aber auch Werte, die erst durch Bau oder Umbau geschaffen werden. Bei einer Finanzierung wird der Kreditgeber in der Regel den Abschluss zumindest einer Feuerversicherung verlangen. Bei einem Umzug ergeben sich durch Neuanschaffungen oder Entsorgung meist auch Änderungen beim Wert des Hausrats, die eine veränderte Absicherung erforderlich machen können. Dieser Beratungsaspekt sollte daher unbedingt besprochen werden.

Kundenwunsch: Eine Beratung hierzu soll

- aktuell durchgeführt werden
- später durchgeführt werden, möglichst bis _____
- nicht durchgeführt werden, weil _____
- vom Kunden anderweitig beauftragt werden.

Gegebenenfalls bitte den Risikoanalysebogen „Gebäude/Bauleistung“ bzw. „Hausrat“ ausfüllen.

Todesfallrisiko

Der Bau / Kauf einer Immobilie führt in der Regel zu erhöhten finanziellen Risiken und Belastungen, insbesondere dann, wenn der Kauf über einen Kredit finanziert wird. Dies sollte zum Anlass genommen werden, die Todesfallabsicherung des Käufers / der Käufer zu überprüfen, insbesondere, ob die zusätzlichen Belastungen von den Hinterbliebenen weiter getragen werden könnten und sollen. Falls nicht, sollte für diesen Fall unbedingt Vorsorge getroffen werden.

Kundenwunsch: Eine Beratung hierzu soll

- aktuell durchgeführt werden
- später durchgeführt werden, möglichst bis _____
- nicht durchgeführt werden, weil _____
- vom Kunden anderweitig beauftragt werden.

Gegebenenfalls bitte die entsprechenden Risikoanalysebögen aus dem Bereich „Versorgung“ ausfüllen.

Krankheits- oder unfallbedingte Einkommensausfälle

Der Bau / Kauf einer Immobilie verändert in der Regel die monatlichen Fixkosten im Haushalt. Meist werden sie steigen, insbesondere bei Kreditfinanzierung. Verringert sich wegen Krankheit oder Unfall das Einkommen vorübergehend oder dauerhaft, kann es schwierig werden, die höheren Kosten weiterhin aufzubringen. Dann ist der Immobilienbesitz in Gefahr. Deshalb sollte das Risiko eines Einkommensausfalls unbedingt besprochen und abgesichert werden.

Kundenwunsch: Eine Beratung hierzu soll

- aktuell durchgeführt werden
- später durchgeführt werden, möglichst bis _____
- nicht durchgeführt werden, weil _____
- vom Kunden anderweitig beauftragt werden.

Gegebenenfalls bitte die entsprechenden Risikoanalysebögen aus dem Bereich „PKV“ und „Versorgung“ ausfüllen.

Pflegefallrisiko

Ein eigenes Haus stellt einen Vermögenswert dar. Tritt Pflegebedürftigkeit ein und ist keine ausreichende finanzielle Absicherung für diesen Fall vorhanden, muss unter Umständen das Haus verkauft und der Erlös für die Pflegemaßnahmen verwendet werden. Der Kauf eines Hauses sollte daher Anlass sein, die Absicherung im Pflegefall zu überprüfen.

Kundenwunsch: Eine Beratung hierzu soll

- aktuell durchgeführt werden
- später durchgeführt werden, möglichst bis _____
- nicht durchgeführt werden, weil _____
- vom Kunden anderweitig beauftragt werden.

Gegebenenfalls bitte die entsprechenden Risikoanalysebögen aus dem Bereich „PKV“ ausfüllen.

Langlebigkeitsrisiko

Wer länger lebt, muss seinen Lebensabend auch länger finanzieren. Die Immobilie stellt Vermögen dar, das bei der Planung der Altersvorsorge berücksichtigt werden kann, und in der Regel verringert sich der finanzielle Bedarf im Alter durch die eingesparte Miete. Allerdings müssen Rücklagen für künftige Renovierungs- und Erhaltungsmaßnahmen gebildet werden. Die Altersvorsorgestrategie sollte überprüft werden.

Kundenwunsch: Eine Beratung hierzu soll

- aktuell durchgeführt werden
- später durchgeführt werden, möglichst bis _____
- nicht durchgeführt werden, weil _____
- vom Kunden anderweitig beauftragt werden.

Gegebenenfalls bitte die entsprechenden Risikoanalysebögen aus dem Bereich „Versorgung“ ausfüllen.

Sonstige Risiken

Wer eine Immobilie besitzt, muss rechtliche Auseinandersetzungen einkalkulieren, z.B. Nachbarschaftsstreitigkeiten oder Streitigkeiten mit Mietern. Wegen der möglichen Kosten sollte der Abschluss einer Grundstücks- und Mietrechtsschutzversicherung geprüft bzw. eine bestehende Absicherung angepasst werden. Versicherer bieten für den Eigentümer verschiedene Dienstleistungen rund um das Haus an (so genannte "Assistanceleistungen"). Sofern ein Bauherr Baumaßnahmen in eigener Regie durchführt, kann er zusätzliche Vorsorge für den Fall treffen, dass Helfer einen Unfall erleiden.

Kundenwunsch: Eine Beratung hierzu soll

- aktuell durchgeführt werden
- später durchgeführt werden, möglichst bis _____
- nicht durchgeführt werden, weil _____
- vom Kunden anderweitig beauftragt werden.

Gegebenenfalls bitte Risikoanalysebogen „Rechtsschutz“ ausfüllen.

Vermögensaufbau

Kurzfristige Verbindlichkeiten

Eine (Bau-) Finanzierung verändert die Zahlungsverpflichtungen des Haushalts in der Regel massiv. Dadurch steigt z.B. bei Arbeitslosigkeit das Risiko einer Privatinsolvenz deutlich. Umso kritischer sollten kurzfristige Darlehen (vor allem Dispositionskredite) betrachtet werden, da sie von der Bank jederzeit gekündigt werden können und zudem sehr teuer sind. Eine sinnvolle Strukturierung der Verbindlichkeiten ist unbedingt geboten. Sofern ein Dispositionskredit besteht, ist eine schnelle Tilgung oder die längerfristige Umfinanzierung des Kredites sinnvoll.

Kundenwunsch: Eine Beratung hierzu soll

- aktuell durchgeführt werden
- später durchgeführt werden, möglichst bis _____
- nicht durchgeführt werden, weil _____
- vom Kunden anderweitig beauftragt werden.

Kurzfristige Anlagen

Der Bau / Kauf eines Hauses erhöht in der Regel die monatlichen Fixkosten des Haushalts, aber auch den Bedarf an kurzfristig verfügbaren Rücklagen (z.B. für kleinere Reparaturen oder Sonderzahlungen). Generell sollten 2-3 Monatsgehälter auf einem Tagesgeldkonto oder Sparbuch verfügbar und nicht längerfristig gebunden sein. Eine sinnvolle Strukturierung des Vermögens nach Verfügbarkeit sollte unbedingt gewährleistet werden.

Kundenwunsch: Eine Beratung hierzu soll

- aktuell durchgeführt werden
- später durchgeführt werden, möglichst bis _____
- nicht durchgeführt werden, weil _____
- vom Kunden anderweitig beauftragt werden.

Mittelfristige Verbindlichkeiten

Im Zuge der (Bau-) Finanzierung ist eine Analyse aller laufenden Verbindlichkeiten (z.B. auch Ratenkredite) angebracht. Dabei müssen der aktuelle Orientierungszins und/oder Sondertilgungen berücksichtigt werden. Wichtig ist auch, die Restlaufzeiten am Alter des Kreditnehmers sowie seiner Lebensplanung auszurichten. Anhand einer Liquiditätsprognose (z.B. laufende Einnahmen und Ausgaben sowie zusätzliche dauerhafte Verpflichtungen, die aus dem Betrieb und Unterhalt der Immobilie resultieren) sollte die Struktur der Verbindlichkeiten bei Bedarf optimiert werden.

Kundenwunsch: Eine Beratung hierzu soll

- aktuell durchgeführt werden
- später durchgeführt werden, möglichst bis _____
- nicht durchgeführt werden, weil _____
- vom Kunden anderweitig beauftragt werden.

Mittelfristige Anlagen

Immobilienbesitzer benötigen in der Regel mittelfristig verfügbare Rücklagen, vor allem für größere Reparaturen oder Modernisierungen (Fördermöglichkeiten beachten). Entsprechend ist das Vermögen zu strukturieren.

Sofern die Finanzierungsmodalitäten noch offen sind, ist zu besprechen, wie viel Eigenkapital in die Immobilienfinanzierung eingebracht werden kann und welche Anlagen zu diesem Zweck aufgelöst werden. Fördermöglichkeiten (z. B. Wohnriester) sind zu beachten.

Kundenwunsch: Eine Beratung hierzu soll

- aktuell durchgeführt werden
- später durchgeführt werden, möglichst bis _____
- nicht durchgeführt werden, weil _____
- vom Kunden anderweitig beauftragt werden.

Langfristige Verbindlichkeiten

Sondertilgungen sollten erörtert und dem Alter des Darlehensnehmers entsprechende Restlaufzeiten sichergestellt werden, damit die Immobilie im Rentenalter schuldenfrei ist. Das durch Zins- und Tilgungsleistungen für eine Baufinanzierung erhöhte Insolvenzrisiko bei Arbeitslosigkeit ist zu beachten.

Sofern die Finanzierungsmodalitäten noch offen sind, ist eine vertiefte Finanzierungsanalyse angebracht, die eine Liquiditätsprognose ermöglicht (z.B. Berücksichtigung zusätzlicher dauerhafter Verpflichtungen, die sich aus Betrieb und Unterhalt der Immobilie ergeben, Einbringung von Eigenkapital).

Es ist auf eine ausreichende Risikoabsicherung zu achten (z.B. BU, Tod, Arbeitslosigkeit).

Kundenwunsch: Eine Beratung hierzu soll

- aktuell durchgeführt werden
- später durchgeführt werden, möglichst bis _____
- nicht durchgeführt werden, weil _____
- vom Kunden anderweitig beauftragt werden.

Langfristige Anlagen

Je nach Vermögenssituation macht die Immobilie künftig den zentralen oder zumindest einen nennenswerten Teil des langfristig gebundenen Haushaltsvermögens aus. Dies muss unter Rendite- und Risikoaspekten (Diversifizierung) betrachtet werden. Die Auflösung von Anlagen zugunsten einer schnelleren Tilgung der Baufinanzierung kann wirtschaftlicher sein, als die Anlage im Bestand zu halten. Zumindest für alle künftigen Geldanlagen ist wünschenswert, dass diese nach Steuern mindestens so viel Rendite erwirtschaften wie die laufenden Zinsen der Baufinanzierung, um vorteilhafter zu sein. Eine entsprechende Strukturierung des Vermögens sollte besprochen werden.

Es ist auf eine ausreichende Risikoabsicherung zu achten (z.B. BU, Tod, Arbeitslosigkeit).

Kundenwunsch: Eine Beratung hierzu soll

- aktuell durchgeführt werden
- später durchgeführt werden, möglichst bis _____
- nicht durchgeführt werden, weil _____
- vom Kunden anderweitig beauftragt werden.

Kunde/n

Vorname / Name:

PLZ / Ort / Straße:

Telefonnummer(n):

E-Mail-Adresse:

Datum:

Zusätzliche Angaben bei Vor-Ort-Terminen:

Vermittler Vorname / Name:

Weitere Anwesende

Vorname / Name:

Beratungsort:

Unterschrift Gesprächspartner:

Unterschrift Vermittler:
