
Klientengespräche - Sachverhaltsermittlung

Nachlassplanung: zivil-, versicherungs- und steuerrechtliche Fragen

17. September 2013

RA Dr. iur. Alexandra Zeiter

Fachanwältin SAV Erbrecht

Sticher Strazzer Zeiter Rechtsanwälte, Zürich

Inhaltsverzeichnis

- A. Vorbemerkungen
- B. Entstehung des Klientenkontakts
- C. Rollenspiel
- D. Aufbau des Klientengesprächs
- E. Arbeitsschritte bei der Nachlassplanung
- F. Schluss

A. Vorbemerkungen (1/9)

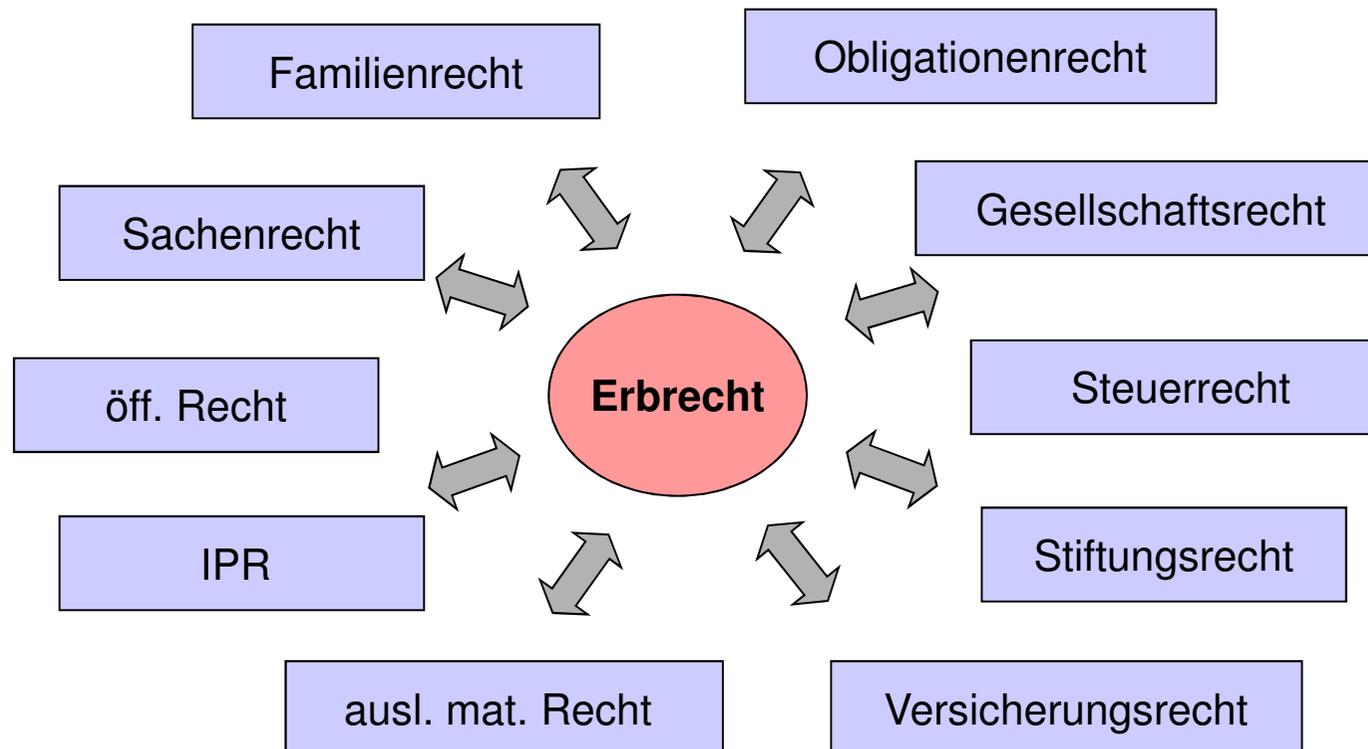
1. Definition Nachlassplanung - Estate Planning

"Anwendung des Familien-, Erb-, Sachen-, Obligationen-, Versicherungs- und Steuerrechts zur Ordnung der persönlichen Angelegenheiten in einem nationalen oder internationalen Kontext unter Berücksichtigung der Möglichkeit des Ruhestandes und der Gewissheit des Todes."¹

¹Künzle, *Estate Planning - vom Erbrecht zur umfassenden Erbschaftsplanung*,
in: *SJZ 2000 485 ff.*

A. Vorbemerkungen (2/9)

2. Nachlassplanung als Querschnittsgebiet (1/4)



A. Vorbemerkungen (3/9)

2. Nachlassplanung als Querschnittsgebiet (2/4)

Beispiele aus dem Familienrecht

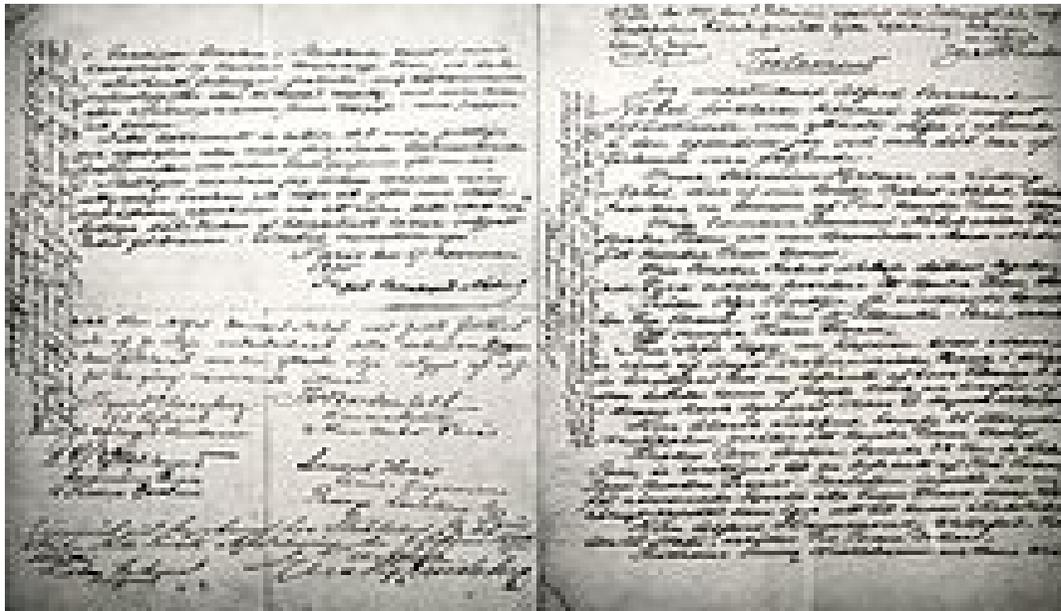
„Nella Martinetti (†) Laut Testament erbt ihre Ehefrau - Marianne!“

Als Nella Martinetti starb, war sie verheiratet! Nellas Lebenspartnerin und Alleinerbin des Vermögens“

A. Vorbemerkungen (4/9)

2. Nachlassplanung als Querschnittsgebiet (3/4)

Beispiele aus dem Stiftungsrecht



Testament Alfred Nobels vom 25. November 1895: Errichtung der Stiftung zur Ausrichtung des Nobelpreises

A. Vorbemerkungen (5/9)

2. Nachlassplanung als Querschnittsgebiet (4/4)

Weitere Beispiele

f Empfehlen 0

Whitney Houston: Der Kampf ums Erbe ist eröffnet

17.02.12



Pop-Diva Whitney Hosuton soll sich gewünscht haben, dass ihre Tochter Bobbi Kristina ihr Vermögen erbt.

Foto: dpa bildfunk

Wer wird die 20 Millionen Dollar erben?

Whitney Houston ist noch nicht mal beerdigt, da ist der Kampf um ihr Erbe schon entbrannt. Das soll sich auf 20 Millionen Dollar belaufen und an ihre 18-jährige Tochter Bobbi Kristina gehen, berichtet das Online-Portal 'TMZ.com'.

Ihr Vater, Bobby Brown, soll allerdings auch auf das Erbe spekulieren - glaubt zumindest Whitneys Familie und allen voran ihre Mutter Cissy. Die 78-Jährige versucht, Bobby Brown von ihrer Enkelin fernzuhalten, aus Angst, er nähere sich seiner Tochter nur an, um an ihr Erbe heranzukommen, berichtet das Promi-Portal weiter.

A. Vorbemerkungen (6/9)

3. Nachlassplanung – Teil der erbrechtlichen Tätigkeit

Der Klient ist der **Erblasser**

Klienten sind aber auch:

- Erben/Vermächtnisnehmer/sonstige Begünstigte
- übergangene Erben
- Willensvollstrecker

Rolle des Rechtsanwaltes/der Rechtsanwältin als:

- Berater
- Willensvollstrecker/Erbenvertreter/Erbschaftsverwalter
- Prozessanwalt
- Schiedsrichter (neu gegründeter Verein Schiedsgerichtsbarkeit in Erbsachen, seit August 2012)

A. Vorbemerkungen (7/9)

4. Anbieter von Nachlassplanungen

- Banken („wealth management“)
- Treuhandbüros
- Notare
- Family Offices
- Beratungsstellen (z.B. pro senectute, redcross, wwf)
- VZ Vermögenszentrum
- Ratgeber/Bücher

A. Vorbemerkungen (8/9)

5. Anwälte mit Spezialgebiet Erbrecht (Stand 15. September 2013)

SAV:	2087/9184	22,7%
Kt. ZH:	674/2943	22,9%
Kt. BE:	134/740	18.1%
Kt. FR:	16/154	10,3%
Kt. LU:	119/311	38,2%
Kt. GE:	103/1138	9,0%
Kt. BS:	184/539	34.1%

A. Vorbemerkungen (9/9)

6. Fachanwälte/-anwältinnen SAV Erbrecht

- Anzahl 102, davon:
 - in ZH: 32
 - in VD: 12
 - in BS: 9
 - In LU: 8
 - in BE/SG/ZG: je 6
 - in AG/GE/GR/TG: 4
 - in SO: 3
 - in BL: 2
 - in GL/VS: 1
- Zum Vergleich:
 - FA SAV Arbeitsrecht: 98
 - FA SAV Bau- und Immobilienrecht: 105
 - FA SAV Haft- und Versicherungsrecht: 91
 - FA SAV Familienrecht: 75

B. Entstehung des Klientenkontakts (1/3)

1. Wieso kommt ein Klient zu Ihnen? (1/2)

- Empfehlung („Mund-zu-Mund-Propaganda“)
 - Bekannte, Verwandte, Klienten, Berufskollegen
- Bekanntheit/Ruf der Kanzlei bzw. des Anwalts
- Spezialisierung der Kanzlei bzw. des Anwalts
- Zufall
 - Möglichkeit, schnell einen Termin zu erhalten
 - Internet, Telefonbuch
 - www.advofinder.ch; www.swisslawyers.com;
kt. Anwaltsverbände (z.B. www.zav.ch)
 - Apps
- Bestehender Klient/ Persönliche Beziehung
- Freundlichkeit des Personals

B. Entstehung des Klientenkontakts (2/3)

1. Wieso kommt ein Klient zu Ihnen? (2/2)

Die vier Anwaltstypen

1



2



- 1) Der Gesetzestechniker
- 2) Der Mischler
- 3) Der Kampflustige
- 4) Der Psychologe

3



4



Aus: Beobachter 2005, 375 ff., 376

B. Entstehung des Klientenkontakts (3/3)

2. Wie erfolgt die Kontaktaufnahme?

- Telefon
- E-Mail, Brief, Telefax
- „Spontanbesuch“

3. Informationsdichte beim ersten Kontakt

- Wie viel fragt ein Anwalt?
- Rechtsauskunft am Telefon?
- Vorgängige Zustellung von Unterlagen?

C. Rollenspiel



D. Aufbau des Klientengesprächs (1/11)*

Phase 1: Aufbau von Vertrauen

- Schaffung von gegenseitigem Vertrauen
 - ⇒ Bei Nachlassplanung besonders zentral, da Tod des Klienten oder eines nahen Angehörigen im Mittelpunkt steht und oft auch Tabuthemen wie Vermögensverhältnisse, uneheliche Kinder oder familiäre Probleme besprochen werden
 - ⇒ Wie schafft man Vertrauen? Oder anders gefragt: Wie mache ich einen Fremden zu meinem Freund?
- durch Synchronisation/Empathie
 - ⇒ Schaffung einer entspannten Atmosphäre/Anpassung Wortwahl/äusseres Erscheinungsbild
 - ⇒ „soft skills“
- durch Qualität der Arbeit/Engagement

**Angelehnt an Ponschab, Anwaltsrevue 2009, 375 ff.*

D. Aufbau des Klientengesprächs (2/11)

Das halten die Schweizer von Anwälten

700 Personen bewerteten die folgenden positiven und negativen Aussagen von 1 («gar nicht einverstanden») bis 4 («sehr einverstanden») – hier die durchschnittliche Einschätzung:

☑ Rechtsanwälte versuchen für ihre Klienten jeweils das Beste zu erreichen.	3,2
☑ Anwälte sind im Allgemeinen zuverlässig und qualitätsbewusst. Es gibt aber zu viele schwarze Schafe.	2,9
☑ Anwälte behandeln ungeachtet des Status oder der Herkunft jeden Klienten gleich.	2,4
☐ Anwälte sind zu teuer. Sie verrechnen zu viel für das, was sie wirklich leisten.	3,1
☐ Anwälte nehmen auch Fälle an, die völlig aussichtslos sind, nur um daran zu verdienen.	2,9
☐ Nicht die Gerechtigkeit setzt sich vor Gericht durch, sondern die Macht in Form eines teuren Anwalts.	2,6
☐ Anwälte sind verfilzt mit ihren Berufskollegen. Die Interessen des Klienten sind zweitrangig.	2,5

Quelle: repräsentative Konso-Umfrage, Juli 2005

aus: Beobachter 13. August 2005

D. Aufbau des Klientengesprächs (3/11)

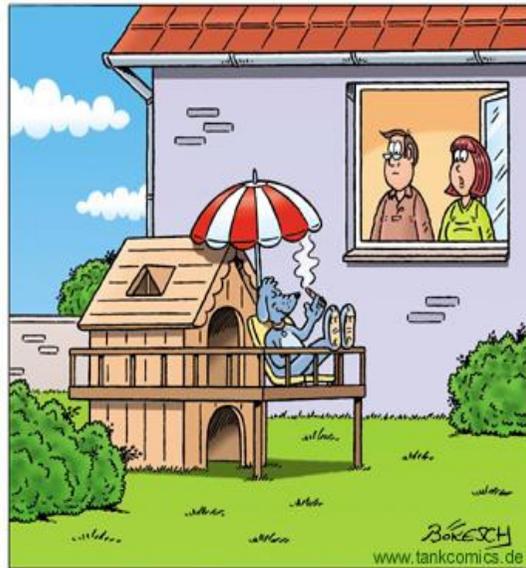
Phase 2: Klient erzählen lassen

- Was ist passiert? Worum geht es?
- Klient erzählen lassen
- „Aktives Zuhören“
 - ⇒ Paraphrasieren (= Gehörtes zusammenfassen)
 - ⇒ Verbalisieren (= Gefühle des Klienten in Worte fassen)
- Nicht
 - ⇒ Schilderung des Klienten ersticken und sofort auf die rechtliche Analyse reduzieren
 - ⇒ Klienten ständig unterbrechen
 - ⇒ Beruhigungsphrasen wie „das ist doch nicht so schlimm“, „Reissen Sie sich zusammen“

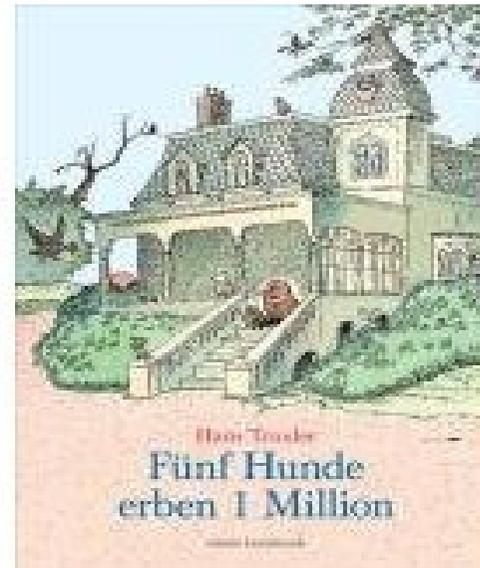
D. Aufbau des Klientengesprächs (4/11)

Phase 3: Wünsche/Ziele des Klienten (1/2)

- oberste Richtschnur der Nachlassplanung: Bedürfnisse des Klienten
⇒ Grenze: rechtliche Zulässigkeit!



SEIT ER TANTE FRIEDA BEERBT HAT, IST ER ALS
WACHHUND NICHT MEHR ZU GEBRAUCHEN!



D. Aufbau des Klientengesprächs (5/11)

Phase 3: Wünsche/Ziele des Klienten (2/2)

- ganzheitliche oder nur partielle Planung?
- Häufigste Wünsche bei der Nachlassplanung:
 - ⇒ Abweichung vom gesetzlichen Erbrecht
 - ⇒ Personen, die begünstigt werden sollen, fehlen in gesetzlicher Erbfolge
 - ⇒ Gesetzliche Erbquoten sind nicht angemessen
 - ⇒ Durchsetzung spezieller Interessen (z.B. Unternehmensnachfolge, Teilungsanordnungen, Schutz vor sofortigem Zugriff auf das Vermögen)
 - ⇒ Streit- und Konfliktvermeidung
 - ⇒ Steueroptimierung (für sich und die Erben)

D. Aufbau des Klientengesprächs (6/11)

Phase 4: Ermittlung des relevanten Sachverhalts (1/2)

- Personalien des Klienten (ev. der Familienmitglieder)
- Staatsangehörigkeit/Wohnsitz
- Zusammensetzung der Familie
- Bestehen Ehevertrag/Verfügungen von Todes wegen
- Zusammensetzung des Vermögens (ev. Strukturen?)
- Erbrechtsrelevante Schenkungen, Verpflichtungen?
- Internationalprivatrechtliche Anknüpfungen
- Sind Prognosen über Entwicklung des Vermögens und der Familienstruktur möglich?

D. Aufbau des Klientengesprächs (7/11)

Phase 4: Ermittlung des relevanten Sachverhalts (2/2)

- Ev. Beschaffung weiterer Informationen
 - ⇒ Finanzielle Seite des Klienten ⇒ Zahlungsmoral
 - ⇒ Charakter/Persönlichkeit ⇒ Zusammenarbeit möglich
 - ⇒ Intellektuelle Fähigkeiten/Fachliche (Vor-)Kenntnisse?
 - ⇒ Zuverlässigkeit/Ehrlichkeit ⇒ Problem der subjektiven Wahrheit/Wahrnehmung
- Beschaffung „haftungsrelevanter“ Informationen
 - ⇒ Fristenlauf (Achtung auf Verwirkungsfristen etc.)
 - ⇒ Dringlichkeit aus anderen Gründen (Krankheit, gefährliche Operation, Reise etc.)

⇒ **Klient als wichtigste Informationsquelle!**

D. Aufbau des Klientengesprächs (8/11)

Phase 5: Erarbeitung der (möglichen) Lösungen

- ABER: Nicht blosse Durchsetzung des Willens des Klienten, sondern:
- Pflichten des Anwaltes
 - ⇒ Aufklärungspflicht (über Rechtslage, Rechtsfolgen)
 - ⇒ Belehrungspflicht (über rechtlichen Rahmen; ev. schriftliche Abmahnung)
 - ⇒ Beratungspflicht (Aufzeigen von Alternativen)
- Mitarbeit des Klienten ⇒ Mittragung der Lösung
- Massgeschneiderte Lösung

D. Aufbau des Klientengesprächs (9/11)

Phase 6: Festlegung des Weges zum Ziel/Klärung diverser Fragen

- Arbeitsverteilung: Wer macht was wann wo und mit wem?
- Honorarfragen/Abrechnungsfragen
 - ⇒ BGFA 12 lit. i: Informationspflicht über die Grundsätze der Rechnungsstellung
 - ⇒ Honorarvereinbarung:
geregelt werden Honorargrundlagen und Abrechnungsmodus, aber oft auch andere Fragen wie Art der Korrespondenz, Mandatsverantwortliche, Stellvertretung

D. Aufbau des Klientengesprächs (10/11)

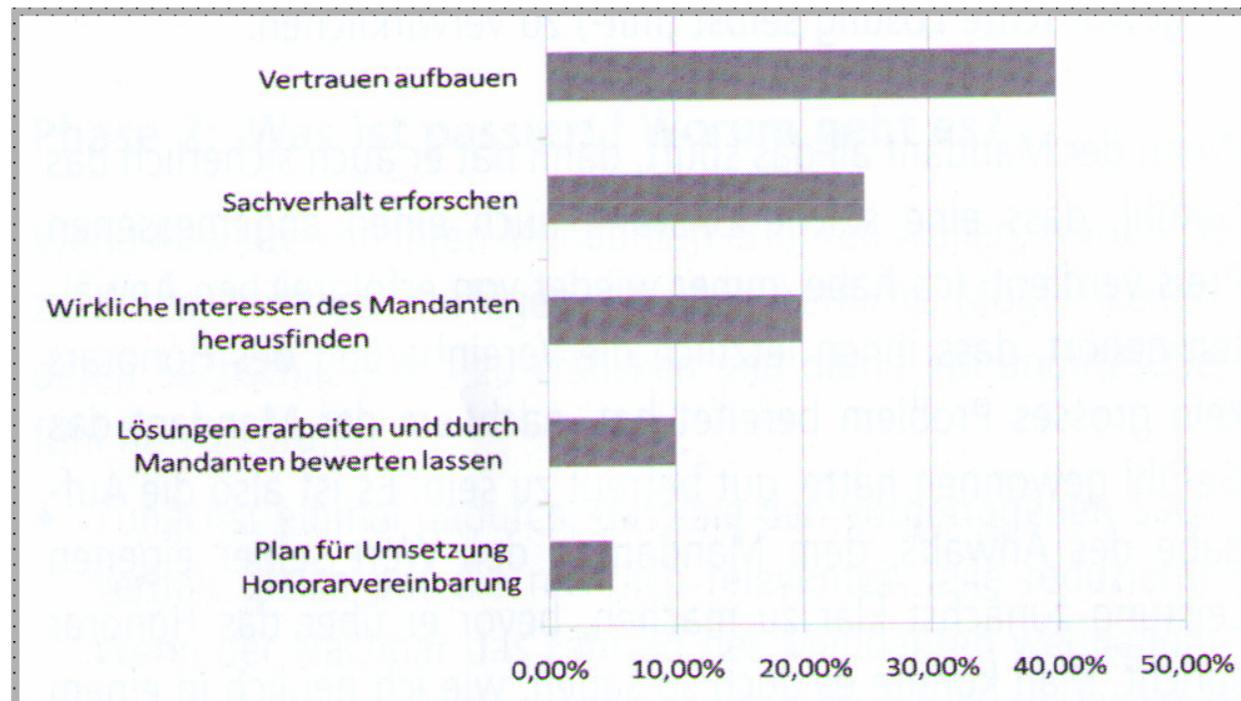
Phase 6: Festlegung des Weges zum Ziel/Klärung diverser Fragen

- Abklärung von Interessenkonflikten
(Unabhängigkeit des Anwalts; BGFA 8 lit. d/12 lit. b)
 - ⇒ Verbot der Doppelvertretung / Verbot des Parteiwechsels
 - ⇒ Gilt für die gesamte Kanzlei!



D. Aufbau des Klientengesprächs (11/11)

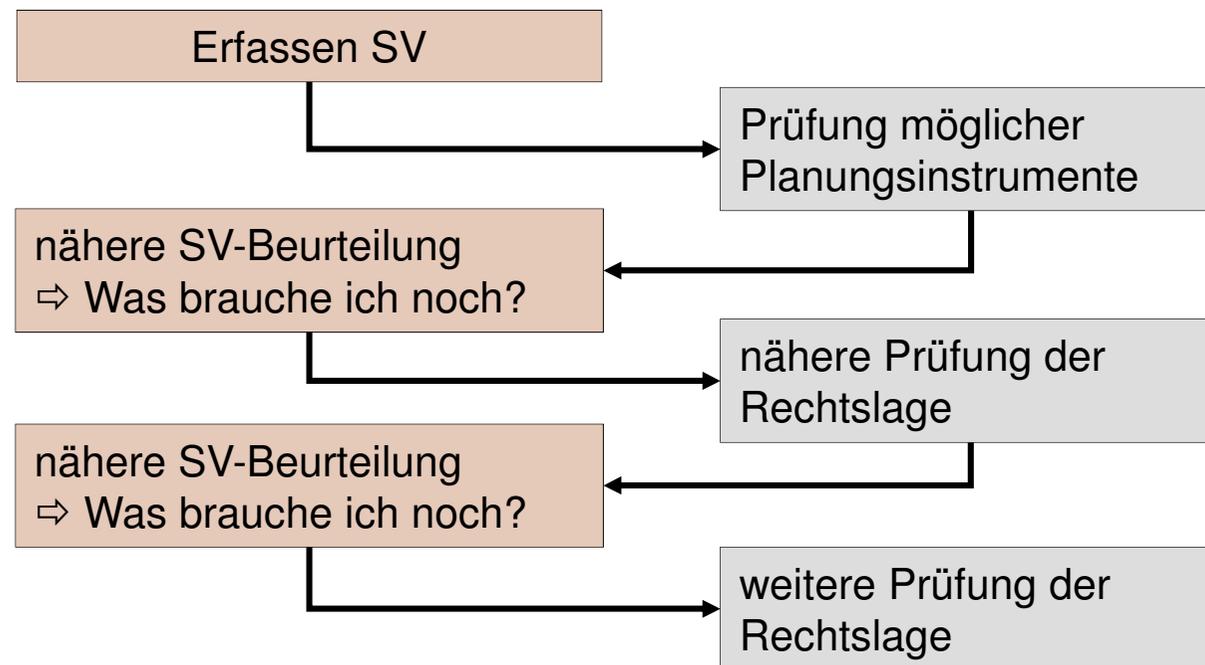
Zeitverteilung der einzelnen Phasen*



*Vgl. auch Ponschab, *Anwaltsrevue* 2009, 375 ff., 380

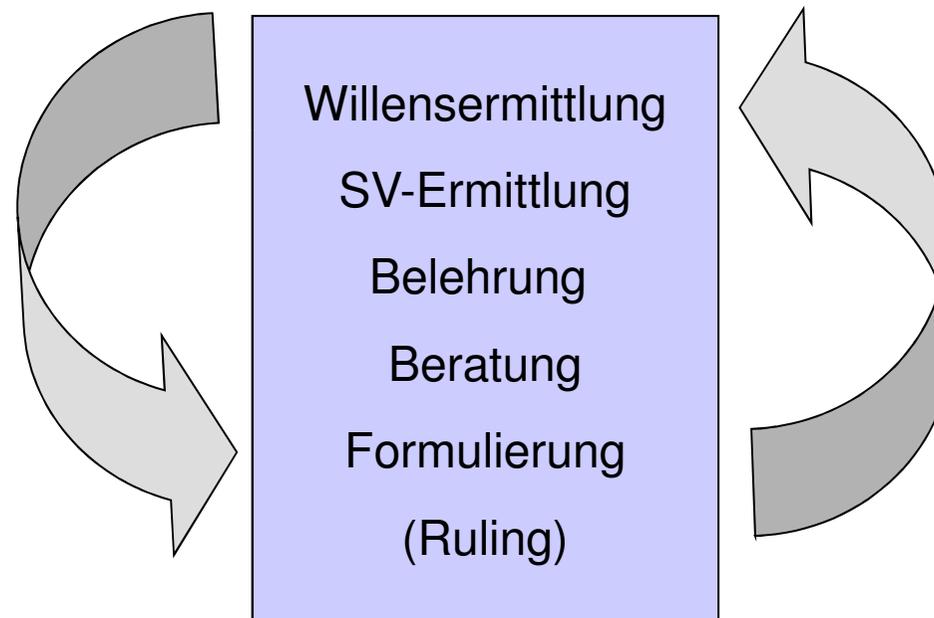
E. Arbeitsschritte bei der Nachlassplanung (1/2)

1. „Ping-Pong“ zwischen SV-Ermittlung und Rechtslageprüfung



E. Arbeitsschritte bei der Nachlassplanung (2/2)

2. Arbeitsablauf



F. Schluss

- ⇒ Klient als wichtigste Informationsquelle
- ⇒ Zielgerichtete Informationsbeschaffung
- ⇒ Informations-, Aufklärungs- und Belehrungspflichten – Haftungsproblematik
- ⇒ Rechtskenntnis als Voraussetzung der richtigen Sachverhaltsermittlung und der optimalen Beratung
- ⇒ Massgeschneiderte Lösung
- ⇒ Regelmässiges Ruling
- ⇒ „Soft skills“

F. Schluss

Deathbed wishes

don't work!

