

# Klientengespräche - Sachverhaltsermittlung

---

## Nachlassplanung: zivil-, versicherungs- und steuerrechtliche Fragen

Vortrag vom 21. September 2010

Dr. Alexandra Zeiter

Rechtsanwältin/Fachanwältin SAV Erbrecht

[alexandra.zeiter@netzle.com](mailto:alexandra.zeiter@netzle.com)

[www.netzle.com](http://www.netzle.com)

# Inhaltsverzeichnis

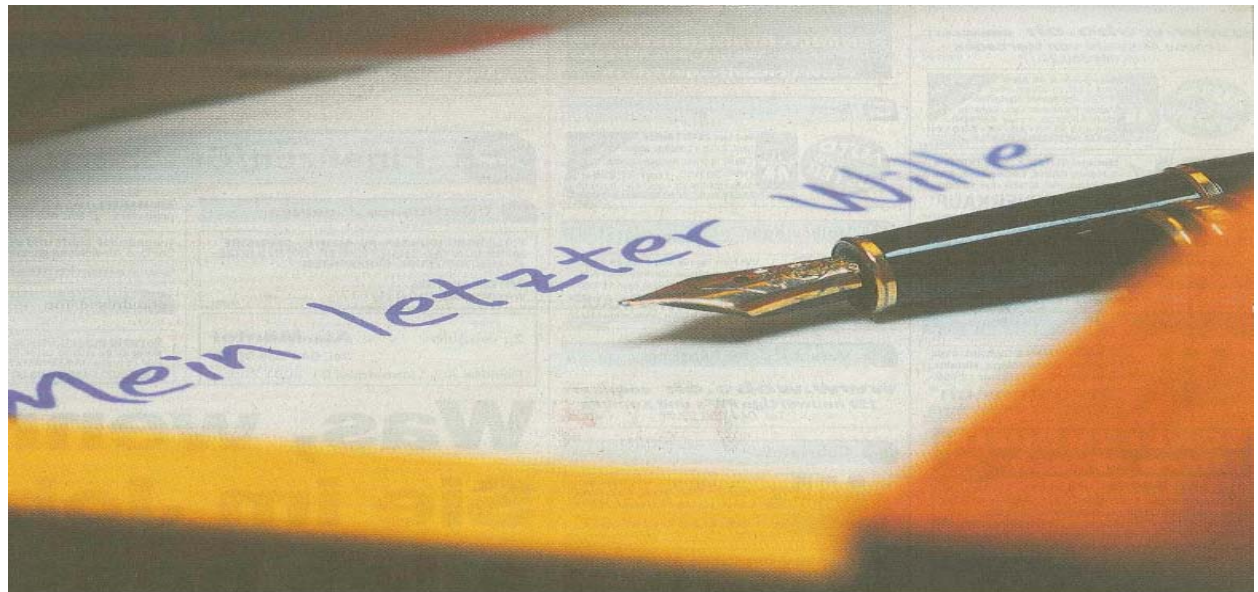
---

- A. Vorbemerkungen
- B. Entstehung des Klientenkontaktes
- C. Rollenspiel
- D. Aufbau des Klientengesprächs – die sechs Phasen
- E. Arbeitsschritte bei der Nachlassplanung
- F. Schluss

## A. Vorbemerkungen (1/9)

---

### 1. Definition Nachlassplanung - Estate Planning (1/2)



*Aus Tagesanzeiger, 14.9.2007*

## A. Vorbemerkungen (2/9)

---

### 1. Definition Nachlassplanung - Estate Planning (2/2)

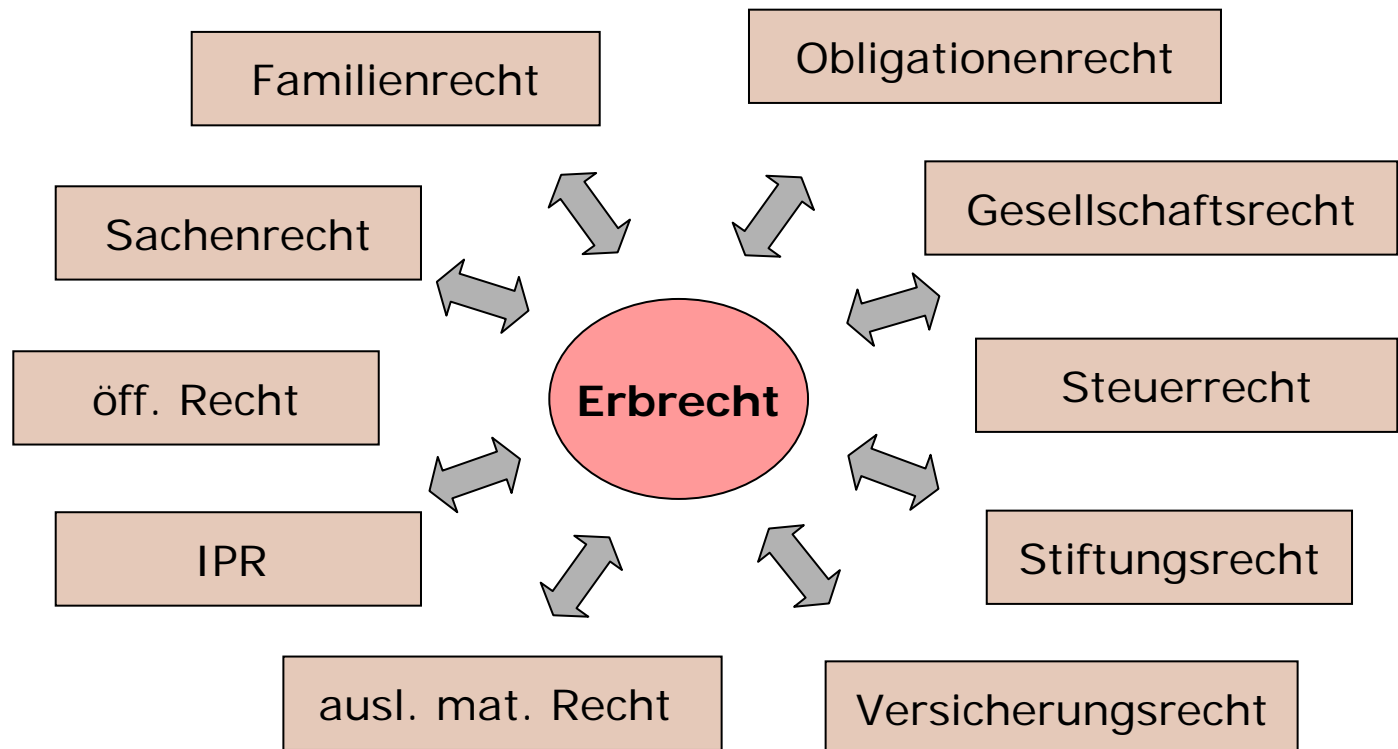
"Anwendung des Familien-, Erb-, Sachen-, Obligationen-, Versicherungs- und Steuerrechts zur Ordnung der persönlichen Angelegenheiten in einem nationalen oder internationalen Kontext unter Berücksichtigung der Möglichkeit des Ruhestandes und der Gewissheit des Todes."<sup>1</sup>

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

## A. Vorbemerkungen (3/9)

---

### 2. Nachlassplanung als Querschnittsgebiet



## A. Vorbemerkungen (4/9)

---

### 3. Nachlassplanung – Teilgebiet der erbrechtsspezifischen Anwaltstätigkeit (1/3)

Klient = Erblasser

*weitere:*

- Beratung der (virtuellen) Erben/Vermächtnisnehmer/sonstigen Begünstigten
- Willensvollstreckung
- (erbrechtliche) Litigation

## A. Vorbemerkungen (5/9)

---

### 3. Nachlassplanung – Teilgebiet der erbrechtsspezifischen Anwaltstätigkeit (2/3)

Zwei Familien, zwei Testamente



Drei Anwälte

## A. Vorbemerkungen (6/9)

---

### 3. Nachlassplanung – Teilgebiet der erbrechtsspezifischen Anwaltstätigkeit (3/3)

#### Piëch regelt Vermächtnis – Kinder verärgert

Aktualisiert am 18.09.2010



Ferdinand Piëch gilt als mächtigster und reichster Automanager der Welt. Jetzt hat er sein Imperium auf zwei Privatstiftungen übertragen. Bei seinen Kindern stösst das nicht nur auf Begeisterung.





## A. Vorbemerkungen (7/9)

---

### 4. Anbieter von Nachlassplanungen

- Banken („wealth management“)
- Treuhandbüros (z.B. Kendris private, KPMG, Visura)
- Notare
- Family Offices
- Beratungsstellen (z.B. pro senectute, redcross, wwf)
- VZ Vermögenszentrum
- Ratgeber/Bücher
- Rechtsanwälte/Fachanwälte SAV Erbrecht

## A. Vorbemerkungen (8/9)

---

### 5. Anwälte mit Spezialgebiet Erbrecht (Stand 20. September 2010)

<b>SAV:</b>	<b>2485/8542</b>	<b>29,1%</b>
<b>Kt. ZH:</b>	629/2711	23,2%
<b>Kt. BE:</b>	190/714	26,6%
<b>Kt. FR:</b>	24/137	17,5%
<b>Kt. LU:</b>	125/267	46,8%
<b>Kt. GE:</b>	148/1069	13,8%
<b>Kt. BS:</b>	230/495	46,5%

*Quelle: [www.swisslawyers.com](http://www.swisslawyers.com)*

## A. Vorbemerkungen (9/9)

---

### 6. Fachanwälte SAV Erbrecht (Stand 20. September 2010)

<b>SAV insgesamt:</b>	<b>58</b>
<b>Kt. ZH:</b>	22
<b>Kt. SG:</b>	6
<b>Kt. BE/BS:</b>	je 5
<b>Kt. AG/ZG</b>	4
<b>Kt. LU/SO:</b>	je 3
<b>Kt. TG:</b>	2
<b>KT GL/VD/GR:</b>	1

## B. Entstehung des Klientenkontaktes (1/2)

---

### 1. Weshalb ausgerechnet Sie?\*

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

## B. Entstehung des Klientenkontaktes (2/2)

---

### 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 - die sechs Phasen (1/9)\*

---

### Phase 1: Aufbau von Vertrauen

- Schaffung von gegenseitigem Vertrauen
  - ⇒ Bei Nachlassplanung besonders zentral
  - ⇒ Was heisst das?
  - ⇒ Wie schafft man Vertrauen?
- Synchronisation/Empathie
  - ⇒ „The map is not the territory“ (Alfred Korzybski)
  - ⇒ „soft skills“
  - ⇒ Schaffung einer entspannten Atmosphäre
  - ⇒ Anpassung Wortwahl/äusseres Erscheinungsbild
- Qualität der Arbeit/Engagement

## D. Aufbau des Klientengesprächs - die sechs Phasen (2/9)

---

### 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)

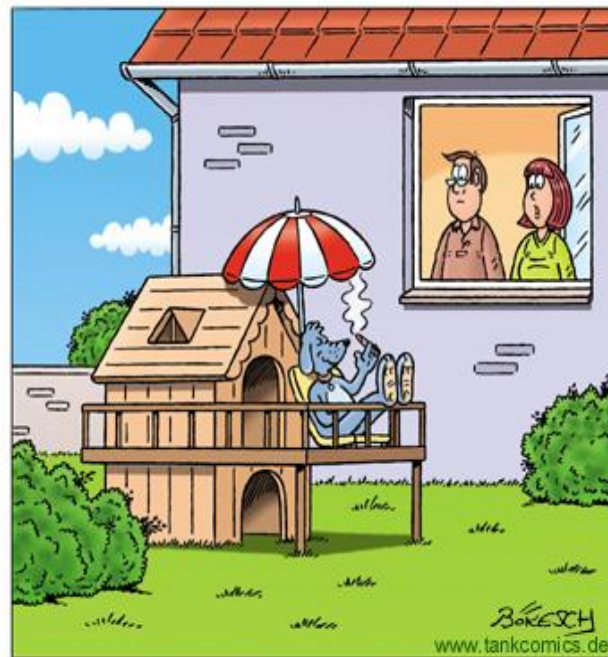


## D. Aufbau des Klientengesprächs - die sechs Phasen (3/9)

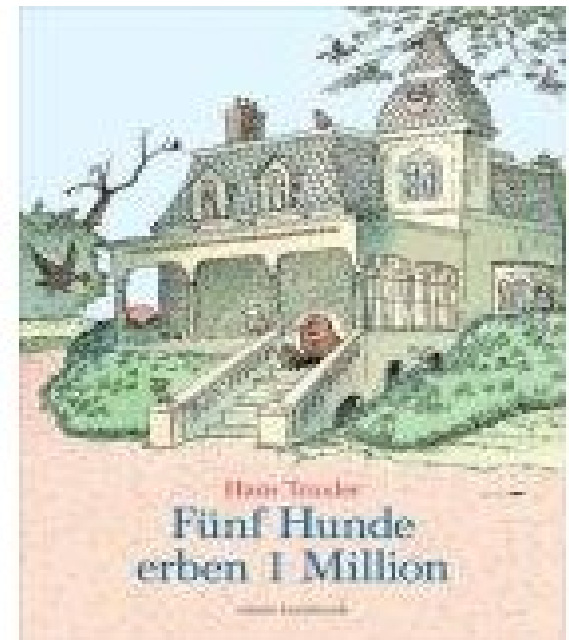
---

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

- oberste Richtschnur der Nachlassplanung  
⇒ Grenze: rechtliche Zulässigkeit!



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



## D. Aufbau des Klientengesprächs - die sechs Phasen (4/9)

---

### 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 ges. Erbfolge
    - ⇒ Ges. 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 - die sechs Phasen (5/9)

---

### Phase 4: Ermittlung relevanter Sachverhalt (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 - die sechs Phasen (6/9)

---

### Phase 4: Ermittlung relevanter Sachverhalt (2/2)

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

⇒ **Klient als wichtigste Informationsquelle!**

## D. Aufbau des Klientengesprächs - die sechs Phasen (7/9)

---

### 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. Abmahnung)
  - ⇒ Beratungspflicht (Aufzeigen von Alternativen)
- Mitarbeit des Klienten ⇒ Mittragung der Lösung
- Massgeschneiderte Lösung

## D. Aufbau des Klientengesprächs - die sechs Phasen (8/9)

---

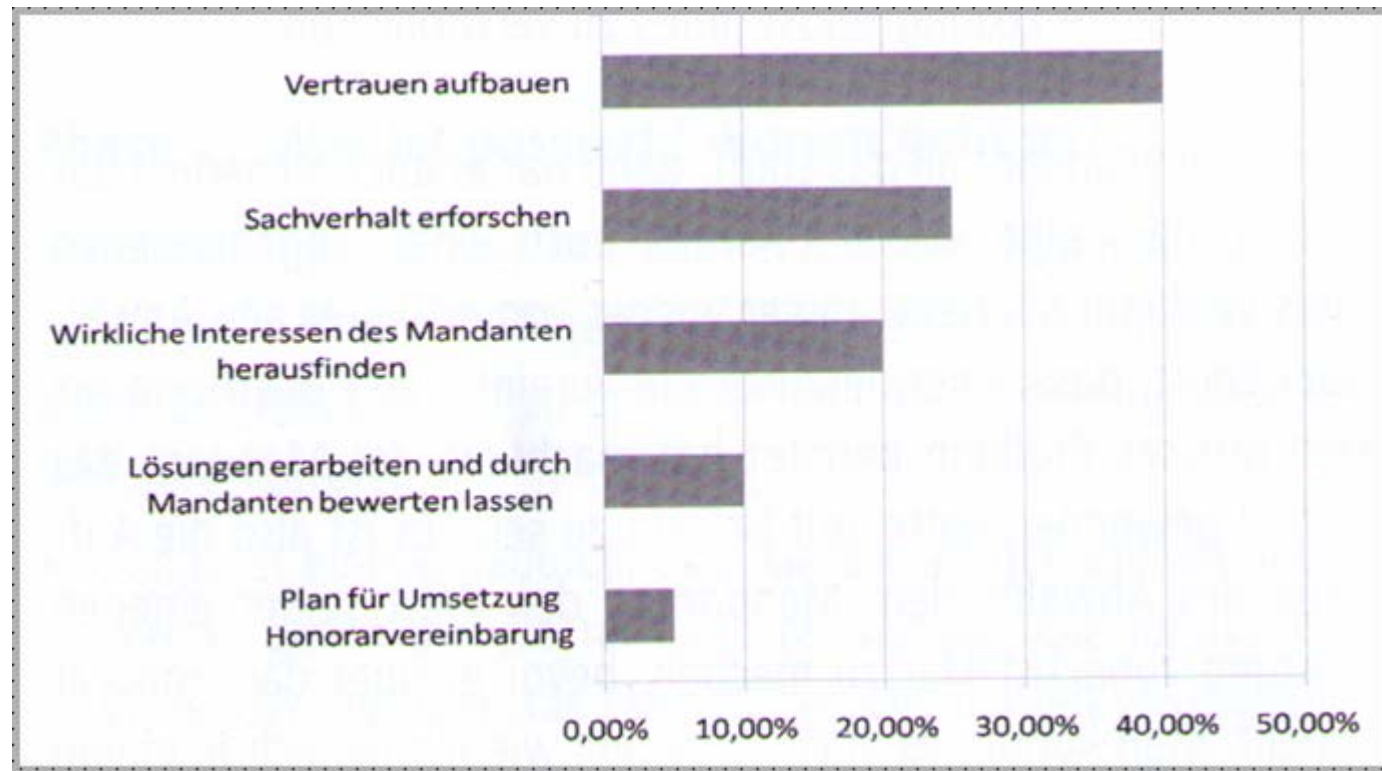
### Phase 6: Festlegung des Weges zum Ziel

- Arbeitsverteilung: Wer macht was wann wo und mit wem?
- Honorarfragen/Abrechnungsfragen
  - ⇒ ev. Engagement Letter
- Abklärung von Interessenkonflikten (Unabhängigkeit des Anwalts; BGFA 8 lit. d/12 lit. b)
  - ⇒ Verbot der Doppelvertretung
  - ⇒ Verbot des Parteiwechsels

## D. Aufbau des Klientengesprächs - die sechs Phasen (9/9)

---

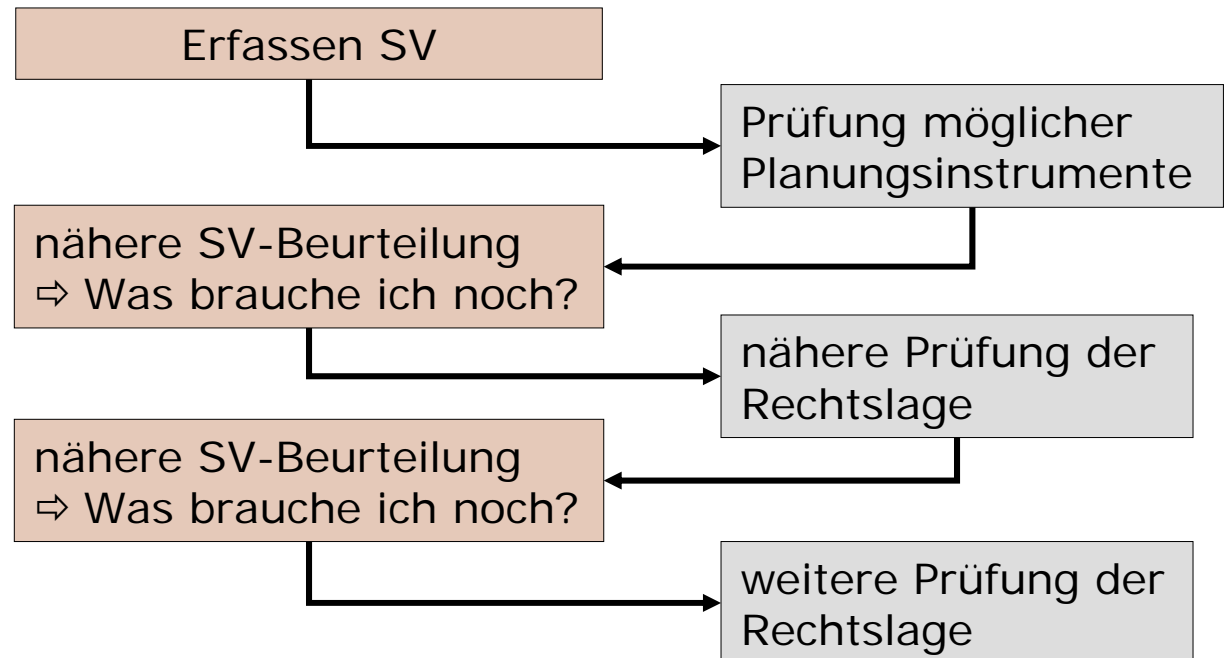
### Zeitverteilung der einzelnen Phasen\*



## E. Arbeitsschritte bei der Nachlassplanung (1/2)

---

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

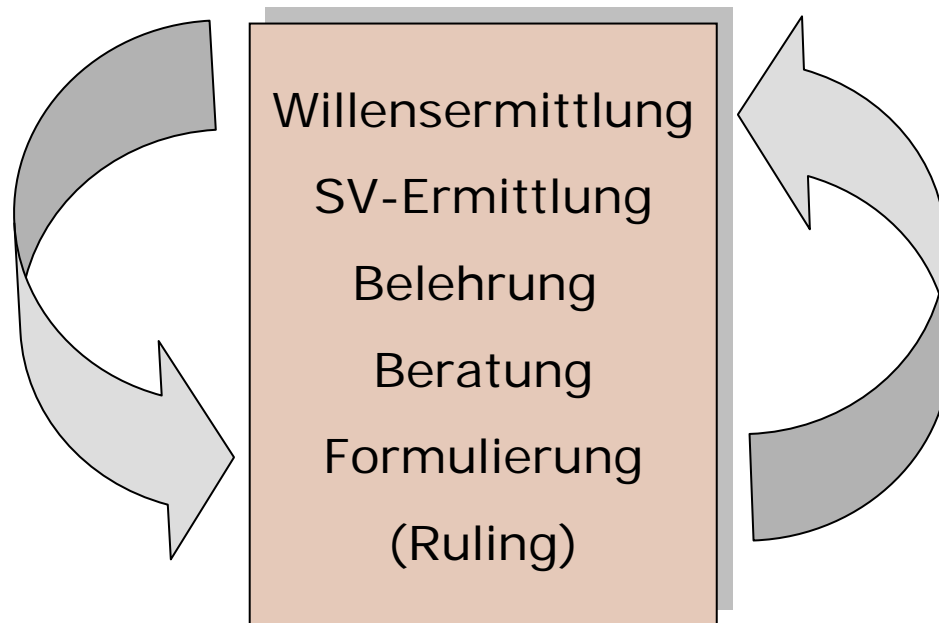




## E. Arbeitsschritte bei der Nachlassplanung (2/2)

---

### 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“

# Deathbed wishes

don't work!

