

Ihr Kommentar wurde erstellt.

Anzeige

EIN GRUND MEHR, DIE ALLIANZ ZU EMPFEHLEN.

Jetzt informieren

Allianz



Ulrich Welzel

22. August 2018

Überteuerte Patientenverfügung – nein danke

Patientenverfügungen und Vorsorgevollmachten sind ein wichtiger Baustein der Vorsorgeberatung, sollten jedoch nicht genutzt werden, um Kunden zu übervorteilen, meint Ulrich Welzel, Inhaber der Brain! Active® UnternehmerBeratung (www.brain-active.com), Nachlassplaner und Dozent für Patientenverfügung und Vorsorgevollmacht, in seinem Beitrag für AssCompact.

Im Juni 2018 brachte die Verbraucherzentrale eine Untersuchung zu elf Online-Patientenverfügungen heraus – mit einem verblüffenden Ergebnis: Online-Patientenverfügungen sind nicht besser als kostenlose Vordrucke des Bundesjustizministers bzw. im Buchhandel erhältliche Vordrucke. Im Grunde gab es große textliche Übereinstimmungen mit dem Vordruck des Justizministeriums. Teuer ist eben nicht immer besser.

Einzug in die Finanzberatung

Auch die Finanzdienstleistungsbranche hat das Beratungsfeld rund um die Notfallsorge für sich entdeckt und dieses – sinnvollerweise – in die seriöse Finanzberatung eingebaut. Leider gibt es aber auch hier schwarze Schafe, die Ängste bei Kunden schüren, dass man im Notfall Ärzten und Gerichten hilflos ausgeliefert sei. Die oben genannte Kritik der Verbraucherzentrale an den Online-Angeboten kann deshalb leider auch auf einige Finanzberatungen umgelegt werden.

Drei Beispiele aus der Praxis

Drei Beispiele zeigen, welche Auswirkungen es haben kann, wenn Makler oder Finanzdienstleister meinen, den Kunden übervorteilen zu müssen.

Beispiel 1:

Walter B. (62, Name geändert) besitzt ein Haus und Vermögen von insgesamt 150.000 Euro und wird von seinem Makler auf die Wichtigkeit der Patientenverfügung und Vorsorgevollmacht angesprochen. Der Makler berät den Kunden, stellt Unterlagen zur Verfügung, die, wie sich später herausstellt, textlich denen des Bundesjustizministeriums gleichen, sendet das Paket an einen zwischengeschalteten Dienstleister und der an einen Notar – 500 Kilometer entfernt vom Kunden. Dafür wird dem Kunden eine Rechnung von knapp 400 Euro gestellt.

Einige Monate später kommt Walter B. in seiner Stadt mit einem Notar in Kontakt. Von dem erfährt er, dass ein Notar bei einem Vermögen von 150.000 Euro gesetzlich nur 219 Euro in Rechnung stellen darf. Hätte der Kunde gewusst, dass die Notarkosten für Gebühren und Auslagen im § 17 Abs. 1 Satz 1 Bundesnotarordnung gesetzlich festgeschrieben sind und den Notar verpflichten, nicht mehr – und auch nicht weniger – als die gesetzlich vorgeschriebenen Gebühren in Rechnung zu stellen, wäre das Erstaunen über die hohe Differenz von über 80% Mehrkosten und die Enttäuschung über den Makler nicht so groß gewesen. Die Konsequenz: Der Betroffene hat sich einen anderen Makler gesucht und das Geschehen natürlich in seinem Freundeskreis weitererzählt.

Beispiel 2:

Peter S. (55, Name geändert), Personalchef eines Großunternehmens, wird von seiner Maklerin so bedrängt, über sie eine Patientenverfügung und Vorsorgevollmacht bei einem Dienstleister abzuschließen, dass Peter S. seine gesamten Versicherungen in Höhe von 1.130 Euro Bestandsprovision einem neuen Makler überträgt. „Die Vordrucke des bayerischen Justizministeriums lagen schon auf meinem privaten Schreibtisch, sodass ich mich mit dem Thema bereits auseinandergesetzt hatte. Die Maklerin behauptete, das Ankreuzverfahren gelte nicht, was sich auf Nachfragen beim Justizministerium als falsch herausstellte. Da war mein Vertrauen in die Kompetenz der Maklerin dann gänzlich erschüttert. Wenn man mich für dumm verkaufen will, mache ich nicht mehr mit“, so die Reaktion des Kunden.

Beispiel 3:

Der Makler Klaus F. (45, Name geändert) schildert die Konsequenzen eines Kundenverlusts nach der Beratung zur Patientenverfügung und Vorsorgevollmacht aus seiner Sicht: „Ich muss jetzt 31 neue Kunden gewinnen, um den Provisionsverlust wieder wettzumachen.“

Jedes Handeln hat Konsequenzen

Die oben geschilderten Fälle zeigen deutlich auf, was passieren kann, wenn Finanz- oder Generationenberatung bzw. Beratung zur Patientenverfügung und Vorsorgevollmacht falsch verstanden und umgesetzt wird. Und natürlich erzählen Kunden ihre Erlebnisse weiter, das kann für den Makler zu einem zusätzlichen Reputationsschaden führen.

Auf jeden Fall zum Notar?!

Viele Finanzdienstleister drängen ihre Kunden unter allen Umständen zum Notar, der sehr oft seinen Sitz hunderte von Kilometern entfernt hat, und den Mandanten gar nicht sieht. Deutschlands bekanntester Medizinrechtsanwalt und Berater des Bundesjustizministeriums, Wolfgang Putz, kommt aber zu dem Schluss: „Über 90% der Mandanten brauchen keinen Notar.“ Notarielle Beurkundungen sind grundsätzlich nicht notwendig, können jedoch sinnvoll sein beim Verlust der Schreibfähigkeit oder der Sehkraft, bei Besitz von Handelsfirmen, bei Darlehensaufnahmen und bei Immobiliengeschäften. Im Fall des Verkaufs des eigenen Hauses ist eine Beurkundung der Vollmacht nicht notwendig, weil hier die kostengünstigere Beglaubigung der Unterschrift durch die Betreuungsbehörde ausreicht.

Auf Augenhöhe mit dem Notar

Wenn ein Notar notwendig sein sollte, ist das wichtigste: Der Mandant (Vollmachtgeber), der zukünftige Bevollmächtigte (Vollmachtinhaber) und der Notar sitzen an einem Tisch.

Zu den wichtigsten Aufgaben des Notars gehören die Überprüfung der Identität und der bereits existierenden Vorsorgevollmachten, die Inhaltsbesprechung der Patientenverfügung und Vorsorgevollmacht mit allen Beteiligten, die Beratung bei Formulierungen, das Entwerfen von Texten, die Aufklärung über die Tragweite und über die Risiken der Vollmachten sowie die Überprüfung der Geschäftsfähigkeit des Vollmachtgebers.

Aber gerade die Überprüfung der Einsichts- und Geschäftsfähigkeit stellt Notare oft vor große Schwierigkeiten, was der bekannte Psychiater Dr. Alexander Jatzko bestätigt: „Für einen Laien ist es ganz schwierig, die Situation richtig einzuschätzen. Das gilt auch für Notare.“ Aus diesem Fazit kann abgeleitet werden, dass Makler oder Finanzdienstleister vor denselben Problemen stehen.

Eine notarielle Beurkundung ohne Anwesende hat wenig Wert und kann in Zukunft zu großen Streitigkeiten führen, wenn zum Beispiel Erben die Einsichts- und Geschäftsfähigkeit zum Zeitpunkt der Beurkundung in Frage stellen.

Was sich für Makler daraus ergibt

Folgende Fragen stellen sich also für Makler und Finanzdienstleister:

- Wenn der Kunde nicht mit dem Notar an einem Tisch sitzt, wer berät den Kunden in Rechtsfragen? Der Makler? Doch Achtung: Hier ist das Rechtsdienstleistungsgesetz (RDG) zu beachten.
- Wer übernimmt die Beratungshaftung des Notars? Der Makler?
- Wer überprüft die Einsichts- und Geschäftsfähigkeit des Vollmachtgebers, wenn der Kunde/Mandant nicht vor dem Notar sitzt? Der Makler?
- Wollen Makler und Finanzdienstleister nicht die Kritik von Verbraucherschützern auf sich ziehen, sollten sie ihre Beratung entsprechend gestalten oder gegebenenfalls verändern.

Das Fazit für Makler und Kunden

- Die Verwendung von gleichlautenden Texten wie die des Bundesministeriums der Justiz und für Verbraucherschutz erkennen Kunden, was zum Gegenteil dessen führt, was Kunden unter seriöser Beratung verstehen.
- Notarielle Beurkundungen von Verfügungen und Vollmachten sind größtenteils nicht notwendig, weshalb kostengünstige Beglaubigungen ausreichen.
- Kostengünstige Beratung zur Patientenverfügung und Vorsorgevollmacht gibt es bei Verbraucherzentralen, kirchlichen Trägern, Betreuungsvereinen usw.
- Kunden überbezahlte Dienstleistungen anzubieten, geht über kurz oder lang zulasten des Maklers oder Finanzdienstleisters und seiner Reputation.
- Wenn der Kunde eine Rechtsberatung bezahlt und eine Beurkundung notwendig ist, sollten der Kunde sowie alle involvierten Personen beim Notar am Tisch sitzen.
- Die Überprüfung der Einsichts- und Geschäftsfähigkeit sollte aus Haftungsgründen nicht vom Makler oder Finanzdienstleister vorgenommen werden.