

Generation **Geldspeicher**



Nahezu 70 Jahre ohne Krieg. Da kommt einiges zusammen. Die Generation Geldspeicher hat ein Billionenvermögen angehäuft. Jedes Jahr wird ein Teil davon an die nächste Generation weitergegeben. Finanzdienstleister können eine wichtige Rolle spielen bei einer durchdachten Strategie zur Vermögensübertragung.

Das ist beeindruckend. Jeder Haushalt in Deutschland verfügt durchschnittlich über ein Nettovermögen von mehr als 200.000 Euro. Und wie das bei Durchschnittswerten so ist, gleichen sich altersbedingte Ausschläge nach oben und nach unten insgesamt aus. Anfangs, bei den jüngeren Menschen bis 35 Jahre, ist das Nettovermögen vergleichsweise niedrig.

Richtig interessant wird es von der Vermögenshöhe her im mittleren Altersbereich. So verfügen Haushalte mit 35- bis 44-Jährigen über ein Nettovermögen von 176.000 Euro, jene der 45- bis 54-Jährigen bereits über 226.000 Euro. Zumindest auf dem Papier und in statistischer Hinsicht auch für Finanzdienstleister interessant sind die beiden Haushaltsgenerationen der 55- bis 64-Jährigen sowie der 65- bis 74-Jährigen. Erstere können laut der Bundesbankstatistik über ein Haushalts-Nettovermögen von 331.000 Euro verfügen, die Zweitgenannten über 249.000 Euro. Begründung: Diese beiden Altersgruppen sind jene, die sich verstärkt mit der Weitergabe ihrer Vermögen an den jeweiligen Partner und/oder die nächste bzw. übernächste Generation beschäftigen.

Nettovermögen
331.000 Euro
55- bis 64-Jährige

Zugegeben, es gibt nicht wenige Angehörige der Generation 50+ oder Generation 60+, die es im beginnenden Herbst des Lebens so richtig krachen lassen. Vorzugsweise mit Wein, Weib und Waikiki. Doch auch wenn die oft übervollen Kreuzfahrtschiffe Queen Mum und ihre Geschwister etwas anderes glauben lassen: Viele der Generation Geldspeicher machen sich sicher eine schöne Zeit und pflegen einen angemessenen Lebensstandard. Doch sie denken mit zunehmendem Alter immer intensiver darüber nach, wann, wie und wie viel von ihrem Vermögen sie weiterreichen können.

Oberste Maxime ist dabei der Erhalt des Vermögens, nicht zuletzt dadurch, dass die Begünstigten möglichst wenig Erbschafts- respektive Schenkungs-

steuer zahlen müssen. Doch das funktioniert nur, wenn sich alle Beteiligten, also der Gebende und die Nehmenden, an einen Tisch setzen, darüber reden „und den Übergang des Vermögens an die nächsten Generationen sorgfältig planen“, sagt Rechtsanwalt Eric Hiedemann, zertifizierter Stiftungsberater und Partner der Kölner Kanzlei Hiedemann Rechtsanwälte (siehe Interview Seite 18).

Jedes Jahr werden 300 Milliarden Euro übertragen

Ein sehr guter Rat, der viel Geld sparen oder – bei Nichtbeachtung – viel Geld kosten kann. Es geht tatsächlich um viel Geld. Denn Jahr für Jahr, so die üblichen Schätzungen, werden mindestens 300 Milliarden Euro Vermögenswerte verschenkt oder vererbt. Ein tolles Geschäft auch für den Staat, vertreten durch den Fiskus. So rechnen die Steuerschätzer des Bundes für das Jahr 2014 mit knapp 4,5 Milliarden Euro Einnahmen bei der Erbschaftssteuer. Zum Vergleich: Vor 15 Jahren waren es gerade einmal 2 Milliarden Euro. Die Generation Geldspeicher macht sich demnach auch in den Schatullen unseres Gemeinwesens breit.

Da Steuern die Vermögenssubstanz erheblich mindern können, sind Übertragungsstrategien erste Wahl, die das verhindern. Und zwar nicht erst, wenn der Gebende 70 oder noch älter ist, sondern schon viel früher. Nach einer Postbank-Studie vom Mai vergangenen Jahres planen zwei Drittel aller Befragten, die mindestens 50 Jahre alt sind, zeitnah ihren Nachlass. Das mit Abstand wichtigste Ziel ist die klar geregelte Aufteilung des Besitzes. Und das möglichst früh. Denn der Zoff zwischen den Hinterbliebenen ums Erbe, bei dem vormals bestens funktionierende Familiengemeinschaften implodieren, ist legendär. Bei größeren siebenstelligen Vermögen, zu denen überdies auch Firmenbeteiligungen zählen, ist ein möglichst steuerschonender Übergang der Habe an die nächste oder übernächste Generation mindestens genauso wichtig wie Transparenz und möglichst früh klare Verhältnisse.

Auch bei etwas größeren Vermögen bietet das aktuelle Erbschafts- und Schenkungssteuergesetz vergleichsweise viel Freiraum, damit die von einer Vermögensübertragung Begünstigten weitestgehend oder sogar komplett steuerfrei davonkommen. Faustformel für die Berechnung, wie viel die Finanzverwaltung vom Erbe oder der Schenkung abbekommt: Je höher der Nettowert des übertragenen Vermögens, im Jargon „steuerpflichtiger Erwerb“ genannt, desto höher der Anteil in Prozent, den der Staat erhält.

Überdies unterscheidet die Finanzverwaltung bei der Steuerbemessung nach dem Verwandtschaftsverhältnis des Erblassers bzw. Schenkenden und des/der Begünstigten. Somit zahlen nächste und nähere Angehörige prozentual weniger als weiter entfernte Verwandte oder Begünstigte, die in keinem Verwandtschaftsverhältnis zum Gebenden stehen (siehe Kasten).

Verschenken ist günstiger als Vererben

Dabei – auf Grundlage und unter Ausnutzung der gesetzlichen Vorgaben – ist Schenken praktisch immer steuerlich günstiger als Vererben. Der Grund: Die steuerlichen Freibeträge dürfen alle zehn Jahre aufs Neue genutzt werden.

Für qualifizierte Finanzdienstleister ist die Vermögensübertragung ein Geschäftsfeld mit günstigen Perspektiven. Und das gleich in doppelter Hinsicht. Die erste: Nicht jeder Erbe oder Beschenkte rennt, sobald das Geld auf dem Konto ist, zum Autohändler und ordert einen Ferrari, einen Porsche Cayenne oder Panamera. Sicher, das gibt's hier und da, doch nicht in der Breite. Der größte Teil der Begünstigten hat Anlage- und Vorsorgebedarf. Denn ein vergleichsweise hoher Einmalbetrag, der in eine private Rentenpolice investiert wird, dürfte am Ende deutlich mehr bringen als das mühsame Auffüllen der Rentenlücke durchs Riestern.

Mindestens genauso gute, wenn nicht bessere Geschäftschancen haben qualifizierte Finanzdienstleister als Berater und helfende Hände aufseiten des Erblassers respektive des Schenkenden. „Unter den Finanzprodukten kommt insbesondere der Lebensversicherung im Rahmen einer klug durchdachten Übertragungsstrategie eine besondere Bedeutung zu“, ist Max U. Treichel, Unternehmensberater aus Düsseldorf, überzeugt. Dies gilt nicht nur im Hinblick auf die steuerschonende Gestaltung von Erbschaften und Schenkungen, sondern auch bei der zielgenauen Versorgung von Angehörigen wie Nicht-Verwandten via Erbschaft oder Schenkung.

Der Vorteil von Lebensversicherungen ist etwa, dass Auszahlungen anlässlich des Todes nicht zur Erbmasse gehören. Häufig müssen aus solchen hohen Einmalzahlungen keine Pflichtteilsansprüche gedeckt werden, so dass praktisch jeder Begünstigter sein kann, ohne dass andere von der Todesfallleistung ihren Anteil bekommen. LV-Zahlungen bei Tod sind grundsätzlich einkommenssteuerfrei, unterliegen aber beim Begünstigten der Erbschaftssteuerpflicht. Zugleich sorgen die hohen Steuerfreibeträge für nahe Angehörige (siehe Kasten) für einen komfortablen Puffer. Allerdings ist die herkömmliche Gestaltung, bei der versicherte Personen und Versicherungsnehmer identisch sind, eher die zweitbeste Möglichkeit einer steuerlich optimierten Übertragung.

Die erkennbar bessere Alternative firmiert unter der griffigen Bezeichnung „Überkreuz“-Police. Hier wird derjenige, der versorgt werden soll, Versicherungsnehmer, der andere ist die versicherte Person. Dieses legale Konstrukt ist aus dem Blickwinkel jedes der beiden Beteiligten möglich. Vor allem sinnvoll für Partner in nichtehelichen Lebensgemeinschaften. Überdies kommen weitere Gestaltungen infrage, die als „echte“ und „unechte“

Persönliche Freibeträge bei Erbschaften/Schenkungen seit 01.01.2009

Steuerklasse I	Freibetrag in Euro
Ehegatte/eingetragener Lebenspartner	500.000
Kinder, Stiefkinder, Enkel*	400.000
Enkel**	200.000
Eltern/Großeltern im Erbfall	100.000
Steuerklasse II	Freibetrag in Euro
Eltern/Großeltern bei Schenkung	20.000
Geschwister, Nichten, Neffen	20.000
Stiefeltern, Schwiegereltern	20.000
Geschiedener Ehegatte	20.000
Lebenspartner einer aufgehobenen eingetragenen Lebenspartnerschaft	20.000
Steuerklasse III	Freibetrag in Euro
Alle übrigen Erben und Beschenkte	20.000

* Bei verstorbenen Eltern.

** Bei noch lebenden Eltern.

Erbschaftssteuerversicherung bekannt sind. Diese funktionieren auf Grundlage der klugen Zuteilung der jeweiligen Funktionen von Versicherungsnehmer und versicherter Person. Einem erfahrenen Makler sind in Zusammenarbeit mit einem Anwalt, Notar und Steuerberater praktisch keine gestalterischen Grenzen gesetzt.

Bereits seit längerem lancieren Versicherer LV-Produkte in unterschiedlichen Varianten, die auf die Zielgruppe 50+ sowie Generation Geldspeicher ausgerichtet sind. Kein Wunder, sind doch angesichts der demografischen Entwicklung Senioren eine lukrative Zielgruppe. Bald eine mindestens genauso große Marktmacht wie die jüngere Genera-

tion, deren Mitgliederschwind zunehmend dynamisch wird. Aber das ist ein ganz anderes Thema. <<



Kampf dem Sparstrumpf: Es gibt bessere Anlagen für die sicherheitsbewusste Klientel.

Antje Schweitzer

„Vermögensübergang rechtzeitig planen“

Den eigenen Nachlass zu regeln, kann bisweilen ziemlich kompliziert sein. Inhaltlich und emotional sowieso. Vor Stress, in welcher Form auch immer, kann nur sorgfältige Planung schützen, weiß Rechtsanwalt Eric Hiedemann, zertifizierter Stiftungsberater und Partner der Kölner Kanzlei Hiedemann Rechtsanwälte.



? KURS: *Das Thema Erben ist untrennbar verbunden mit dem Tod, einem der langlebigsten Tabus. Machen sich deshalb viele Menschen keine oder erst zu spät Gedanken über die Weitergabe ihres Vermögens?*

! Hiedemann: Junge Leute denken meist, dass sie mit dem Testament, der Vorsorgevoll-

macht oder einer Patientenverfügung warten können, da das alles erst im Alter relevant wird. Und ältere Menschen wollen sich nicht mit dem Tod auseinandersetzen. Sobald sie aber zum Beispiel ein Testament verfasst haben, sind sie nach meiner Erfahrung sehr erleichtert und haben das gute Gefühl, ihre Verhältnisse vernünftig geregelt zu haben.

? KURS: *Ab welchem Alter sollte man sich über die Weitergabe seines Vermögens Gedanken machen?*

! Hiedemann: Eine Altersgrenze gibt es hier nicht. Ein wichtiger Aspekt, dies möglichst früh zu tun, ist die Vermeidung respektive Verringerung der Erbschaftssteuer. Bei einer Schenkung, beispielsweise an den Ehegatten oder die Kinder, lassen sich alle zehn Jahre sehr hohe Freibeträge nutzen. Ein Argument für die Schenkung ist auch das schöne Gefühl, gleichsam mit warmer Hand Teile seines Vermögens weiterzugeben. Man sollte indes noch genügend Kapital in der Hinterhand haben, um die eigenen, im Alter oft gesteigerten Bedürfnisse zu befriedigen.

? KURS: *Ab welchem Vermögenswert ist eine Übertragungsstrategie zu empfehlen?*

Hiedemann: Die Höhe des Vermögens spielt eine untergeordnete Rolle. Ausschlaggebend sind vielmehr dessen Zusammensetzung und Komplexität.

? KURS: *Welche Vorbereitungen sollten im Hinblick auf eine durchdachte Strategie getroffen werden?*

! Hiedemann: Mit am wichtigsten ist eine klare Strukturierung des Vermögens. Denn nur wer genau weiß, welche Vermögenswerte vorhanden sind, kann deren Weitergabe sorgfältig planen. Dies gilt insbesondere für die Übertragung eines Unternehmens. Wer seine Firma komplett oder größtenteils schon zu Lebzeiten an die nächste Generation weitergibt, kann den reibungslosen Übergang noch ein paar Jahre begleiten. Bedeutsam ist aber auch, sich schon frühzeitig – wie bereits erwähnt – über die eigenen Bedürfnisse im Alter klar zu werden.

? KURS: *Im Hinblick auf den Vermögensübergang gilt es, die Sicht des Erblassers bzw. Schenkenden möglichst mit jener des Begünstigten übereinzubringen ...*

! Hiedemann: Das stimmt. Wer etwas aus der Hand gibt, etwa an die nächste Generation, will Streit vermeiden. Das macht er am besten durch vorausschauende und klare Regelungen. Erben bzw. Beschenkte wiederum haben ein besonderes Interesse an einer möglichst steuergünstigen Übertragung. Das gilt vor allem für die Weitergabe von Unternehmen, bei der die Liquidität der nachfolgenden Generation sichergestellt werden muss.

? KURS: *Wen sollte man bei der Planung des Vermögensübergangs tunlichst mit ins Boot holen?*

! Hiedemann: Zweifellos sollte ein versierter Rechtsanwalt die Gesamtplanung des Vermögensübergangs verantworten. Dazu zählt auch, dass er die Zusammenarbeit mit dem Steuerberater, dem Notar und gegebenenfalls auch einem Finanzdienstleister koordiniert. Denn oft ist es sinnvoll, sich bei der Weitergabe seines Vermögens spezieller Finanz- oder Versicherungsprodukte zu bedienen. Hier sollte man sich alle Optionen offenhalten.

? KURS: *Welche Alternativen gibt es insbesondere bei größeren Vermögen, die nicht komplett an die nächste Generation übertragen werden sollen? Manche denken unter anderem an die Einrichtung einer Stiftung ...*



Stiftungen können sinnvoll sein bei der Übertragung größerer Vermögen.

Mehr Pflege- Schutz-Faktor!



Vermögensschutz und Lebensqualität im Pflegefall – geht das überhaupt? Ja, mit unserer flexiblen **SPR-care®** sichern Sie Ihrem Kunden auch im Pflegefall einen guten Lebensstandard, ohne dass er dafür sein Hab und Gut verkaufen muss oder seine Kinder für ihn „haften“.

Mehr Infos unter www.dialog-leben.de

! Hiedemann: Richtig, das Vermögen kann einer bestehenden oder vom Erblasser zu gründenden gemeinnützigen Stiftung übertragen werden. Diese braucht dieses Vermögen nicht zu versteuern. Der Spender bzw. Stiftungsrückführer kann, sofern das Geld in den Vermögensstock der Stiftung fließt, den sogenannten erweiterten Spendenabzug von maximal 1 Million Euro in Anspruch nehmen.

Vorteil ist vor allem, dass der Erblasser bis zu seinem Tod die Stiftungsarbeit beeinflussen und prägen kann. Um mit einem weitverbreiteten Irrtum aufzuräumen: Die Errichtung einer gemeinnützigen Stiftung ist kein Steuersparmodell. Denn nach Übertragung gehört das Kapital der Stiftung und kann nur im Rahmen des in der Stiftungssatzung festgelegten Zwecks verwendet werden.

? KURS: *Ab welchem Betrag lohnt sich denn eine solche Stiftung?*

! Hiedemann: Es gibt keine gesetzliche Vorgabe zur Höhe der Erstausrüstung einer Stiftung. In der Regel verlangen

Aufsichtsbehörden jedoch mindestens 50.000 Euro. Bei dem derzeitigen Zinsniveau muss sich der Gründer jedoch fragen, ob dieser Betrag tatsächlich ausreicht, um eine nachhaltige Stiftungsarbeit sicherzustellen. Will der Gründer zu Lebzeiten noch nicht den Großteil seines Vermögens einer Stiftung übertragen, so kann er die Stiftung zunächst mit geringem Kapital ausstatten und anschließend in seinem Testament als Erben und Vermächtnisnehmer bedenken.

? KURS: *Lassen sich auch Familienangehörige in eine Stiftung so einbinden, dass dies wirtschaftlich und auch steuerlich vorteilhaft ist?*

! Hiedemann: Die Einbindung von Familienangehörigen bietet wirtschaftlich keine Vorteile. Die Vergütung sogenannter Organmitglieder ist nämlich im Hinblick auf die Gemeinnützigkeit der Stiftung nur in angemessener Höhe zulässig. Wobei der Einzelfall entscheidet. Wichtig ist hier vor allem die Höhe des Stiftungskapitals. <<

Das Gespräch führte Antje Schweitzer

Dialog kann auch digital!



DER Spezialversicherer
für biometrische Risiken