Vererben und Verschenken

Zum Magazin ›

Vererben und verschenken: „Bei Patchwork-Familien sieht die Situation leider ganz haarig aus!“

Praxisnahe Tipps zur Ruhestandsplanung und zum Thema Vererben und Verschenken von Finanzberater Burkard Neidert

Burkard Neidert, Geschäftsführer Finanzkonzept

Beim Begriff „Ruhestandsplanung“ denken viele Menschen an eine exklusive Dienstleistung, die nur Millionäre in Anspruch nehmen.

Doch Fragen wie: **„Wann will ich in Rente gehen? Wie viel Geld habe ich auf der hohen Kante? Und was kann ich mir im Alter davon leisten?“** betreffen jeden. Wie fix man von dem daraus folgenden Versorgungsstatus zum Thema „Erben und Schenken“ kommt und wie erschreckend schnell Erbschaftssteuerfreibeträge aufgebraucht sind, erklärt Burkard Neidert, Geschäftsführer des unabhängigen Maklerunternehmens Finanzkonzept in Fulda, im folgenden Interview.

Jetzt Podcast anhören >

Herr Neidert, ist das Thema „Erben und Schenken“ nur etwas für gut betuchte Kunden?

Burkard Neidert: Also das kann man klar mit „Nein“ beantworten. Ich erlebe in der Praxis, dass das in ganz normalen Fällen oftmals dann schon eine Rolle spielt, ohne dass es die Kunden sofort erkennen. Lassen Sie mich das vielleicht mal an einem Klassiker deutlich machen ...

Ja, bitte.

Burkard Neidert: Da gibt es die Familie, die ein selbstgenutztes Einfamilienhaus hat. Vielleicht hat man auch noch mal im Zuge der Altersversorgung eine vermietete Eigentumswohnung angeschafft, und dann gibt es vielleicht ein Wertpapierdepot, ohne dass das die Familie jetzt als besonders üppig wahrnehmen würde.

Sie müssen heute gar nicht in einer Metropolregion liegen: Die Immobilienpreise sind mittlerweile auf einem Niveau, wo wir dann insgesamt bei dem, was ich gerade erläutert habe, bei einer Familie auch mal ganz schnell über einen Freibetrag von 500.000 Euro unter Eheleuten hinauskommen. Wenn wir über Kinder reden – da liegt der Freibetrag bei 400.000. Und wenn es um Großeltern geht, die vielleicht ihre Enkel als Erben im Blick haben, dann sind es „nur“ 200.000 Euro.

Aber die häufigste Konstellation bei „Erben und Schenken“ ist doch wahrscheinlich die Kombination Eltern und Kinder?

Burkard Neidert: Ich sage mal, der Klassiker ist, dass die Eheleute erst mal schauen, dass sie selbst ein gutes Leben im Ruhestand haben, dass sie gut versorgt sind, dass sie aber dann auch schauen: „Was kann ich sinnvoll jetzt schon zu Lebzeiten auf Kinder übertragen?“ Einfach um Schenkungssteuerfreibeträge zu nutzen; ich sage mal, auch rechtzeitig – weil das ja alle zehn Jahre beispielsweise auch steuerfrei möglich ist, bei Kindern im Rahmen von 400.000 Euro –, dass man das rechtzeitig plant und in die Hand nimmt.

Da kommen aber auch andere Konstellationen dazu. Ich hatte die Großeltern schon angesprochen. Auch das ist eine häufige Beratungssituation, dass Großeltern sagen: „Wir möchten unsere Enkel mit einer Schenkung bedenken, damit sie später für die Ausbildung, das Studium, aber vielleicht auch schon für ihre Existenzgründung oder Altersversorgung selber schon einen Grundstock haben.“

Wir haben auch heute deutlich mehr Patchwork-Familien als früher, also Paare, die nicht verheiratet sind, aber gemeinsam eheähnlich leben, auch Kinder gemeinsam haben. Da sieht die Situation ganz haarig aus! Weil hier sprechen wir gerade mal über einen Freibetrag von 20.000 Euro. Und da merken Sie, das geht in vielen Fällen doch viel schneller, dass man plötzlich Themen hat, die mit Erben und Schenken zu tun haben.

Und dann gibt es aber auch, ich nenne das mal, „Spezialfälle“. Gerade in der vergangenen Woche hatte ich die Situation, dass die Familienverhältnisse, wie man so sagt, nicht ganz so „geräuschlos“ sind, wo es einfach darum ging: Wie kann ich eben vermeiden, dass einem bestimmten Kind alles zugedacht wird? Wie kann ich ein anderes Kind stärker berücksichtigen? Wie kann ich vielleicht auch einen Pflichtteil, der mal zu zahlen ist, durch Vermögensübertragungen reduzieren? Und zwar ohne, dass ich dabei jetzt das Testament unbedingt großartig bemühen muss oder komplizierte juristische Verträge gestalten muss. Also auch hier können wir dem Kunden in Beratungsprozessen helfen, immer natürlich im Rahmen dessen, was wir juristisch auch dürfen

Oder ein Spezialfall, dass ein Unternehmer aus guten Gründen den Güterstand vereinbart hat, weil er einfach für den Fall der Insolvenz eines Unternehmens seine Familie schützen möchte, und der jetzt sagt: „Ich habe eine Firmenbeteiligung veräußert. Jetzt möchte ich da aber auch meine Ehefrau absichern, falls mir morgen etwas passiert.“ Also da erleben wir ganz vielfältige Gestaltungen.

Finance
News TV

Informationen zu WeitBlick

- Die 10 besten Tipps zum Vererben und Verschenken - Checkliste! (Checklisten, PDF, 43 KB) ›
10/2022
- Beratungsfragebogen Erben und Schenken (Formular, PDF, 888 KB) ›
01/2022 Schenkung einer Kapitallebensversicherung (KLV)

Kann man auch Schenkungen an Nichtfamilienmitglieder aus seinem Erbe vornehmen?

Burkard Neidert: Ja, absolut! Auch das erleben wir. Klassisch ist natürlich einmal die Patchwork-Situation, denn da haben wir ja tatsächlich rechtlich eben nicht den Aspekt der Verwandtschaft. Wir erleben es aber auch, dass an Freunde Gelder übertragen werden sollen. Auch hier gibt es geschickte Gestaltungen über einen Versicherungsmantel, bei dem man dann Versicherungsnehmer und versicherte Person kombinieren kann. Also auch die Situation erleben wir sehr oft, und ich kann an der Stelle nur einstreuen, dass eben auch Steuerberater, Wirtschaftsprüfer sehr häufig dankbar sind für diese Ideen. Wir verstehen uns hier auch als Partner von Steuerberatern und Wirtschaftsprüfern

Ab welchen Erbschaftshöhen macht es denn bereits Sinn, eine Beratung hinzuzuziehen?

Burkard Neidert: Das kann man gar nicht so genau sagen. Ich stelle fest, dass das Thema „Ruhestandsplanung“ – und das ist, glaube ich, der Ansatzpunkt für fast jeden Kunden, der ein bisschen was an Vermögen hat und auch für seine Altersversorgung vorgesorgt hat – von Bedeutung ist. Und wenn wir dann einen Versorgungsstatus erarbeiten – also aufnehmen, welche Vermögenswerte es für die Altersversorgung gibt –, dann wird oftmals deutlich: „Das trifft ja doch auch auf mich zu, dass ich mir hier Gedanken darüber machen sollte, vielleicht Teile meines Vermögens auch innerhalb der Familie zu übertragen!“

Also, ich würde das gar nicht unbedingt an bestimmten Beträgen festmachen, sondern rate in der Regel dazu: „Lassen Sie uns doch bitte mal einen Versorgungsstatus erarbeiten, und dann sehen wir, welcher Handlungsbedarf sich daraus auch beim Thema Erben und Schenken ergibt.“

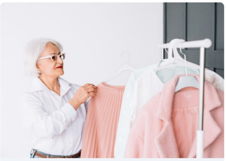
Aber der Fall, dass jemand seinen Ruhestand schon, ich sage mal, steueroptimiert geregelt hat und jetzt nur noch überlegen muss: „Na, wie kann ich denn meine Familie, meine Kinder, meinen Partner, meine Partnerin am besten beschenken?“ … das ist ja wohl eher die Ausnahme, oder?

Burkard Neidert: Das stimmt. Also, es gibt natürlich Ausnahmefälle. Gerade hatte ich gestern eine solche Beratung, wo Großeltern sagen: „Wir haben jetzt eine Eigentumswohnung in Berlin verkauft, und wir wollen den Veräußerungserlös von 400.000 Euro gerne für unsere Enkel anlegen.“ Das passiert, klar.

Aber wenn man heute im Kundenkreis fragt: „Habt ihr denn schon eine Vorstellung davon, wann ihr in den Ruhestand gehen wollt? Habt ihr eine Vorstellung davon, was ihr denn einmal später im Alter braucht?“ Besonders viele Fragezeichen bekommen wir dann, wenn man die Kunden fragt: „Wisst ihr eigentlich, wie euer Versorgungsniveau ausschaut, was ihr eigentlich so habt?“ Dann haben viele davon erst mal keine konkrete Vorstellung und sind dankbar, wenn wir das gemeinsam erarbeiten, die Vermögensverhältnisse aufnehmen, betrachten, was da ist – brutto, was bleibt netto – und was bleibt vor allem nach Abzug der Inflationen übrig. Und dann ergeben sich daraus die Beratungsprozesse.

Vererben und Verschenken

Jetzt informieren >



Alles zu WeitBlick

Jetzt informieren >

Wie setzt sich denn Ihre Klientel zusammen?

Burkard Neidert: Das ist durchaus bunt gemischt. Vielleicht will ich das mal in zwei Teile unterteilen: Wir selbst haben etwa 50 Prozent unserer Kunden, die Selbstständige sind. Dazu gehören auch die Freiberufler, zum Beispiel Ärzte mit eigenen Praxen. Aber dazu gehören eben auch Angestellte, Beamte, die den zweiten Teil ausmachen.

Ich kann schon mal so viel sagen, dass das Thema Ruhestandsplanung jeden betrifft. Und zwar egal, ob Sie jetzt selbstständig oder freiberuflich tätig sind oder Ihr Leben lang als Angestellter oder vielleicht Beamter gearbeitet haben. Für alle stellen sich die gleichen Fragen: „Reicht das, was ich habe, für meinen Ruhestand? Und wie kann ich gezielt entsparen? Was muss ich da beachten?“ Und da tauchen im Grunde bei allen dieselben Fragen auf

Sind das die Kernfragen, auf die Sie bei der Beratung Ihrer Kunden immer wieder stoßen?

Burkard Neidert: Eine Kernfrage ist natürlich: „Wann will ich in den Ruhestand gehen?“ Da gibt es diejenigen, die konkret sagen: „Mit 65 ist Schluss, dann lege ich den Stift hin!“ Aber viele wissen das gar nicht so genau. Die sagen: „Hm, vielleicht so zwischen 63 und 66, 67.“ Nicht wenige sagen auch: „Ich will einfach kürzer treten, vielleicht nur drei oder vier Tage in der Woche arbeiten.“ Daran merken Sie schon, dass man das im Dialog auch mit dem Kunden erarbeiten muss. Das kommt in der Regel nicht wie aus der Pistole geschossen.

Der zweite Punkt ist ja: „Wie viel brauchst du denn, lieber Kunde, zum Leben im Alter?“ Auch das können die wenigsten spontan beantworten. Und ich erlebe es hier auch immer, wie wichtig es ist, dass man sich ausreichend Zeit nimmt, das mit dem Kunden zu recherchieren, genauer hinzuschauen, weil je genauer man das tut, desto mehr kommt man auf höhere Summen. Also, die Kunden sind nachher selber erstaunt und sagen: „Das ist ja doch mehr, als ich so aus dem Bauchgefühl einfach gedacht hätte!

Und dann, die nächste Kernfrage: „Was habe ich eigentlich an Vermögenswert?“ Da kommen oftmals Achselzucken oder Antworten wie: „Ich habe hier drei Ordner, Herr Neidert. Können Sie mir helfen, da mal eine Übersicht zu schaffen?“ Dann ergibt sich aus dem Dialog schon sehr schnell, ob Sie es hier mit einer Familie zu tun haben, die – wie man so schön sagt – geordnete familiäre Verhältnisse hat, wo man sich versteht, wo man schaut, wie können wir Kinder beim Thema Erben und Schenken mit einarbeiten, oder welche Besonderheiten es vielleicht durch Gütertrennung oder andere familiäre Situationen gibt

Ich schließe aus Ihrer Antwort jetzt, dass Sie auch Kunden haben, bei denen Sie über mehrere Generationen hinweg beraten?

Burkard Neidert: Absolut! Das Unternehmen heißt ja „Finanzkonzept“, und da ist der Name Programm. Es geht uns tatsächlich darum, zunächst einmal – und jetzt beziehe ich das auf die Ruhestandsplanung – hier ein Konzept zu erarbeiten, das Hand und Fuß hat, das alle relevanten Aspekte berücksichtigt, damit man nachher einen Entsparprozess gestalten kann, der allen Belangen gerecht wird. Dann sitzen auch automatisch, wenn wir unsere Kunden ordentlich gut über Jahre beraten, irgendwann die Kinder mit am Tisch, die wir beraten. Und dann, wenn es darum geht, wie man Vermögenswerte sinnvoll übertragen kann, weil hier Freibeträge genutzt werden können, haben automatisch auch die Großeltern ihren Anteil. Also von daher haben wir nicht selten alle drei Generationen mit am Tisch.

Welche Rolle spielen denn, gerade wenn es um das Thema Erben und Schenken geht, Anregungen, Handbücher, Informationen, die Sie von Produktpartnern wie Standard Life beispielsweise bekommen?

Burkard Neidert: Für mich als Berater sind diese Manuals oder Checklisten sehr, sehr wichtig. Ich will Ihnen das mal an einem konkreten Beispiel erläutern. Nehmen wir jetzt mal diese Fragestellung: „Ja, was brauche ich denn eigentlich im Alter?“

Dann ist es für mich sehr, sehr hilfreich, wenn ich eine Checkliste zur Verfügung habe, auf der diese einzelnen Punkte alle aufgeführt sind. Und das bedeutet jetzt nicht, dass man stur diese Checkliste durchgeht. Aber man kann das im Dialog mit dem Kunden gemeinsam erarbeiten. Man vergisst als Berater nichts – das ist der eine Punkt. Und der andere ist: Man kann das den Kunden einfach auch mitgeben, dass sie in Ruhe die Gelegenheit haben, das mal zu erarbeiten. Das ist ganz wichtig, weil am Ende bekomme ich immer wieder bestätigt: „Gut, dass ich eine solche Liste zur Verfügung hatte. Mensch, da kommt ja viel mehr raus, als ich gedacht habe!“

Haben Sie Fragen zu dem komplexen Thema Vererben und Verschenken?

Unsere Sales Consultants sind zertifizierte Ruhestandsplaner und helfen Ihnen gerne weiter:

PLZ eingeben*

Sales Consultant finden

Genauso, wenn es darum geht, dass ich für den Kunden einen Versorgungsstatus erarbeiten soll. Wenn ich dem Kunden jetzt sage: „Gib mir doch mal alles rüber, was du hast!“, dann weiß der nicht, was ich damit meine. Wenn ich ihm aber eine Checkliste an die Hand geben kann, auf der sinngemäß steht: „Ich brauche von Ihnen Ihre Standmitteilungen von der Deutschen Rentenversicherung, vom berufsständischen Versorgungswerk oder von Ihren Lebens- und Rentenversicherungen, bitte Depotauszug“, hilft es mir, weil ich als Berater nichts vergesse. Und es hilft natürlich dem Kunden, weil er das einfach auch gut als Übersicht zur Verfügung hat.

Auch wenn ich im Gespräch bin und bestimmte Konstruktionen aufzeige, wie wir jetzt beispielsweise eine Vermögensübertragung auf Kinder durchführen können, bei der wir aber sagen: „Wir wollen uns ein bisschen eine Vermögenskontrolle offenhalten.“ Kinder sind mit 18 zwar volljährig, aber oftmals noch nicht wirklich erwachsen. Und da ist es immer noch mal ganz gut, wenn man dann einen Überblick hat und auch mitentscheiden kann.

Da gibt es natürlich auch Schaubilder, da gibt es Erläuterungen, Manuals. Sie haben Standard Life beispielsweise angesprochen, die ich sehr, sehr gerne nutze, weil auch das im Dialog mit dem Kunden, auch dem Steuerberater, hilft, dass die sich einfach Gedanken machen können, was gewünscht ist.

Sie beraten sowohl gegen Provision als auch gegen Honorar. Wie funktioniert das? Welche Erfahrungen haben Sie mit diesen doch unterschiedlichen Abrechnungsmodellen bisher gemacht?

Burkard Neidert: Sehr gute, weil beide Modelle bei mir in der Praxis eine Rolle spielen. Sie sind auch miteinander verzahnt. Zunächst einmal ist es so, dass es, bevor wir über irgendeine Produktlösung sprechen, ja erst einmal den Beratungsprozess braucht. Da stelle ich schlichtweg Beratungs-Know-how zur Verfügung, so wie das auch ein Steuerberater macht oder ein Rechtsanwalt und Notar. Und da berechne ich ein Honorar

Schauen Sie: Wenn ich beispielsweise den Versorgungsstatus erarbeiten soll, dann ist das mit nicht unerheblich viel Arbeit verbunden. Sie müssen die Unterlagen sichten, Sie müssen das alles aufnehmen, Sie müssen das auch softwareunterstützt einpflegen. Und das ist eine Tätigkeit, die gestalte ich ausschließlich auf Honorarbasis. Das ist auch für die Kunden vollkommen nachvollziehbar, weil sie das vom Steuerberater und Rechtsanwalt gewohnt sind.

Gleichzeitig ist der Kunde dann auch mental völlig frei, weil nicht im Hinterkopf ist: „Oh Gott, jetzt macht sich der Herr Neidert eine Menge Arbeit! Was ist denn, wenn ich vielleicht keine Produktlösung über ihn wähle?“ Das ist davon völlig entkoppelt.

Und wenn wir dann über Lösungsvorschläge reden, sei das eine klassische Depot-Lösung oder eine Lösung über einen Versicherungsmantel, beispielsweise von Standard Life, dann stelle ich auch hier dem Kunden sowohl die Provisionslösung vor, lege natürlich – dazu bin ich ja ohnehin verpflichtet als Berater – die entsprechenden Kosten und Provisionen offen. Auf der anderen Seite ermögliche ich dem Kunden aber auch die Alternative, zu einem Nettotarif mit Honorarlösung. Und dann hat der Kunde die freie Wahl.

In der Regel entscheidet sich der Kunde bei Produktlösungen für die Provisionslösung, auch vor dem Hintergrund, dass in den meisten Konstellationen das Honorar steuerlich nicht abzugsfähig wäre. Das sieht bei einem Unternehmen, das ich als Kunden habe, wiederum anders aus; dort ist das Honorar steuerlich abzugsfähig. Es gibt aber auch Privatkundensituationen, da ist das honorarlich abzugsfähig. Also, Sie merken: Ich stelle das dem Kunden völlig frei vor, und dann hat er eine Wahl. Und das hat sich in der Praxis auch sehr, sehr gut bewährt.

Drucken

Teilen

Produkte
- WeitBlick
- ParkAllee
- Maxxellence Invest
- Freelax Sofortrente

Fonds
- Fondsauswahl
- MyFolio-Tool

Über uns
- Portrait
- Karriere
- Kontakt
- Service
- Soziales Engagement

News
- Pressemitteilungen
- Presseartikel

Für Vertriebspartner
- Willkommen & Ansprechpartner
- Webinare & Weiterbildungen
- Magazin
- Produktinformationen & Downloads
- Digitale Tools & Services

Rechtliche Hinweise
- Impressum
- Datenschutz
- Nutzungsbedingungen
- Cookie-Einstellungen

Wichtige Informationen

© 2024 Standard Life - Alle Rechte vorbehalten.