



Investor's Dialogue®

Baut Brücken zur Welt der Finanzen.

Zweiter Infopoint «Vererben und Erben – Emotionen, Steuern und Recht»

von NRS Treuhand AG und Investor's Dialogue

1. April 2019

Emotionale und andere Verstrickungen beim Vererben und Erben meistern

Doris M. Schönemann, Dr.rer.pol.

Inhaltsübersicht

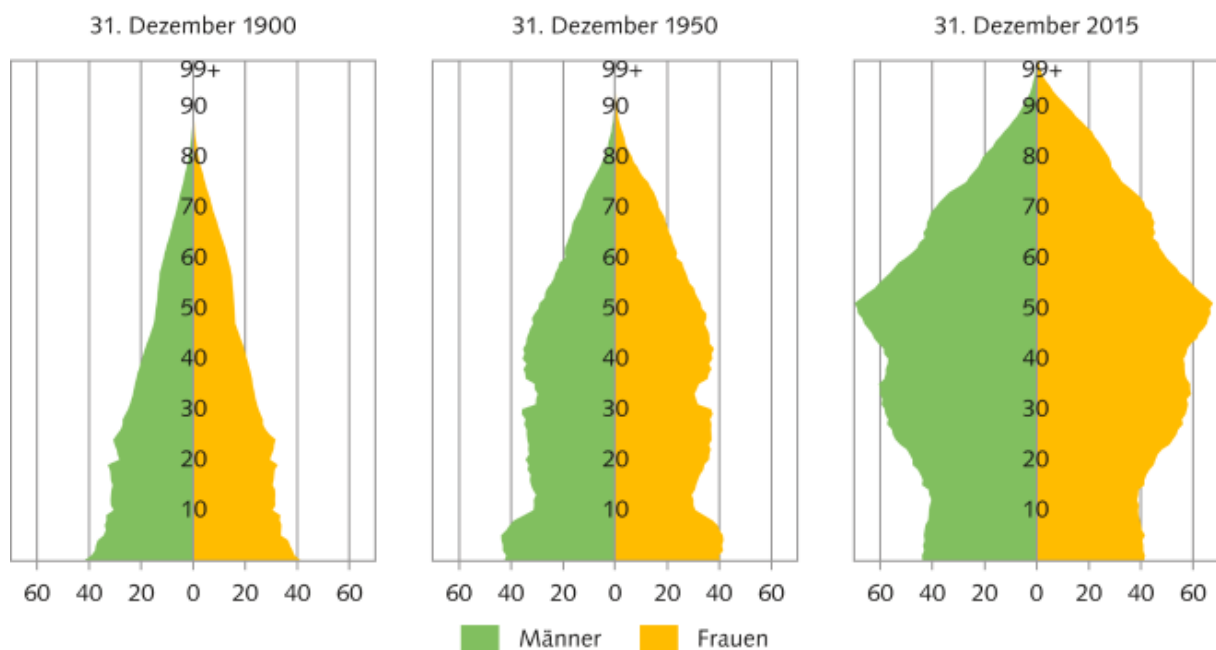
- 1. Demographischer Wandel und die Wirkungen der Verlustaversion fordern neue Wege des Vererbens heraus**
- 2. Freud und Leid des Besitzens**
- 3. Kontrollillusion - was kann beeinflusst werden?**



1. Demographischer Wandel und die Wirkungen der Verlustaversion fordern neue Wege des Vererbens heraus

Der Blick auf den Altersaufbau der Bevölkerung zeigt den historisch ausserordentlichen Wandel:

Altersaufbau der Bevölkerung Anzahl Personen in 1000



Quellen: BFS – VZ, STATPOP

© BFS, Neuchâtel 2016

Die „Babyboomer“ haben die Alterspyramide dramatisch verändert. Sie wurden in der Zeitspanne 1945 bis 1964 in zwei grossen Wellen geboren. Geburtenhöhepunkt war 1964, dann flachte die Geburtenrate mit dem sogenannten Pillenknick ab. Die Babyboomer treten seit 2010 sukzessive ins Rentenalter ein. Im Jahr 2016 überstieg erstmals die Zahl der Neurentner jene der Neueinsteiger ins Erwerbsleben. Wenn es weiter beim Rentenalter 64/65 bleibt, dann wird 2029 ein Rentnerhöhepunkt erreicht sein.



Ich will jetzt nicht auf die Belastung der Sozialwerke AHV und beruflichen Vorsorge BVG eingehen, die ich aus meiner Zeit als Vizepräsidentin AHV nur allzu gut kenne. Ich habe immer noch das Schaubild vor Augen, 1948 trugen 6.5 Erwerbstätige einen AHV-Rentner, heute sind wir bei rund 2.5 Erwerbstätigen für einen Rentner. Die Schweiz ist in dieser Entwicklung kein Sonderfall, sondern teilt dieses Schicksal mit allen Industrieländern mit wenigen Ausnahmen, wie beispielsweise den USA, die dank Einwanderung eine relativ junge Gesellschaft sind.

Uns interessiert der demographische Wandel in Bezug auf das Erben. Die Babyboomer, weil zahlreich vorhanden, sind eine grosse Vererbungsgeneration. Diese Generation wurde in den Industrieländern von einem historisch beispiellosen Wachstum getragen. Im Durchschnitt konnte die Babyboom-Generation für den grössten Teil ihres Erwerbslebens mit steigenden Einkommen rechnen. Vermögen konnte ohne grosse Einschränkungen aufgebaut werden.

Wie verhält sich diese Generation, wenn sie in die Vererbungsphase kommt?

Unser Wohlstand und unsere Wirtschaftskraft hängen auch davon ab, wie Vermögen eingesetzt wird. Nun wissen wir aus den Verhaltenswissenschaften, dass wir Menschen den „Status quo“ erhalten möchten. Es soll so weiter gehen wie bisher, vielleicht ein klein wenig besser. Dazu kommt die Verlustaversion. Jeder von uns scheut Verluste. Verlustaversion favorisiert Stabilität über Chancen. Oder anders ausgedrückt, wir werden risikoscheuer. Aus zahlreichen Erhebungen ergibt sich, dass Verluste im Durchschnitt doppelt so stark schmerzen, wie der gleiche Gewinn freut. Die Hirnforschung steuert dazu noch die Erkenntnis bei, dass der Verlustschmerz im älteren Teil unseres Hirns zu Hause ist als die Freude. Also kein Wunder, dass Verlustvermeidung dominiert.

Dieses Verhalten wird noch verstärkt, vom Gesetz des abnehmenden Grenznutzens, je mehr wir von etwas haben, umso weniger Nutzen oder Freude bringt eine zusätzliche Einheit. Denken Sie an eine Tafel Schokolade, der erste Bissen hat hohe Freude, der allerletzte Riegel der Tafel macht auch noch Spass, jedoch deutlich weniger. Oder auf das Erbe angewandt: Jemand der CHF 70'000 verdient, ohne Vermögen ist, für diesen hat ein Erbe von CHF 50'000 einen hohen Nutzen. Für Jemand der ein Vermögen von CHF 500'000 hat, auch ein Einkommen von 70'000, dem bringen die zusätzlichen CHF 50'000 zwar auch etwas, aber vergleichsweise weniger.



In der Regel ist in der Altersgruppe nach 65 nicht mehr viel an zusätzlichem Vermögensaufbau möglich, auch dies zeigt in die Richtung: wir wollen erhalten, werden vorsichtiger und risikoaverser. Das Vermögen der Erblasser steht vermutlich deshalb unter dem Stern bewahrend, weniger innovativ, weniger chancenreich. Das was wir in unserer Firma den stabilen Basistopf des Vermögens nennen, wird aufgestockt zu Lasten von Anlagen mit höherem Risiko und auch Chancen.

Die Folgerung daraus: Die Masse der Babyboomer, die in die Jahre kommt, gepaart mit den Ausprägungen der Verlustaversion bedeutet im Endeffekt weniger Wachstum einer Wirtschaft, also stagnierendes Wohlstandsniveau, weniger Innovationskraft.

Der demographische Wandel hat zusätzlich noch den weiteren Aspekt, dass sich unsere Lebenserwartung dramatisch nach oben verschoben hat. Der Erbfall tritt infolge der Verlängerung der dritten Lebensphase heute meist erst ein, wenn die Kinder – die direkten Erben – selbst schon die Mitte des Lebens überschritten haben. Mit fünfzig oder sechzig Jahren ist jedoch finanziell schon viel gelaufen, so dass der Mehrwert, den das Erbe bringt, nicht mehr so stark zum Tragen kommt. Denken Sie an das Gesetz des abnehmenden Grenznutzens. Aus unserer Beratung kennen wir einige Fälle, die sich so abspielen: Eine 65jährige, die ihr Leben lang knapp durch musste, zwei Kinder studieren liess und dann, als ihre Mutter über 90jährig starb, ein Vermögen von drei Millionen erbte. Die Verwaltung dieses Vermögens löste bei ihr mehr Sorgen als Freude aus. Fast traut sie sich auch nicht, eine grössere Summe Geld für sich auszugeben.

Aus den bisherigen Ausführungen drängt sich der Schluss auf: Mit dem frühzeitigen Vererben also mit Erbe/Schenkung an die nächste oder gar übernächste Generation kann ein produktiver Beitrag sowohl für die Wirtschaft als auch individuell geleistet werden. Folgender Fall drückt dies beispielhaft aus: Eine wohlhabende Mutter, 4 Kinder, alle haben die Berufsausbildung abgeschlossen und stehen im Berufsleben, ist mit der Anfrage einer Tochter für finanzielle Unterstützung konfrontiert. Die Tochter, Informatikerin, will sich an einem bestehenden Unternehmen beteiligen, der Gründer sucht eine Nachfolge. Wir finden die Lösung über ein Darlehen, keine Schenkung oder Erbvorbezug. Dies war in diesem Fall aus zwei Gründen angebracht, einmal dass der Grundsatz der Gleichbehandlung aller Kinder gewahrt bleibt, es hätte nicht gereicht jedem Kind den gleich hohen Erbvorbezug zu geben; zum anderen passt ein Darlehen zu einer unternehmerischen Verantwortung.



Die Tochter hatte bisher eher die Ausrichtung auf „Lebe – heute“ gezeigt; sie sieht das Glas halb voll anstelle halb leer. Sie hatte auch durchaus Flair für schöne Kleider und schnelle Autos. Das Darlehen war mit einem Coaching für die unternehmerische Verantwortung kombiniert.

Jetzt vier Jahre später, kann festgestellt werden, dass bei der Tochter Qualitäten zum Vorschein kamen, wie Durchhaltewillen, hohes Verantwortungsbewusstsein, sorgsamer Umgang mit Geld. Kurz: es hat ein persönlicher Entwicklungsschub stattgefunden und es entstand ein sehr produktives und innovatives Unternehmen. Wenn die Mutter das Geld behalten hätte, wäre es weiter bei einer sehr konservativen Anlage geblieben – und hätte vermutlich weniger bewirkt, weniger Impact gehabt

2. Freud und Leid des Besitzens

Menschen verhalten sich unterschiedlich, wie sie mit Erben und Vererben umgehen. Es gibt jene, die – auch wenn sie ein grosses Erbe zu erwarten haben – dieses nicht berücksichtigt haben wollen. Es wird wie eine Lotterie behandelt, es besteht die Chance vielleicht etwas zu erhalten. Wieder andere beziehen ein mögliches Erbe fest in ihre Rechnung ein. Manche bauen fast kein eigenes Vermögen auf, sondern verlassen sich ganz auf ihr Erbe, oft ohne eine konkrete Vorstellung zu haben, wieviel es denn sein könnte. Wenn man Menschen um die Mitte des Lebens die Frage stellt, ob Sie eine Vorstellung haben, welches Vermögen sie hinterlassen wollen, dann lautet die Antwort meistens: "Darüber habe ich noch nie nachgedacht", oder „das was übrig bleibt“. Manche weisen auch die Frage empört zurück: "Wir mussten selbst knapp durch, die Jungen sollen froh das annehmen, was bleibt." Oder jene die ein Erbe zu verteilen habe, plagt der Gedanke, ob es denn noch reicht für Notfälle, Krankheiten etc. Es gibt auch das Verhalten, dass überhaupt nicht in der Familie über Geld/Erbe gesprochen wird.

Erkenntnisse aus den Verhaltenswissenschaften helfen die Verstrickungen zu verstehen und besser damit umzugehen. Wichtig ist, sich klar zu werden, dass es den „Besitztumseffekt“ gibt (englisch endowment effect, Thaler Nobelpreis 2017). Das was wir besitzen, schätzen wir. Je länger wir etwas besitzen – pflegen – umso mehr schätzen wir es. Dies trifft auch aufs Vererben zu, wir möchten das was wir wertschätzen auch so weitergeben. Das geht allen Menschen so. Aber wie immer gibt es grosse individuelle Unterschiede, wie stark dieser Effekt wirkt.



Wir setzen in der Beratung den Geldpersönlichkeitstest ein, um individuelle Verhaltensweisen im Umgang mit Geld abzubilden. Ein Erblasser mit einer starken Ausprägung von „Lebe – Morgen“, also sicherheitsorientiert, vorsorgend, und Vermögenserhalt als oberstes Prinzip, braucht für seinen Seelenfrieden die Respektierung seines Besitzumseffekts.

Wenn der Besitzumseffekt gross ist, dann nimmt das Thema, wie viel Vermögen für die persönliche Vorsorge für Krisenfälle und so fort beim Erblasser bleiben soll, einen grossen Raum ein. Da hilft eine sorgfältige Finanzplanung, welche mögliche finanzielle Krisenfälle simuliert. Wobei auch respektiert werden muss, an welchem Teil des Besitzes das Herz hängt – dies muss bleiben. Der Besitzumseffekt kann auch über Generationen wirken. Ein Beispiel, wo dies mir auch persönlich sehr bewusst wurde, war der Schmuck meiner verstorbenen Mutter. Wie dies so ist, viel Schmuck ist von der Mode seiner Zeit geprägt. Also ruhte der Schmuck im Safe, ich wollte den Besitz meiner Mutter wahren, habe diesen aber nie getragen, auch sie selbst hat diesen in der Altersphase im Safe versorgt. Bis eine befreundete Gemmologin (Edelstein Sach-verständige) eines Tages, als ich dies so nebenbei erwähnte, sagte, zeig doch mal. Und die einzelnen Schmuckstücke wurden dann unter ihrer Hand, aus den alten Fassungen genommen, anderes zusammengesetzt, da kamen dann Edelsteine einer Tante, meines Vaters und Mutters zu einem neuen Anhänger zusammen. Drei kleine Perlenketten wurden zu einer langen Kette zusammengehängt und so fort und wird heute gern von meiner Tochter und mir getragen. Allerdings, manches kam auch zum Altgold.

3. Kontrollillusion – was kann beeinflusst werden?

Die Behavioral Ökonomen und die Risikoforscher sprechen häufig von Kontrollillusion. Wir meinen, wir könnten die Ergebnisse eines Entscheids kontrollieren, in den Griff bekommen. Aber viele Entscheide müssen unter grosser Unsicherheit getroffen werden, sind also wenig bis nicht kontrollierbar. Tod und Erben gehört zu den grossen Ungewissheiten.

In das Thema der Kontrollillusion gehört auch der starke Wunsch, Kinder gleich zu behandeln. Aber Kinder mit gleicher Erziehung, gleichen Familienwerten und so fort sind, wie wir alle wissen, nicht gleich. Wir können dies sehr schön am Beispiel der Geldpersönlichkeit sehen.



Beispiel: Es gibt Kinder die den Osterhasen sofort und solche die ihn aufsparen oder in kleinen Portionen aufessen, oder denken Sie an den Umgang mit Taschengeld bei ihren Kindern.

Wie sich der gleiche Betrag an Erbe bei den verschiedenen Kindern auswirken wird, ist offen. Dies hält auch viele Eltern davon ab, einen Teil ihres Erbes frühzeitig zu vererben.

Schwierig ist dieser Entscheid des frühzeitigen Vererbens insbesondere auch für Menschen, die an sich kontrollorientierte Entscheider sind und gern die Dinge im Griff haben wollen.

Wir schlagen in diesem Fall vor, die Erben frühzeitig üben zu lassen, wie es ist, mit einem Vermögen umzugehen. Der Prozess, dass Eltern ihren Kindern eine Summe Geld zur eigenen Verwaltung in die Hand zu geben, kann langwierig sein. Wir haben eine breite Spanne erlebt, von grossen Widerständen bis zu hohem Verständnis, weil die Eltern gar nicht an diese Möglichkeit gedacht haben. Wichtig ist, dass das frühe Weitergeben von Geld für die Eltern kontrolliert geschieht, verbunden mit der Ausbildung in Financial Literacy und Vermögenscontrolling.

Was für Kinder zutrifft, gilt auch für Ehepartner – heute ist die Lage etwas besser als noch bei der den Babyboomen vorhergehenden Generation. Geld war Männersache und die Witwen standen plötzlich mit einem Vermögen da und fühlten sich überfordert ...wurden auch manchmal leicht Beute von eher betrügerischen Vermögensverwaltern.

Die Sorge, wie die nachfolgende Generation mit dem Erbe umgeht, hat auch noch aus einem weiteren Grund seine Berechtigung: es geht um mentale Konten, 1 Erbfranken ist nicht gleich 1 Franken selbst verdient. Geld ist nicht gleich Geld, d.h. ererbtes Geld hat oft nicht den gleichen Wert wie selbst verdientes Geld. Das Geld im mentalen Konto „Eigenverdient“ ist kostbarer als das mentale Konto „Erbe“. Gemäss Aussagen von Immobilienhändlern wird, wenn das Eigenkapital für einen Immobilienkauf geerbt ist, weniger um den Preis verhandelt und es werden auch weniger Objekte angeschaut.

Was ist zu tun? Auch die Erben haben eine Verantwortung. Unserer Erfahrung nach bewährt sich der generationenübergreifende Dialog. Welche Werte gehören zur Familiengeschichte? Wie können diese zeitgemäss interpretiert werden? Und es gehört dazu Transparenz.



Die Forderung "transparent" meint nichts anderes, als dass Kinder und Eltern den Mut aufbringen müssen, einander ihre finanzielle Lage darzulegen. Meist herrschen Illusionen und Mutmassungen über die Höhe des Erbes. Dies sät letztlich Misstrauen. Meiner Erfahrung nach hilft es, wenn die Kinder den Eltern ihre eigene Finanzplanung darlegen. Auch sehr sparorientierte Eltern können unschwer erkennen, dass CHF 50'000 heute vererbt, dem Sohn oder der Tochter weit mehr bringen, als wenn diese auf dem Konto der Eltern bleiben. Transparenz hilft auch einen wichtigen Punkt zu klären, nämlich jenen einer möglichen Verpflichtung gegenüber den Eltern. Ein häufiges Thema für Finanzplaner sind die finanziellen Sorgen der "Sandwich"-Generation. Das sind jene, die einerseits für die Ausbildung ihrer Kinder aufkommen müssen und zum anderen für die finanzielle Unterstützung ihrer Eltern.

Vererben und Erben ist ein vielschichtiges Lebensthema. Gleichzeitig jedoch auch ein solches, wo beide Betroffene für sich Neues entdecken können und sich überraschende Lösungen ergeben. In vielen Fällen – so unserer Beratungserfahrung – hat ein unabhängiger Rat von aussen zu guten Lösungen beim Vererben und Erben beigetragen.