

PUNKT

WIRTSCHAFT
IST MEHR.

MUTTER HELVETIA

Gänzlich im
Erbrausch

EMERGING MARKETS

Ungleiche
Kräfteverteilung
der BRIC

VIRTUELLER ROUNDTABLE

Kultur, Reisen,
Technologie &
Finanz

BLICKEFANG KÖRPERKULT

Die Welt der Body-
Modifikationen

KONSUM

GEHAMSTERT WIRD IMMER.

AUSGABE SEPTEMBER / OKTOBER 2010

HEFT-N° 27 JAHRGANG 05

KOSTEN CHF 8,00

WEBPUNKTMAGAZIN.CH



27

917716611806003

TELLS ERBEN

WORTE MARK BAER BILDFABIAN WIDMER

Im vergangenen Jahr wurden in der Schweiz geschätzte 36 Milliarden Franken vererbt. Am meisten profitiert haben die Generationen ab 50 aufwärts. Zwar verfügen sie über eine grössere Affinität zum Konsum als ihre Eltern, nutzen das Geld aber meistens brav für die Altersvorsorge. Häufig wird das Erbe auch in Immobilien investiert.

Den Woopie (well-off older people) in der Schweiz geht es immer besser. Jahr für Jahr erbt die «neue Turnschuhgeneration» etwas mehr. Ein Forschungsprojekt vom Büro für Arbeits- und Sozialpolitische Studien in Bern (BASS) ermittelte für das Jahr 2000 ein Erbvolumen von über 28 Milliarden Franken. Dieses Volumen machte damals 6,8 Prozent des Bruttoinlandprodukts (BIP) aus. Nimmt man den gleichen Prozentsatz des BIP auch für das Jahr 2009, hätte das Erbvolumen im letzten Jahr 36,6 Milliarden Franken betragen. Hinzu kämen rund 25 Prozent für Schenkungen, also weitere 9,2 Milliarden.

Die Nutzniesser dieses Geldsegens sind die sogenannten Silver Ager. Diese Gruppe von Menschen, die lieber Fitnesszentren als Altersheime bevölkert, knöpft der jüngeren Generation jedes Jahr etwas mehr vom Erbkuchen ab: Im Jahr 2000 erhielten die unter 55-Jährigen 49 Prozent des Erbvolumens. 2010 sind es laut BASS-Studie noch 38 Prozent und 2020 werden es noch 33 Prozent sein. Anders formuliert werden in zehn Jahren zwei Drittel des Erbvolumens an Personen über 55 Jahren vererbt. Das führt automatisch dazu, dass der Reichtum älterer Leute weiter zunimmt. Dies gilt umso mehr, als man weiss, dass das geerbte Vermögen in der Schweiz 1,3 Mal grösser ist als das selbst ersparte Vermögen.

Gespart wird immer Dass das geerbte Geld heute schneller ausgegeben werde als früher, kann Daniel A. Aegerter, Leiter Markt Zürich der Bank Julius Bär, nicht bestätigen: «Das Sparverhalten hat sich unwesentlich verändert, dennoch hat die heutige Erbgeneration eine grössere Affinität zum Konsum als noch ihre Eltern.» Ins gleiche Horn stösst Gerhard Hofmann, CEO des bankenunabhängigen Vermögensverwalters Straightline Investment AG: «Eine Entwicklung, dass das geerbte Geld heute mehr als früher ausgegeben wird, kann ich nicht feststellen. Wohl sind mir einige Fälle bekannt, wo das Erbe in eine Reise oder in ein Auto investiert worden ist. Doch handelte es sich hierbei meist um kleinere

Erbschaften. Gerade weil die meisten Erben 50 und älter sind, gehen sie verantwortungsvoll mit dem Geld um.»

Früher diente das Erbe primär dazu, die eigene Existenz und dann eine Familie aufzubauen. Mit 55 Jahren ist diese Gründungsphase jedoch vorbei. Ältere Personen investieren mehr in ihre Gesundheit. Zudem dürften Silver Ager laut Hofmann ihr Geld eher für teurere Güter ausgeben. Die Sparneigung ist bei älteren Personen also grösser als bei jungen, die das Geld in die Familie investieren. Reiche Leute, die dann auch noch viel erben, verändern ihren Lebensbedarf übrigens kaum. Sie kaufen laut Hofmann vor und nach dem Erben höherwertige Güter. Dass diese Schlussfolgerungen korrekt sind, spiegeln auch die Werbung und die Zunahme der Luxusgeschäfte beziehungsweise der Geschäfte für den gehobenen Gebrauch. Gerade in der Werbung wird der ältere Mensch generell als Zielkunde entdeckt.

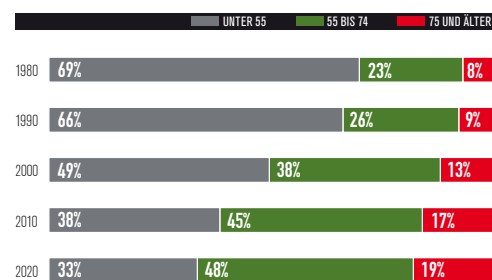
Beliebte Immobilien Wie die Erfahrung des Straightline-Experten zeigt, werden die geerbten Gelder häufig auch zur Rückzahlung von Hypotheken verwendet. Manchmal wird ein neues Renditeobjekt erworben. In vielen Fällen aber werden Immobilien vererbt, die bei den Erben verbleiben und wiederum an deren Erben weitergegeben werden. Es gibt denn auch sehr viele Erbgemeinschaften, die Immobilien besitzen, oft an bester Lage. Gerade im aktuellen Zinsumfeld sind Immobilien laut Aegerter als Realwert und Renditeobjekt eine attraktive Anlageklasse mit entsprechend hoher Nachfrage.

Im Privatkundengeschäft stehen Werte wie Tradition, Kontinuität und Kundennähe im Vordergrund. Was aber, wenn der Kunde einer Bank verstirbt und sein Vermögen an die nächste Generation vermacht? Stirbt mit dem Erblasser auch die Verbindung zur Bank, weil der Beerbte sein neues Vermögen direkt zu seiner Hausbank transferiert? Die Herausforderung besteht darin, die bestehenden Kunden und deren Erben bei diesem wichtigen Schritt bestmöglich zu unterstützen, sagt Aegerter. «Zentral dabei ist, dass Kundenberater frühzeitig eine Beziehung zur Erbgeneration aufbauen und die Banken ihr Dienstleistungsangebot den neuen Kundengruppen anpassen.»

Verwendungsmöglichkeit(-en) Im Durchschnitt wurden im Jahr 2000 pro Erblasser 456 000 Franken vererbt. Das durchschnittlich erhaltene Erbe betrug 178 700 Franken. Allerdings verteilen sich die Erbschaften sehr ungleich. Der Mittelwert ist also nicht sehr aussagekräftig. Bevor alles Geld in kurzfris-

tigen Konsum investiert wird, sollte man die Gelegenheit wahrnehmen und mit seinem Vorsorgeberater in Kontakt treten: Zusammen mit dem Berater wird die Sicherstellung der finanziellen Zukunft geplant. «Dies setzt eine vertiefte Bedarfsanalyse voraus, wobei die individuellen Ziele, zum Beispiel Frühpensionierung, und das zur Verfügung stehende Budget die Grundlage bilden», wie Thomas Bahc, Leiter Privatkunden von Swiss Life, erklärt.

AUFTEILUNG DER GEERBTEN SUMMEN NACH ALTER DER ERBENDEN



Quelle: Forschungsprojekt NRP 52

«Die Vorsorge- und Ruhestandsplanung zeigt auf, welcher Teil der Erbschaft für die Sicherung der persönlichen Vorsorge auf die Seite gelegt werden sollte und welcher Teil für den freien Konsum zur Verfügung steht.» Anschliessend wird festgelegt, welche Vorsorge- und Anlageinstrumente geeignet sind, um die vereinbarten Ziele sicher zu erreichen. Neben traditionellen Anlageinstrumenten wie steuerbegünstigten Einmaleinlage-Versicherungen oder privaten Altersrenten, stehen heute vermehrt moderne Produkte zur Verfügung, wie beispielsweise Entnahmepläne mit garantierten Auszahlungen. Und nicht vergessen: Oft ist auch ein Einkauf in die Pensionskasse möglich. ■