

GELD

Vorsorge, Finanzen, Vermögen



CHANCEN 2020

Was bringt das neue Jahrzehnt?

Seite 4

ETHISCHES GELD

Nachhaltige Anlageprodukte

Seite 16

FINANZEN OPTIMIEREN

Tipps & Tricks

Seite 26

Schenken oder erben?

Gerade beim Vererben von Immobilien gibt es einige Stolpersteine zu beachten.



Lars Klaaßen / Redaktion

Wichtig sind bei jedem Testament klare Formulierungen, die keine Interpretationsspielräume zulassen. Anwälte können hier behilflich sein. Eine Besonderheit stellt das notarielle Testament dar: Es wird an das Amtsgericht zur besonderen amtlichen Verwahrung gegeben. Wieder herausgenommen, verliert es seine Gültigkeit, gilt also als Widerruf. Es muss dann komplett neu verfasst werden. „Wie in Stein gemeißelt ist hingegen der Erbvertrag“, erläutert Jan Bittler, Fachanwalt für Erbrecht und Geschäftsführer der Deutschen Vereinigung für Erbrecht und Vermögensnachfolge. „Solch ein Erbvertrag kann nur beim Notar geschlossen und mit dem Einverständnis aller Beteiligten wieder aufgehoben werden“, so Bittler.

Die Herausforderung beim Vererben einer Immobilie: Ein Haus kann selten von mehreren Erben in gleichem Maße genutzt werden. Doch die Realität sieht ohnehin meist anders aus, so Fachwältin Cornelia Rump: „Dass Geschwister allesamt ins Haus der Eltern ziehen möchten, ist sehr unwahrscheinlich. Auch der Wunsch nur eines Kindes ist eher selten.“ Auch wenn es auf einen Verkauf hinausläuft, wirft die Zukunft dieses oft beträchtlichen Immobilien-

wertes Fragen auf, die von den Erblassern rechtzeitig geklärt werden sollten.

„Fällt eine Immobilie an mehrere Erben, müssen diese sich über das weitere Vorgehen einigen“, erläutert Rump. „Je eher geklärt ist, wer sich um den Verkauf kümmert und wie schnell das gehen soll, umso besser.“ Ein Testament kann solche Aspekte regeln. Um Konflikte zwischen Erben von vornherein zu verhindern, empfiehlt sich ein Gespräch mit allen Beteiligten, bevor ein Testament aufgesetzt wird, das alles regelt. Denn vielleicht möchte jemand das Haus unerwarteter Weise doch noch beziehen – oder vermieten.

„Nicht selten übertragen Eltern ihren Kindern aus steuerlichen Gründen schon zu Lebzeiten das Eigenheim und vereinbaren dabei einen Nießbrauchvorbehalt“, sagt Rump. „Das Eigentum wird in solch einem Fall zwar übertragen, doch die Schenkenden behalten sich das verbriefte Recht vor, noch selbst darin zu wohnen oder auch die Immobilie zu vermieten.“ Für bestimmte Eventualitäten empfiehlt sich eine Widerrufsmöglichkeit. Dies gelte etwa für den Fall der Insolvenz oder Zwangsvollstreckung bei den Kindern; wenn die Kinder vor den Eltern sterben, bei einem Zerwürfnis; oder mit Blick auf die Schwiegerkinder, wenn es zu einer Trennung und etwaigen Zugewinnausgleichsansprüchen gegen das eigene Kind kommt.

FREIBETRÄGE ODER FREIHEIT?

- Erbschaftssteuer und Schenkungssteuer sehen gleich hohe Freibeträge vor: 400.000 Euro pro Elternteil. Bei einer Schenkung können die Freibeträge jedoch alle zehn Jahre neu in Anspruch genommen werden, bei der Erbschaftssteuer nur einmalig.
- Wird eine Immobilie zu Lebzeiten unter Nießbrauchvorbehalt übertragen, senkt dies den beim Freibetrag zugrunde

gelegten Wert. Steuerliche Tabellen berücksichtigen hierbei die Lebenserwartung der übertragenden Person.

- Steuerliche Vorteile sollten kein allein ausschlaggebender Grund für eine Schenkung sein. Der Verzicht auf die Immobilie kann wegen der fehlenden Sicherheit andere größere Investitionen einschränken. Wer seine Immobilie für die Altersvorsorge benötigt, sollte von einer Übertragung des Eigentums zu Lebzeiten absehen.

Investieren wie Superreiche

Seit Jahren bekommen Sparer nur noch Mini-Zinsen, viele Banken verlangen sogar Strafzinsen fürs Geld auf dem Konto. Private Vermögensverwalter bieten Auswege aus dem Anlage-Desaster.

Andreas Hessler / Redaktion

Was haben die deutsche Tenniskone Boris Becker, der Schauspieler Nicholas Cage sowie die US-Basketball-Legende Dennis Rodman und der Rapper 50 Cent gemeinsam? Sie alle haben im Laufe ihrer Karriere viele Millionen verdient – und wieder verloren. Ihr Reichtum ist wegen ihres verschwenderischen Lebensstils und schlechter Investments dahingeschmolzen wie Butter in der Sonne. Die Beispiele beweisen, dass es nicht nur Talent und Disziplin braucht, um reich zu werden. Viel schwerer ist es, das Vermögen zu erhalten und zu mehren. Doch damit haben nicht nur exzentrische Stars ein Problem. Auch Durchschnittsanleger, die reich werden wollen, müssen ausgefuchste Strategien verfolgen.

Dazu zählt, sehr wohlhabende Menschen zu kopieren. Die Zahl der Millionäre und Milliardäre nimmt weltweit ständig zu. Ihnen helfen meist

private Vermögensverwalter. Oft betreuen diese in Form sogenannter Family Offices nur eine Familie oder einige wenige Familien. Die verschwiegene und distinguierte Gruppe von Finanzexperten hat Zugang zu Investmentmöglichkeiten, die in der Regel nur Menschen offenstehen, die mehrere Hunderttausend Euro oder sogar Millionen Euro investieren wollen. Dabei agieren sie unabhängig von Banken; ihre Berater unterliegen also nicht dem Druck, bestimmte Finanzprodukte verkaufen zu müssen. Wie erfolgreich sie sind, zeigen die Zahlen aus dem Global Family Office Report, der von der Schweizer Großbank UBS und Campden Wealth Research erstellt wird. Danach haben die Experten der Family Offices weltweit vom zweiten Quartal 2018 bis zum zweiten Quartal 2019 eine durchschnittliche Rendite von 5,4 Prozent erwirtschaftet.

Der Pferdefuß der Geschichte: Der Begriff Vermögensverwalter ist rechtlich nicht geschützt, so der Verband unabhängiger Vermögensverwalter (VuV). Vermögensverwalter kann sich daher jeder Finanzdienstleister nennen, der das Vermögen Dritter betreut. Doch anders als die VuV-Mitglieder verfügt nicht jede Vermögensverwaltung über eine Zulassung zur Finanzportfolioverwaltung durch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin). Auch in dieser Branche gibt es schwarze Schafe. Für Anleger gilt daher das Motto: „Trau, schau wem.“

Einer der größten und erfolgreichsten unabhängigen Vermögensverwalter in Deutschland ist die Flossbach von Storch AG in Köln, der Investoren rund 42 Milliarden Euro zur Verwaltung anvertraut haben. Individuelle private Vermögensverwaltung bietet Flossbach von Storch ab einer Million Euro. „Wer langfristig auskömmliche Renditen erzielen will, kommt nicht drumherum, sich mit Geldanlage zu beschäftigen, statt das Ersparte auf dem Konto der Inflation zu überlassen. Erstklassige Aktien sind sicherlich ein wichtiger Baustein, aber auch ausgewählte Anleihen und Gold“, sagt Kurt von Storch, Gründer und Vorstand der Flossbach von Storch AG. „Es gibt gute Multi-Asset-Fonds, die helfen, ein Vermögen möglichst breit aufzustellen. Anleger können schon mit kleineren Beträgen von einer aktiven Vermögensverwaltung profitieren, die sonst sehr vermögenden Kunden oder professionellen Investoren vorbehalten ist“, so von Storch.