

FFB Wissen Service Praxis-Tipps

INS!GHTS

03
25



Generation Erbe: Das Geschäftspotenzial 04

In Generationen denken 08

FFB Depot Insights 13

INHALT



04

**Generation Erbe:
Das Geschäftspotenzial**



08

**In Generationen denken,
vorbereitet Chancen nutzen**



20

**Depot im Nachlass:
Wie geht das praktisch?**

FFB Depot Insights
Erstes Halbjahr 2025 13

**Pawel Blusz, Partner
PONTES Rechtsanwälte
Steuerberater PartG mbB**
„Aus meiner Sicht ist ‚das
Probesterben‘ der beste Einstieg
in das Thema.“ 24

Impressum 02



FFB Fondsgespräche live 2025

Jetzt anmelden und Ihren Platz sichern
beim Top-Termin für den intensiven
Austausch mit Experten von
10 renommierten Fondsgesellschaften.



Einfach den Code scannen:

Impressum

FFB INSIGHTS enthält Informationen für professionelle Anleger und ist nicht zur allgemeinen Veröffentlichung bestimmt, insbesondere nicht für Privatanleger. Alle geäußerten Meinungen sind, falls keine anderen Quellen genannt sind, die der FIL Fondsbank GmbH (FFB). Alle hier ausgedrückten Ansichten sind die der FFB oder von anderen, kenntlich gemachten Autoren (insbesondere der Gastbeiträge) zum Zeitpunkt der Erstellung dieser Unterlage (August 2025) und können sich in Zukunft ändern. Die FFB veröffentlicht ausschließlich produktbezogene Informationen und erteilt keine Anlageberatung. Andere Autoren (insbesondere der Gastbeiträge) veröffentlichen ebenfalls Einschätzungen und Einsichten, die keinesfalls eine Anlageempfehlung/Anlageberatung darstellen. Fidelity, Fidelity International steht für FIL Limited (FIL) und ihre jeweiligen Tochtergesellschaften. Fidelity, Fidelity International, das FFB Logo und das F Symbol sind Marken von FIL Limited und werden mit deren Zustimmung verwendet. Diese Informationen dürfen ohne vorherige Erlaubnis weder reproduziert noch veröffentlicht werden. Möchten Sie in Zukunft keine weiteren Werbemitteilungen von uns erhalten, bitten wir Sie um Ihre schriftliche Mitteilung an den Herausgeber dieser Unterlage per E-Mail an info@ffb.de. PIA893

Herausgeber:

FIL Fondsbank GmbH, Postfach 11 06 63, 60041 Frankfurt am Main.
Stand, soweit nicht anders angegeben: 31.08.2025

Redaktion: Kathrin Fischer, Kornelia Lindschinger, FFB;
DASSINGCommunication

Konzeption/Realisation:

DASSINGCommunication, Frankfurt am Main

Bildrechte: © Getty Images/monkeybusinessimages (Titel und S. 4),
© Fidelity International (S. 3), © Getty Images/Morsa Images (S. 8),
© Fidelity International (S. 9), © Getty Images/Oliver Rossi (S. 12),
© Getty Images/laura a. watt (S. 18), © Sonja Herpich (S. 24 und 29)

Gedruckt auf Blauer Engel zertifiziertem Papier

EDITORIAL

Erbschaften und Schenkungen – ein nicht alltägliches Geschäft in der Finanzberatung



In Deutschland wird alljährlich so viel vererbt oder durch Schenkung auf nachfolgende Generationen übertragen wie nie zuvor. So wurden im letzten veröffentlichten Jahr 2023 von den Finanzämtern Erbschaften und Schenkungen in Höhe von 121,5 Milliarden Euro veranlagt – und da sind naturgemäß übertragene Vermögen unterhalb der Freibetragsgrenzen nicht erfasst. Angesichts der Altersdemografie und der Tatsache, dass im Laufe der nächsten 10 Jahre die Babyboomer in Rente gehen und ihr „Haus bestellen“, dürften wir einer dynamischen Entwicklung der Übertragung von privatem Vermögen entgegensehen.

Dabei entfällt ein immer größerer Vermögensanteil auf Fondsinvestments, auch hier Tendenz steigend. Damit ist das Kerngeschäft der unabhängigen Finanzanlagenberatung unmittelbar betroffen. Und zwar in der Gestalt der möglichen Abwanderung bislang betreuten Vermögens, aber auch als große Chance der Gewinnung neuer Vermögen.

Wer kennt die Fälle nicht aus eigener Praxis? Ein plötzlicher Tod einer

Kundin oder eines Kunden, die Erben lösen das Depot der oder des Verstorbenen auf, das Kapital fließt ab und entzieht sich somit dem Einfluss Ihrer langjährigen Beratung zu Lebzeiten. Oder der umgekehrte Fall: Ein Erbe – oder auch eine Schenkung – steht von Ihnen beratenen Anlegerinnen und Anlegern unerwartet ins Haus und sollte sinnvoll in das mit Ihnen entwickelte Konzept der finanziellen Vorsorge integriert werden. Aber gelangt das Kapital tatsächlich zu Ihnen oder bleibt es unkoordiniert bei den bisherigen Dienstleistern des Verstorbenen oder Schenkenden? Dem Zufall überlassen sollte man da nichts – weder im Kunden- noch im Eigeninteresse.

So aktuell das Thema Erben und Verschenken auch sein mag, so ist es sicherlich nicht der alltägliche Fall in Ihrer bisherigen Beratungstätigkeit, wenngleich zu erwarten ist, dass Sie sich in Zukunft allein aufgrund der demografischen Entwicklung häufiger damit werden befassen müssen.

In der Ihnen vorliegenden Ausgabe der FFB INSIGHTS befassen wir uns daher nicht nur mit statistischen

Größen von Geschäftspotenzialen, sondern auch mit dem Thema, wie Sie einerseits der Gefahr der Abwanderung von Kundenvermögen begegnen und andererseits Geschäftspotenziale bei Ihren Kundinnen und Kunden für sich gewinnen können – vor allem durch die rechtzeitige Ansprache und proaktive Behandlung des durchaus sensiblen Themas. Wir zeigen auf, was bei einer Depotabwicklung im Todesfall zwingend zu beachten ist, wie Sie die Erben im Sinne des Selbstverständnisses einer umfassenden Beratung konstruktiv und als Partner des Vertrauens in diesem Prozess begleiten können und wie Sie die FFB mit einem großen und langjährig erfahren Team dabei unterstützt.

Und zum guten Schluss gibt Ihnen Rechtsanwalt und Steuerberater Pawel Blusz im Interview zahlreiche praxisrelevante Einblicke und Empfehlungen.

Ihr

Jan Schepanek
Sprecher der
Geschäftsführung FFB

Generation Erbe: Das Geschäftspotenzial

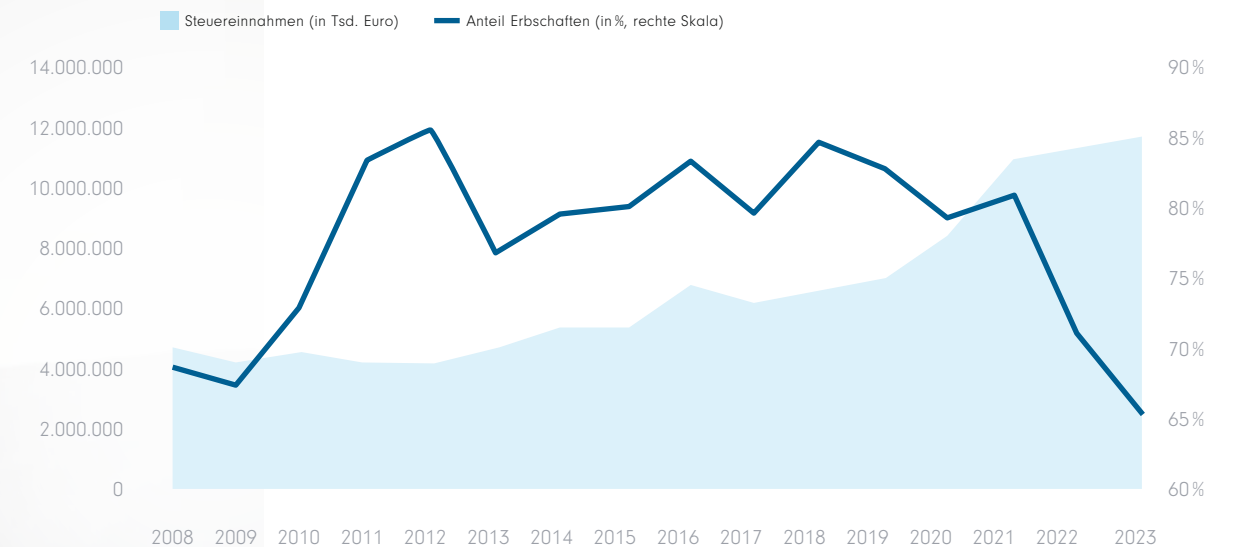
Noch nie wurde in Deutschland so viel vererbt und geschenkt wie heute. Und die nächsten Jahrzehnte bergen große und weiterhin wachsende Potenziale. Denn erhebliche Summen werden im Zuge der Altersdemografie auf nachfolgende Generationen übergehen. Mit dem Volumen ererbten oder geschenkten Kapitals wächst auch der von den Anlegerinnen und Anlegern wahrgenommene Bedarf an fachkundiger Beratung. Ein echtes Chancenszenario.

Der Tod ist in der Regel ein trauriges Ereignis – insbesondere für die Hinterbliebenen eines geliebten Verstorbenen. Und am eigenen Tod scheiden sich die Geister: Da gibt es Menschen, die das Unvermeidliche ausblenden und sich nicht damit beschäftigen wollen. Und es gibt solche, die aktiv vorausplanen und „die letzten Dinge geregelt“ wissen möchten. Zu diesen letzten Dingen gehört auch das Erbe, sei es als

Vermächtnis nach dem Tod oder als ein Vererben „mit warmer Hand“, also als Schenkung zu Lebzeiten.

Das Thema ist nicht nur emotional anspruchsvoll: Denn selten im Leben eines Menschen werden vorhersehbar größere Vermögen auf einmal bewegt. Es geht dabei häufig um Sachwerte wie Immobilien, aber auch um liquides und unterschiedlich investiertes Kapital. Wo auf einmal

Erbschaften und Schenkungen wachsen rapide



Steuereinnahmen aus Erbschaften und Schenkungen. Anteil Erbschaften. Quelle: Statistisches Bundesamt, Juli 2024

viel auf dem Spiel steht, will niemand vermeidbare Fehler machen. Professionelle Hilfe rund um das Thema „Erben, Vererben und Verschenken“ ist in aller Regel notwendig, gesucht und willkommen.

Ein schnell wachsendes Aufgabenfeld

In Deutschland wird so viel vererbt und an die nächste Generation geschenkt wie nie zuvor. Dieser Trend besteht bereits seit mehr als einem Jahrzehnt. Dabei hat sich das Wachstum der Erbschaften und Schenkungen gerade in den letzten Jahren deutlich beschleunigt. Ein regelmäßiger Gradmesser dafür sind die Steuereinnahmen des Staates aus vererbten oder verschenkten Vermögen. Sie erreichen in den letzten Jahren immer neue Höchststände (siehe Grafik). Den Steuerabgaben liegen die vererbten und per Schenkung übertragenen Vermögen zugrunde. Erbschaften und Schenkungen im Wert von sage und schreibe **121,5 Milliarden Euro** haben die Finanzämter in Deutschland steuerlich allein im letzten veröffentlichten Jahr

2023 veranlagt – ein absoluter Rekord und fast 20 Prozent mehr als im Jahr zuvor.¹ Tatsächlich lag der Wert aller übertragenen Vermögen noch deutlich höher, die Steuerstatistik kann nämlich Erbschaften und Schenkungen nicht abbilden, die unter der Freibetragsgrenze liegen.

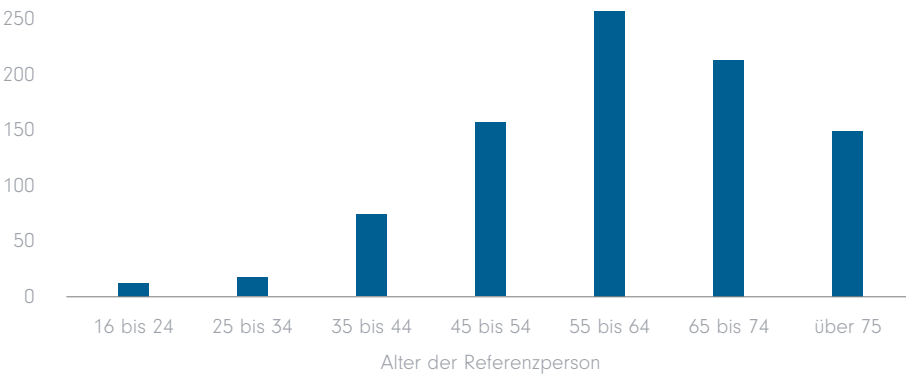
Die Grafik zum Steueraufkommen gibt dabei nicht nur Hinweise auf ein sich beschleunigendes Wachstum des Volumens. Sie zeigt auch: Gerade in den letzten Jahren ändert sich das Verhältnis von Erbschaften und Schenkungen deutlich. Schenkungen machen inzwischen rund ein Drittel der vermachten Vermögen aus.

Potenziale noch lange nicht ausgeschöpft

Es gibt keinen Grund anzunehmen, dass der Höhepunkt der Entwicklung bei Erbschaften und Schenkungen bereits erreicht sei – im Gegenteil. In den nächsten Jahren scheidet die große Babyboomer-Generation nicht nur aus dem Berufsleben aus. Sie wird sich auch zunehmend mit der Frage befassen, wie der eigene

¹ Quelle: Statistisches Bundesamt, Juli 2024.

Erbschaften und Schenkungen: Größtes Potenzial noch voraus
Median des Nettovermögens nach Alter der Referenzperson (in Tsd. Euro)



Quelle: Deutsche Bundesbank, Stand: März 2025

Nachlass zu regeln sei. Und das wird noch einmal für erhebliche Dynamik sorgen. Denn keine Generation war in Deutschland je so vermögend wie die Boomer. Der Mittelwert des Nettovermögens pro Haushalt liegt bei mehr als 250.000 Euro (siehe Grafik) – so hoch wie nie zuvor. Natürlich liegt davon nicht alles in Fondsdepots. Dennoch machen Fonds am Gesamtvermögen durchschnittlich inzwischen immerhin 13,5 Prozent aus.² Am verschenkten oder verbleibenden vererbten Vermögen dürfte ihr Anteil höher sein.

Wer gehört zur Zielgruppe „Erben und Verschenken“?

Erben, vererben oder verschenken kann im Grunde für jeden von uns unverhofft aktuell werden. Und Gespräche, die von Kundinnen und Kunden als lohnend wahrgenommen werden, können eigentlich nicht früh genug geführt werden. Wo immer möglich, sollten Beraterinnen und Berater das Thema anschneiden. Doch sind in der Regel nicht alle Menschen in jeder Phase des Lebens bereit, sich aktiv und vor allem im Austausch mit professioneller Hilfe mit dem Thema zu befassen. Männer erweisen sich dabei nach neueren Untersuchungen als die aktiveren „Verdränger“ im Vergleich zu Frauen. Doch spätestens, wenn das Alter von 60 Jahren

erreicht ist, wird die Mehrzahl der Menschen in Deutschland – gleich welchen Geschlechtes – für das Thema empfänglich sein (siehe Grafik).

Wer in der Beratung einen Schwerpunkt auf das Thema des Vererbens und Verschenkens legen möchte, hat also einen guten Ansatzpunkt in einer Zielgruppe mit Menschen im Alter von 60 Jahren und älter. Hier dürfte man häufig auf „offene Ohren“ treffen, wenn man das Thema anschneidet. Typischerweise finden

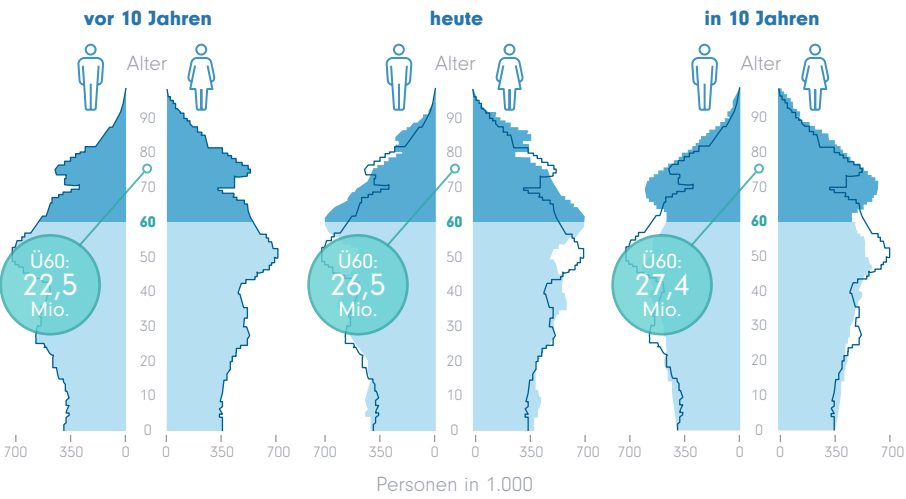
sich Personen dieses Alters bereits im eigenen Kundenkreis. Denn wer Vermögen über die Zeit des eigenen Berufslebens systematisch gebildet hat, verfügt nach aller Erfahrung eher über einen Berater oder eine Beraterin in Finanzangelegenheiten.

Und: Die Zielgruppe wächst vorhersehbar dynamisch. Mit der alternden Boomer-Generation werden 2035 mehr als 27,5 Millionen Menschen in Deutschland über 60 Jahre alt sein – und damit rund ein Drittel der Bevölkerung. Das sind fast fünf Millionen Menschen mehr als noch vor 10 Jahren (siehe Grafik).

Fazit

Vermögen in erheblichem Umfang werden in den nächsten Jahren von der älteren Generation auf eine jüngere übergehen. Besondere Möglichkeiten eröffnen der Kontakt und die geschäftliche Beziehung zu Kundinnen oder Kunden über 60, die es bei ihren Planungen und Entscheidungen zum Vererben oder Verschenken zu begleiten gilt. Und andererseits

Zielgruppe wächst: 2035 wird rund ein Drittel über 60 sein



Prognostizierte Bevölkerungsentwicklung. Darstellung in Altersschichten. Altersaufbau aus den Jahr 2015 für 2025 und 2035 zum Vergleich übernommen. Berechnungen nach Variante 2: moderate Entwicklung der Geburtenhäufigkeit, der Lebenserwartung und des Wanderungssaldos. Quelle: Statistisches Bundesamt, 15. Koordinierte Bevölkerungsvorausberechnung für Deutschland. Abruf: 24. Juni 2025

entsteht bei Kundinnen und Kunden jüngeren Alters, die ein Erbe oder eine Schenkung zu erwarten oder be-

reits erhalten haben, ein anspruchsvoller Beratungsbedarf, wie das Kapitalvermögen künftig mit guten

Renditeaussichten angelegt werden kann. Welche Ansatzpunkte für Sie bestehen, hierbei beratend Mehrwert für Ihre Kundinnen und Kunden zu schaffen, welche Unterstützung Sie in ganz praktischen Fragen von der FFB erhalten, in welchem rechtlichen Rahmen sich eine Erbschaft oder Schenkung bewegt und welche Gestaltungsmöglichkeiten Sie mit Ihren Kundinnen und Kunden begleiten können, erfahren Sie in weiteren Beiträgen in diesem Magazin.

Zielgruppen gezielt ansprechen – auch beim Vererben und Schenken.

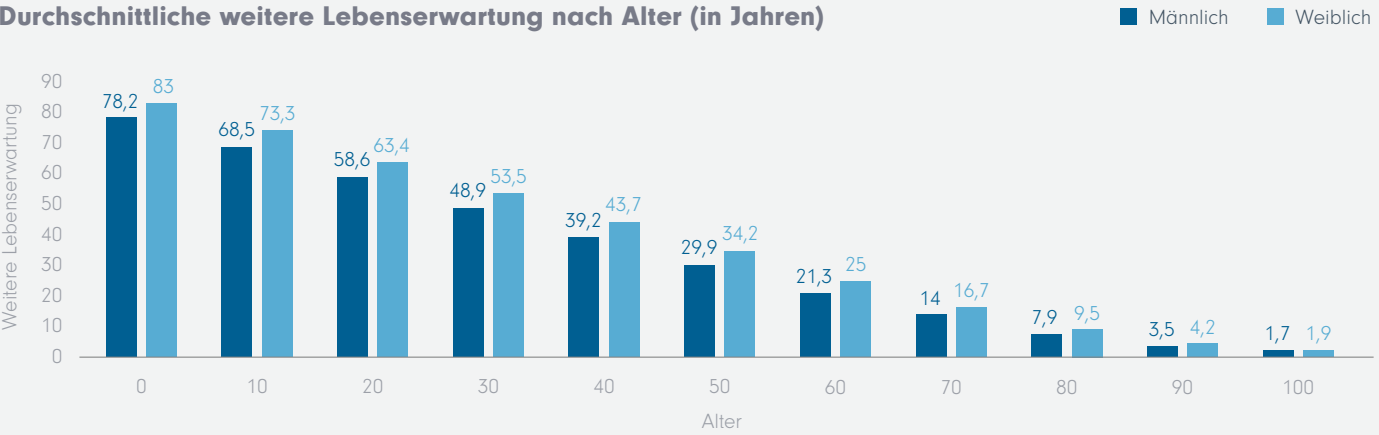
Lebenserwartung: Nicht täuschen lassen

Weil es beim Vererben immer auch um den Tod geht, gilt es auch mit einem weitverbreiteten statistischen Missverständnis aufzuräumen, um die richtigen Planungshorizonte zu berücksichtigen. Denn selbst wenn Sie mit Menschen sprechen, die die statistische Lebenserwartung ihres Geburtsjahrgangs bereits überschritten haben, bedeutet das nicht,

dass Tod und Erbfall unmittelbar bevorstehen. Ein Beispiel: Männer mit dem Geburtsjahr 1953 haben eine Lebenserwartung von rund 72,5 Jahren.³ Doch die Grafik zeigt: Auch als 70-Jähriger kann man sich heute im Durchschnitt noch auf 14 weitere Jahre freuen. Wie kommt es zu dieser scheinbaren Differenz? Die Lebenserwartung eines Jahrgangs

wird ab Geburt angegeben. Mit jedem vollendeten Lebensjahr steigt jedoch die weitere Lebenserwartung der bis dahin Überlebenden. Denn alle, die zum Beispiel im Kindbett sterben, im Kindes- oder Jugendalter einem Unfall zum Opfer fallen oder im Laufe ihres Lebens von schweren Krankheiten eingeholt werden, fallen aus der Statistik.

Durchschnittliche weitere Lebenserwartung nach Alter (in Jahren)



Quelle: Statista-Report „Tod, Sterbehilfe und Beerdigung“, 2025/Statistisches Bundesamt (gem. Sterbetafel 21/23)

³ Quelle: Statistisches Bundesamt, „Lebenserwartung einzelner Geburtsjahrgänge (Kohortensterbetafel)“, 2025.

² Quelle: Statista/Bundesbank/BVR, 2025 (Erhebung der Daten aus 2023).

In Generationen denken, vorbereitet Chancen nutzen

Die Statistik ist eindeutig: Erben und Vererben spielt in der finanziellen Lebensplanung von Menschen in Deutschland eine immer größere Rolle und das wird in einer alternden Gesellschaft wie der unseren auch auf Dauer so bleiben. Und doch werden „heikle Themen“ wie Erbschaft und Tod in der Beratung heute oft nicht angesprochen. Dabei verlangt eine gute Vorbereitung für den Fall der Fälle auch nach einer kompetenten Beratung im Hinblick auf die Struktur eines vorhandenen und eines Tages zu vererbenden Kapitalvermögens. Nicht zuletzt ist es auch im Interesse der Stabilität des eigenen Geschäftes für jede Beraterin und jeden Berater von Bedeutung und wichtig, dass in Erbfällen nicht größere Vermögen abfließen.

Wer kennt das nicht aus der eigenen Praxis? Mitunter jahrzehntelang mit einer Kundin oder einem Kunden ein Vermögen aufgebaut, dann ein plötzlich eintretender Tod, die Erben lösen das Depot der oder des Verstorbenen auf, das Kapital fließt ab und entzieht sich somit dem Einfluss Ihrer langjährigen Beratung zu Lebzeiten. Oder der umgekehrte Fall: Ein Erbe – oder auch eine Schenkung – steht von Ihnen beratenen Anlegerinnen und Anlegern unerwartet zu und sollte sinnvoll in das mit Ihnen entwickelte Konzept der finanziellen Vorsorge integriert werden. Aber gelangt das Kapital zu Ihnen oder bleibt es unkoordiniert bei den Dienstleistern des Verstorbenen? Dem Zufall überlassen sollte man da nichts – weder im Kunden- noch im Eigeninteresse.

Vorbereitet sein, bevor der Ernstfall eintritt

Wie es nach dem Tod weitergehen soll, gehört sinnvollerweise konkret und ergebnisorientiert besprochen. Natürlich muss das umsichtig und empathisch angesprochen werden, denn das Thema zählt nicht zu den Gesprächsroutinen im alltäglichen Beratungsprozess. Erfahrungen zeigen, dass Beraterinnen und Berater besonders achtsam sein sollten, um potenzielle Anlässe zu erkennen. Ein offenes Ohr für Veränderungen im Leben von Kundinnen und Kunden ist eine wichtige Voraussetzung dafür, passende Gelegenheiten zu identifizieren.

Es ist nie zu früh: Emotionale Zeitfenster nutzen

Auch wenn Menschen sich oft erst gegen Ende des eigenen Berufslebens häufiger von sich aus Gedanken über die Zeit machen „wenn sie nicht mehr sind“, ist es im Interesse aller Beteiligten, möglichst früh solche

Überlegungen in die Planung der finanziellen Zukunft einzubeziehen.

Wer seine Kunden kennt, erkennt auch, wann sich „emotionale“ Gelegenheiten für dieses Thema bieten: Der Immobilienkauf der „ersten eigenen vier Wände“, der nächste Karriereschritt oder die Geburt eines Kindes oder Enkelkindes sind passende Gelegenheiten. Warum nicht bei der Eröffnung eines FFB FondsdepotJunior über die Bedeutung des Themas sprechen? Naheliegende Anlässe sind tatsächlich auch Todesfälle im näheren und weiteren Umfeld, wenn sie mit Feingefühl angesprochen werden können. Studien bestätigen, dass Kundinnen und Kunden in emotionalen Lebensphasen besonders offen für aktive und zukunftsgerichtete Beratung sind. Mit der gebotenen Sensibilität kann man in den richtigen Situationen Themen anschnitten, die über das reine Investment und die Wahrung von aktuellen Anlagechancen hinausgehen. Und das auch durchaus mit jüngeren Kundinnen und Kunden. Denn von der Sache her sind zum Beispiel größere zu erwartende Erbschaften, ein wichtiger Baustein für die eigene finanzielle Vorsorgeplanung. Diese Überlegungen sollten im Kundengespräch frühzeitig angesprochen werden, um aufzuzeigen, wie durch eine mögliche künftige Erbschaft zufließendes Kapital sinnvoll in die bisher gemeinsam ausgearbeitete Planung integriert werden würde. So kann man aktiv vorbauen, dass Kapital nicht in den falschen Kanälen ungenutzt versickert, wenn der Erbfall künftig einmal eintritt.

All das kann ohne falsche Scheu geschehen, wie Michael Müller, Associate Director Sales bei der FFB, hervorhebt. Denn es eröffnet die Möglichkeit, der Kundenbeziehung noch mehr Tiefe und Verbindlichkeit zu geben: „In der Investmentbera-

tung ist man gewohnt, über Chancen zu sprechen. Beim Thema ‚Erben und Schenken‘ werden auch Risiken und insbesondere Lebensrisiken thematisiert. Das kann das Vertrauen in die Beratung stärken, den empfundenen Mehrwert beim Kunden steigern und die Beratungsbeziehung weiter festigen.“



„In der Investmentberatung ist man gewohnt, über Chancen zu sprechen. Beim Thema ‚Erben und Schenken‘ werden auch Risiken und insbesondere Lebensrisiken thematisiert. Das kann das Vertrauen in die Beratung stärken, den empfundenen Mehrwert beim Kunden steigern und die Beratungsbeziehung weiter festigen.“

Michael Müller, FFB
Associate Director Sales

Eine vertiefte Kundenbeziehung, in der sich Beraterinnen und Berater als Ansprechpartner auch für komplexe und persönlich schwierige Lebensfragen positionieren, bietet für Kundinnen und Kunden überdies einen echten Mehrwert gegenüber dem laut auftretenden Wettbewerb von Online- und Neo-Brokern. Denn bei diesen stehen hinter dem Versprechen „Einfach, schnell, digital“ hochstandardisierte Prozesse, welche die Komplexität und die emotionalen Dimensionen des Themas Erben und Vererben nicht abbilden können. Anlegerinnen und Anleger sind dort alleingelassen in schwierigen Zeiten.

Vermögen umfassend und intergenerativ denken und planen

Wer als Finanzanlagenberater oder -beraterin eine Schlüsselrolle bei der Nachlassregelung einnehmen möchte, muss das Vermögen von

„Um wirklich umfassend zu betreuen, muss der Berater sich im Sinne eines ‚Family Office‘ ganzheitlich mit der Vermögens- und Familiensituation des Kunden beschäftigen.“

Michael Müller, FFB
Associate Director Sales

Kundinnen und Kunden umfassend denken. Denn liquides oder in Fonds investiertes Kapital ist nur ein Teilaspekt dessen, um was es für Erblasser und (künftige) Erben im Zweifelsfall geht. Zum Erbe gehören ebenso oft zum Beispiel selbst genutzte oder vermietete Immobilien oder auch Unternehmensbeteiligungen. Je mehr Beraterinnen und Berater ein Gesamtbild der Vermögenswerte und der familiären Beziehungen entwickeln, desto kompetenter kann beraten werden. Michael Müller sieht den intergenerativen und holistischen Ansatz eines Family Office als gute Orientierung auch für die Betreuung von Kundinnen und Kunden, die sich normalerweise kein Family Office leisten können: „Um wirklich umfassend zu betreuen, muss der Berater sich im Sinne eines ‚Family Office‘ ganzheitlich mit der Vermögens- und Familien-

situation des Kunden beschäftigen.“ Wer die Vermögen von einer Generation zur nächsten schon vorausschauend denkt, sollte auch die konkreten Situationen des Vermögensübergangs ansprechen. Denn gerade bei in Depots investierten großen Vermögen oder bei Depots, aus denen auch kurzfristig immer wieder Kapital liquide der Familie oder einem Betrieb zu Verfügung gestellt werden soll, kann die Unterbrechung der Zugriffsmöglichkeiten zur Herausforderung werden. Wenn der Depothaber verstirbt, müssen Erb- und damit Verfügungsberechtigte zuerst identifiziert werden, bevor ein Depot für sie wieder freigegeben wird. Ein Prozess, der mindestens eine Bankarbeitswoche, bei fehlenden Unterlagen aber auch länger dauern kann (hierzu mehr im Artikel „Depot im Nachlass: Wie geht das praktisch?“ in diesem Magazin). Um diese Unterbrechung zu vermeiden, ist eine FFB Depotvollmacht zugunsten potenzieller Erben das Mittel der Wahl. Bei der FFB hinterlegt, greift sie im Falle des Todes und stellt sicher, dass der Zugriff aufs Depot gewahrt und die Erben handlungsfähig bleiben – übrigens wohnortunabhängig, da die FFB den volldigitalen Depotzugriff unterstützt.

Das Erbe: Zwischen „Vermächtnis“ und eigener Zukunftsgestaltung

Ein geerbtes Vermögen wird immer häufiger genutzt, um die eigene finanzielle Zukunft zu gestalten – sei es für die eigene Altersvorsorge, den Immobilienkauf oder den Vermögensaufbau. Weil es damit zum zentralen Bestandteil der finanziellen Zukunftsgestaltung wird, spielt die fachkundige Beratung eine zentrale Rolle. Eine strukturierte Analyse der individuellen Ziele und eine passende Allokation des Vermögens bieten hier großen Mehrwert. Umgekehrt wird geerbtes Kapital möglicherweise als „Ver-

mächtnis“ oder mit großer Verantwortung und Demut vor dem Lebenswerk des Erblassers empfunden. Entsprechend sollte es mit großer Sorgfalt behandelt werden. Wenn nicht bereits durch Beratung im Familienverbund schon vorher geklärt, eröffnet diese Konstellation spätestens mit dem Tod des Erblassers Potenziale für langfristige Anlagestrategien, die mithilfe des FFB Modellportfolio-Tools effizient verfolgt werden können. Es geht am Ende um Vermögenserhalt und Vermögenswachstum für die nun nächste Generation.

Holistischer Beratungsansatz – mit kompetenten Partnern

Erben und Verschenken sind immer auch mit teils komplexen rechtlichen und steuerrechtlichen Fragestellungen verbunden. Als Anlageberaterin oder Anlageberater sollten Sie zwar die steuerlichen Freibeträge kennen, die je nach Verwandtschaftsgrad zwischen zum Beispiel Schenkendem und Beschenktem variieren (z. B. 500.000 Euro für Ehe- und Lebenspartner, 400.000 Euro für Kinder). Aber weitergehende Fragen sollten tunlichst an Fachleute verwiesen werden. Ein berufliches Netzwerk aus Experten in der Steuer- und Rechtsberatung ist bei der Planung von Nachlässen, dem Vermögensübergang und Erbschaftsregelungen unerlässlich. Gemeinsam mit diesen Partnern können Kundinnen und Kunden umfassend betreut werden. Beraterinnen und Berater können in dem so geschaffenen professionellen Umfeld eine zentrale Position in der langfristigen Betreuung von Familienvermögen einnehmen – ganz nach dem Vorbild eines Family Office.

Netzwerke wie diese sind keine Einbahnstraße. Sie eröffnen auch für Profis aus der Anlageberatung Chancen auf Kontakte in attraktive Neukundenpotenziale. Denn Steuerberater und



Anwälte, die mit Erbfragen betraut werden, verfügen in der Regel über eine sehr interessante Klientel. Es lohnt sich also, solche Netzwerke aufzubauen und zu pflegen.

Systematisch Zeit gewinnen für eine intensive Kundenbeziehung

Sich ein Bild über alle Vermögenswerte im Familienkontext zu machen und auch die familiären Konstellationen möglichst genau zu verstehen, ist Voraussetzung für ein erfolgreiches

„Grundsätzlich kann das Thema ‚Erben und Schenken‘ ein wesentlicher Baustein in der Beratung sein, der großes Potential hat, den Kunden und seine Familie generationsübergreifend langfristig an sich zu binden.“

Michael Müller, FFB
Associate Director Sales

Handeln bei allen Fragen des Vererbens und Verschenkens. Allerdings müssen sich Beraterinnen und Berater die entsprechenden zeitlichen Freiräume schaffen. Die FFB leistet dazu einen wesentlichen Beitrag, ►

Fallstricke beachten

Wie immer, wenn hohe Beträge auf dem Spiel stehen, sind alle Beteiligten sehr angespannt. In Konstellationen mit mehreren Erben kann das besonders zum Tragen kommen. Die nachfolgenden Hinweise können Beraterinnen und Beratern helfen, die häufigsten Fallstricke zu vermeiden:

Keine Rechts- oder Steuerberatung: Auch wenn solche Fragen immer wieder berührt sind und womöglich auch gestellt werden – überlassen Sie diese auf jeden Fall den Fachleuten. Im Rahmen der Gewerbeerlaubnis § 34f GewO sind Sie ausschließlich zur Beratung und Vermittlung von Finanzanlagen berechtigt. Auch Vermögensverwalter nach § 15 WpIG sollten keine Rechts- oder Steuerauskünfte erteilen.

Geldwäschegesetz (GWG) beachten: Hohe transferierte Summen können immer eine Verlockung zu Betrug darstellen. Sie müssen nicht nur die Identität Ihrer Kundinnen und Kunden kennen, sondern auch die der Erben oder Schenkungsempfänger verifizieren, wenn diese von Ihnen verwaltetes Kundenvermögen beanspruchen, auch die Herkunft der Gelder ist zu dokumentieren (know your customer). Außerdem müssen Verdachtsfälle sofort bei den zuständigen Behörden gemeldet werden.

Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) einhalten: Weil bei Nachlassregelungen oft weitere Personen jenseits Ihrer ursprüng-

lichen Kundinnen und Kunden einbezogen werden, kommen deren persönliche Daten in Ihren Besitz. Stellen Sie sicher, dass Sie die erforderlichen Erlaubnisse von diesen Personen persönlich eingeholt haben.

Auf Dokumentation und Transparenz achten: Stellen Sie sicher, dass alle Beratungstätigkeiten und Transaktionen im Zusammenhang mit Erbschaften oder Schenkungen gut dokumentiert sind (Kundeninteraktionen, Empfehlungen und Entscheidungen transparent und regelkonform festhalten). Geben Sie allen Ihren Kunden alle gesetzlich vorgeschriebenen Informationen, z. B. zu Kosten, Risiken und Produktdetails, insbesondere bei der Umstrukturierung von geerbten oder geschenkten Portfolios.

Interessenkonflikte vermeiden: Wenn Sie sowohl den Erblasser oder Schenkenden als auch den Empfänger beraten, stellen Sie sicher, dass Ihre Empfehlungen unparteiisch und transparent sind. Beachten Sie auch genau die Vertraulichkeitsgesetze und teilen Sie Informationen nur mit autorisierten Personen.



Die FFB: An Ihrer Seite bei der intergenerativen Beratung

Services und Tools der FFB erleichtern es Ihnen, mit Ihren Kundinnen und Kunden Pläne für die langfristige Gestaltung von Vermögen auch über die Generationen hinweg zu realisieren. Hier einige Beispiele:

FFB FondsdepotJunior: Gebührenattraktive Depotlösung, die die nächste Generation von Anfang an einzubeziehen hilft.

FFB Modellportfolio-Tool: Hilft bei der professionellen und effizienten Betreuung Hunderter Depots. Bei Übernahme von Fondsbeständen aus fremden Depots (zum Beispiel im Erbfall) erfolgt die Anpassung an eine vereinbarte Portfoliostruktur automatisch.

Gemeinschaftsdepots: Depots mit mehreren Inhabern, die einzeln verfügungsberechtigt sind, halten Hinterbliebene jederzeit finanziell handlungsfähig. Als Berater sind Sie bereits etablierter Ansprechpartner eines möglichen Erben.

FFB VermögensverwaltungPlus: Äußerst effiziente, volldigitale Vermögensverwaltungslösung, die verschiedene Einsatzmöglichkeiten auch für Fondsvermittler eröffnet.

FFB Team Nachlass: 12-köpfiges Team, das sich für Premium-Partner der FFB speziell um Abwick-

lungsfragen rund um Depots bei der FFB im Erb- oder Schenkungsfall kümmert und Ihnen mit Ansprechpartnern zur Verfügung steht (siehe auch nächsten Artikel in diesem Magazin).

FFB Depotvollmacht: Einfache Weise, potenziellen Erben kontinuierlichen Zugriff auf das Depot im Todesfall zu gewähren.



Durch Effizienz
Zeit gewinnen:
FFB Modell-
portfolio-Tool



Nächste
Generation früh
einbeziehen:
FFB Fonds-
depotJunior



indem Abläufe systematisiert und digitalisiert werden. So können mithilfe des FFB Modellportfolio-Tools unzählige Depots mit einem Klick gemanagt und angepasst werden. Als Partner Ihrer Kundinnen und Kunden können Sie dieses Angebot mit attraktiven Entgelten für die Depotführung in verschiedenen Rollen einsetzen – von der reinen Vermittlung bis zur Beratung einer Vermögensverwaltungslösung.

Das im Markt einmalige Angebot „VermögensverwaltungPlus“ setzt hier mit einem attraktiven Depotführungsentgelt von nur 18 Euro neue Maßstäbe, um Depots im Rahmen einer Vermögensverwaltung digital zu verarbeiten und damit Prozesse der Betreuung von Kundendepots noch weiter zu vereinfachen. Der Einbezug einer Vermögensverwaltungslösung bietet darüber hinaus in Fällen von schwerer Krankheit oder Tod weitere Vorteile: Da einzelne Veränderungen am Portfolio bzw. Depot nicht der Zustimmung des Depotinhabers bedürfen, bleibt das Vermögen kontinuierlich gemanagt und es können zum Beispiel vereinbarte Rebalancings durchgängig vorgenommen werden.

Die intensive Arbeit mit Kundinnen und Kunden ist gut investierte Zeit. Denn zu verstehen, wie ein Familienverbund „tickt“, ist Grundvoraussetzung für die Begrenzung von Geschäftsrisiken oder die Nutzung von Chancen, die mit Vererben und Schenkungen einhergehen. Oder, wie Michael Müller es ausdrückt: „Grundsätzlich kann das Thema ‚Erben und Schenken‘ ein wesentlicher Baustein in der Beratung sein, der großes Potenzial hat, den Kunden und seine Familie langfristig an den Berater zu binden. Was zählt, ist, mit dem Unvermeidlichen souverän umzugehen.“

FFB Depot Insights

Daten* –
wichtige Einblicke
für Sie

Mit ihren regelmäßigen Analysen gewährt die FFB als eine der größten unabhängigen Fondsplattformen Deutschlands Einblicke in Trends der Fondsvermittlung und Fondsvermögensverwaltung. Die nachfolgenden Analysen basieren auf der repräsentativen Auswertung von Fondsbeständen bei der FFB aus rund 650.000 Kundendepots, die für ein Vermögen privater Anlegerinnen und Anleger von 42 Mrd. Euro stehen (Stand: 12/2024).

*1. Hj./2025.

Stichtagsbetrachtungen

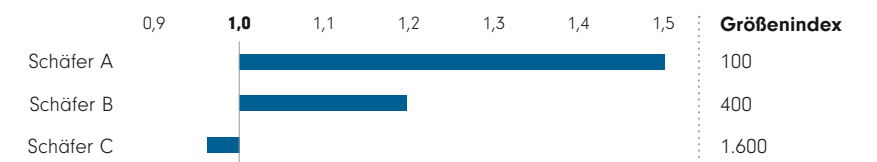
Einige der nachfolgenden Daten sind Stichtagsbetrachtungen. Sie geben Anteile einzelner (Produkt-)

Kategorien am administrierten Vermögen der betrachteten Depots in Form von Tortendiagrammen wieder.

Faktoren

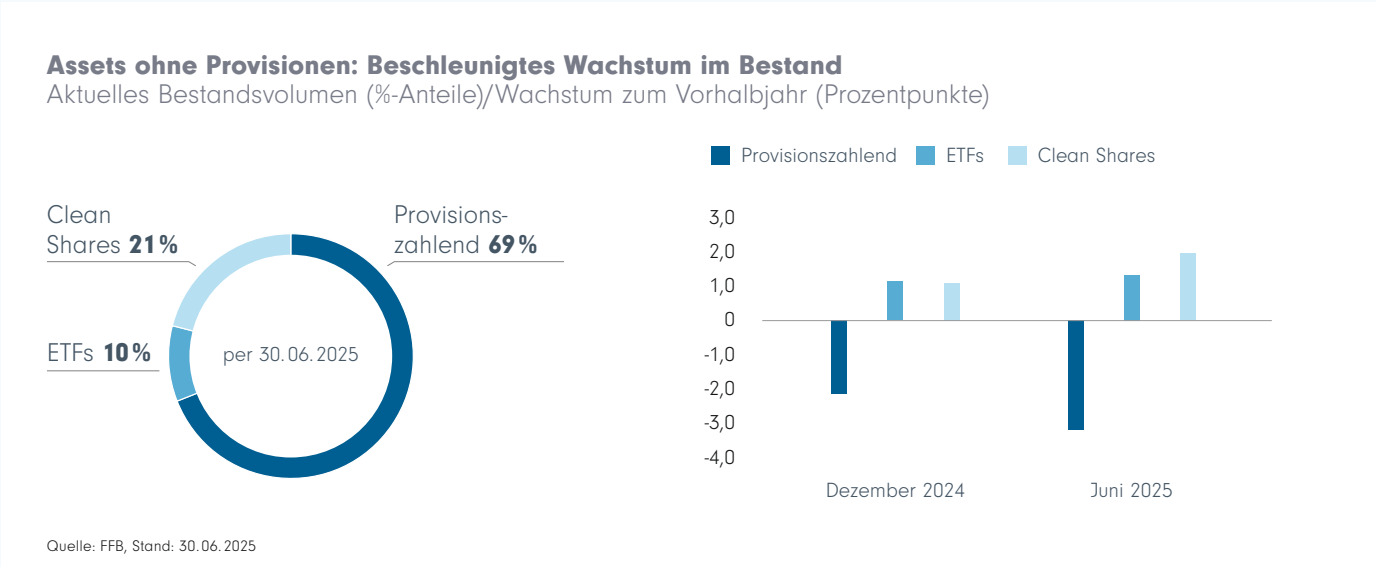
Viele Analysen versuchen dagegen Entwicklungen aufzuzeigen. Hier kommen Faktorberechnungen zum Einsatz, die jeweils Veränderungen einzelner Größen zur Vorperiode wiedergeben. Ein Beispiel: Betrachtet man drei Schäfer A, B und C. Schäfer A hatte im letzten Jahr (Vorperiode) nur 2 Schafe. Heute hat er 3 Schafe. Schäfer B hatte zuvor 10 Schafe, jetzt 12. Schäfer C hatte 50 Schafe im letzten Jahr, jetzt 48. Die Veränderungsfaktoren werden jeweils nach der Formel $\text{Anzahl}_{\text{akt}} / \text{Anzahl}_{\text{vor}}$ berechnet. Es ist also wichtig, sich zu verdeutlichen: Die Entwicklungsfaktoren zeigen immer die Veränderungsdynamik innerhalb einer Kategorie auf. Gerade bei Kategorien mit zahlenmäßig kleiner Basis kann also ein Basiseffekt auftreten. In absoluten Zahlen geringe Veränderungen (1 Schaf mehr bei Schäfer A) führen dann zu großen Ausschlägen des Faktorindikators. Zur besseren Einordnung fügen wir einen Größenindex hinzu – indiziert auf 100 bei der kleinsten der betrachteten Kategorien.

Entwicklungen: Anzahl Schafe



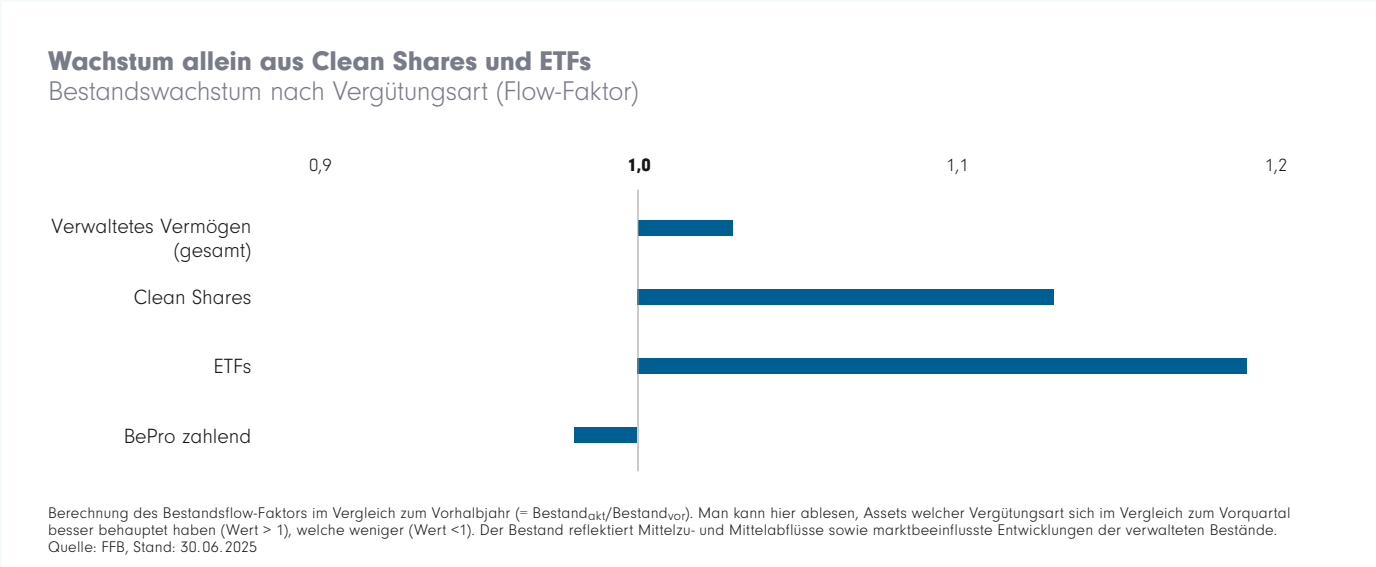
Provisionsfreie Beratung: Mit mehr Tempo auf Wachstumskurs

Selbst im Bestand machen ETFs und Clean Share Classes inzwischen bereits mehr als 30% des Anlagevolumens aus – und das Wachstum ihrer Anteile beschleunigt sich weiter. Diese Produkte, die keine Bestandsprovision zahlen, werden in der Vermögensverwaltung, von Honorarberatern, aber auch von Vermittlern (§ 34f) mit Serviceentgeltmodellen eingesetzt.



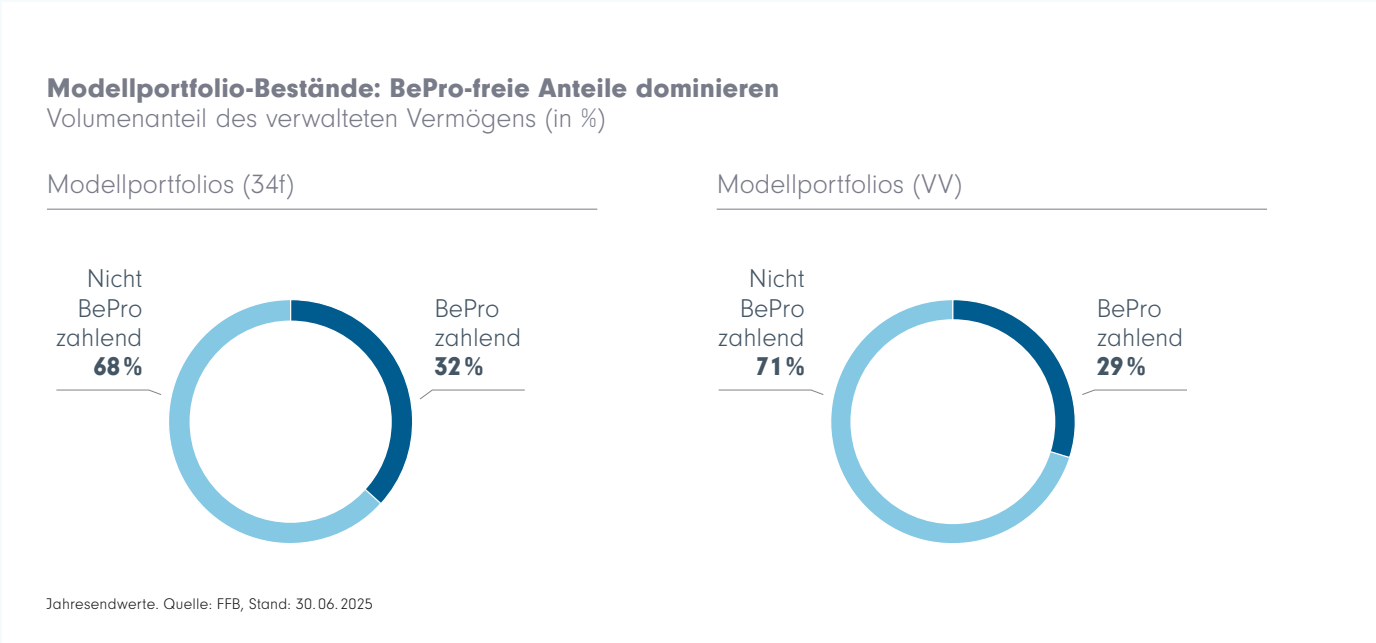
Wachstum nur durch provisionsfreie Produkte

Während das Anlagevolumen in verprovisionierten Produkten im ersten Halbjahr leicht zurückging, konnten ETFs und Clean Shares für ein Bestandswachstum sorgen. Mehr als 4.500 provisionsfreie Produkte (ETFs und Clean Share Classes) ermöglichen inzwischen das Investment in wichtigen Anlageregionen und Anlagestrategien mit einer reichen Auswahl an Produkten namhafter Fondsgesellschaften.



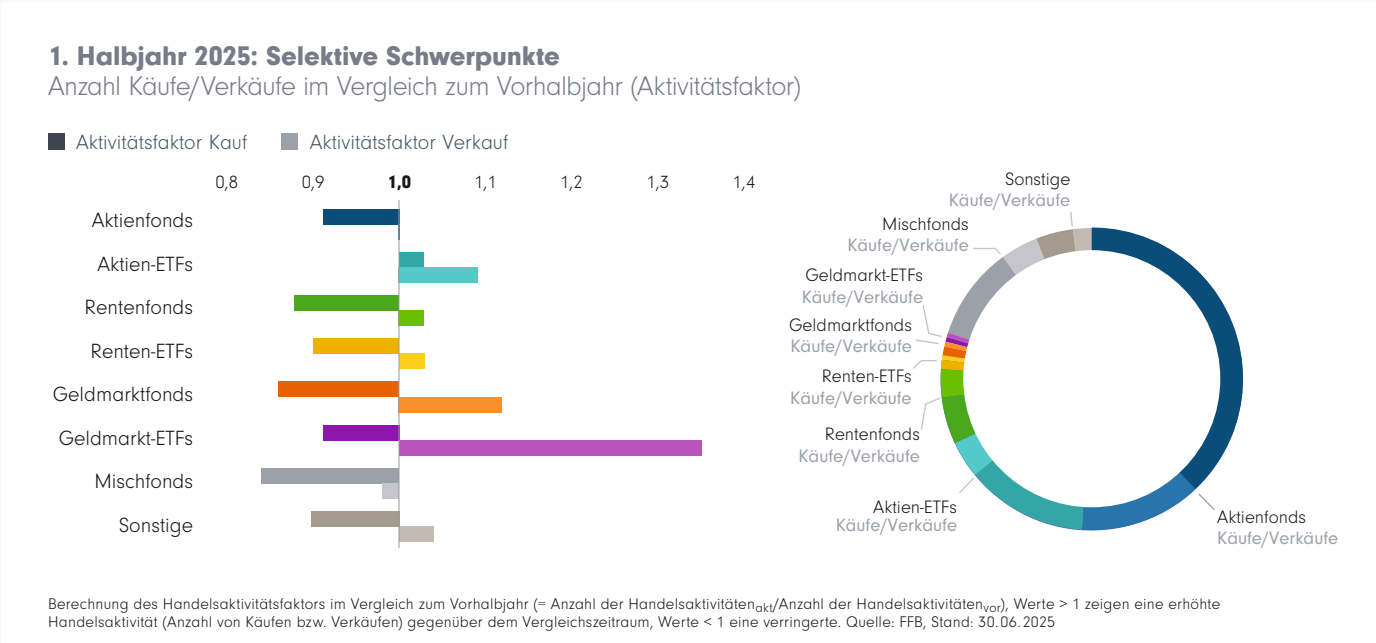
Modellportfolios: Mit verstetigtem Einkommen

Das FFB Modellportfolio-Tool ermöglicht auch nach § 34f eine effiziente kontinuierliche Betreuung vieler Kundendepots. Gekoppelt mit einem Serviceentgeltmodell lässt sich dabei das eigene Einkommen provisionsunabhängig verstetigen. Ende Juni 2025 machten Produkte ohne BePro mehr als 70% an Portfolios in der Vermögensverwaltung (und rund 68% in der Fondsvermittlung) aus.



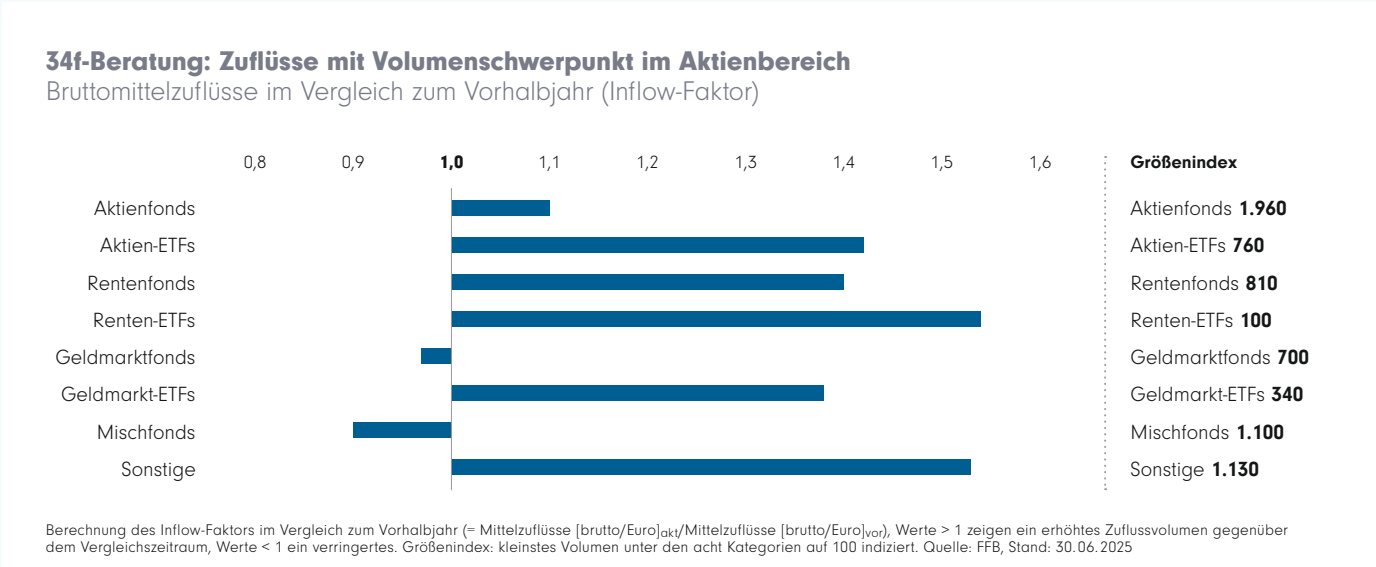
Ein Halbjahr der Portfoliofokussierung

Die Kaufaktivität im ersten Halbjahr zeigt ein selektives Vorgehen der Anlegerinnen und Anleger mit Depots bei der FFB. Insgesamt wurden Portfolios bereinigt: Trotz der in vielen Kategorien nachlassenden **Anzahl** an Käufen gegenüber dem Vorhalbjahr wurden oft **wertmäßig** mehr Fondsanteile gekauft als verkauft – beispielsweise bei Aktienfonds (siehe nächste Seite).



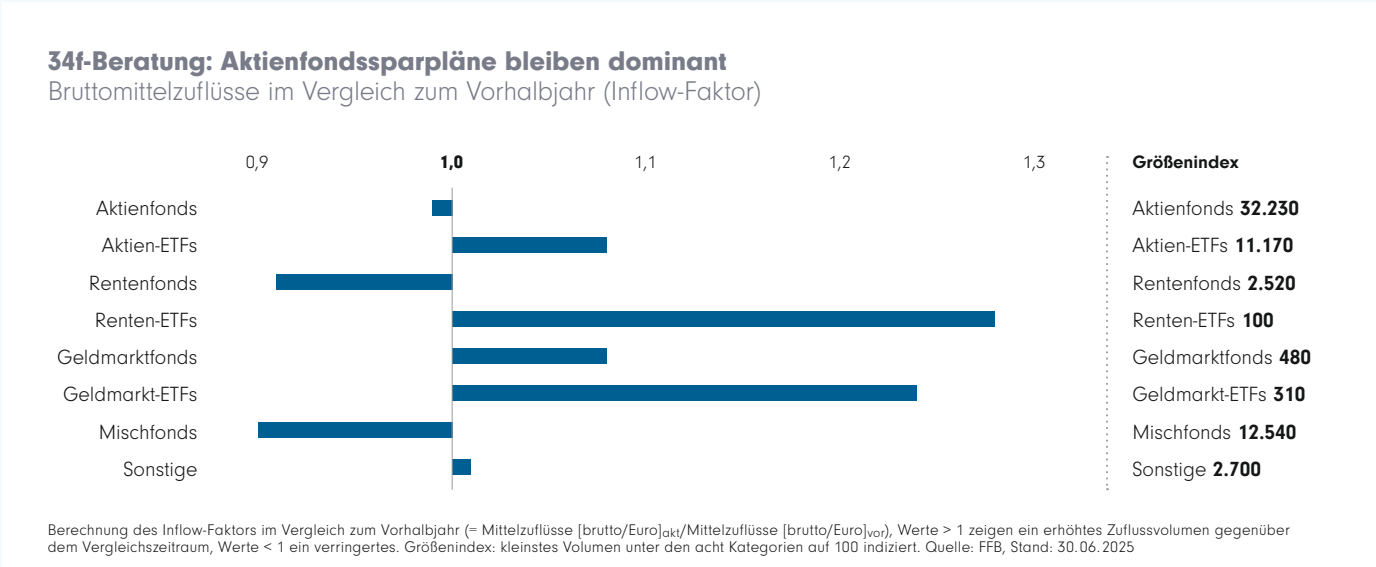
34f-Beratung: Starke Zuflüsse in Aktien und Renten

Ein Halbjahr mit starken Zuflüssen in die Anlageklassen Aktien und Renten liegt hinter uns, die ihre Zuflüsse gegenüber dem zweiten Halbjahr 2024 noch einmal steigern konnten. In absoluten Zahlen entfällt auf Aktienfonds noch immer der mit Abstand größte Anteil – gefolgt von Mischfonds (mit leicht nachlassender Nachfrage) und Rentenfonds.



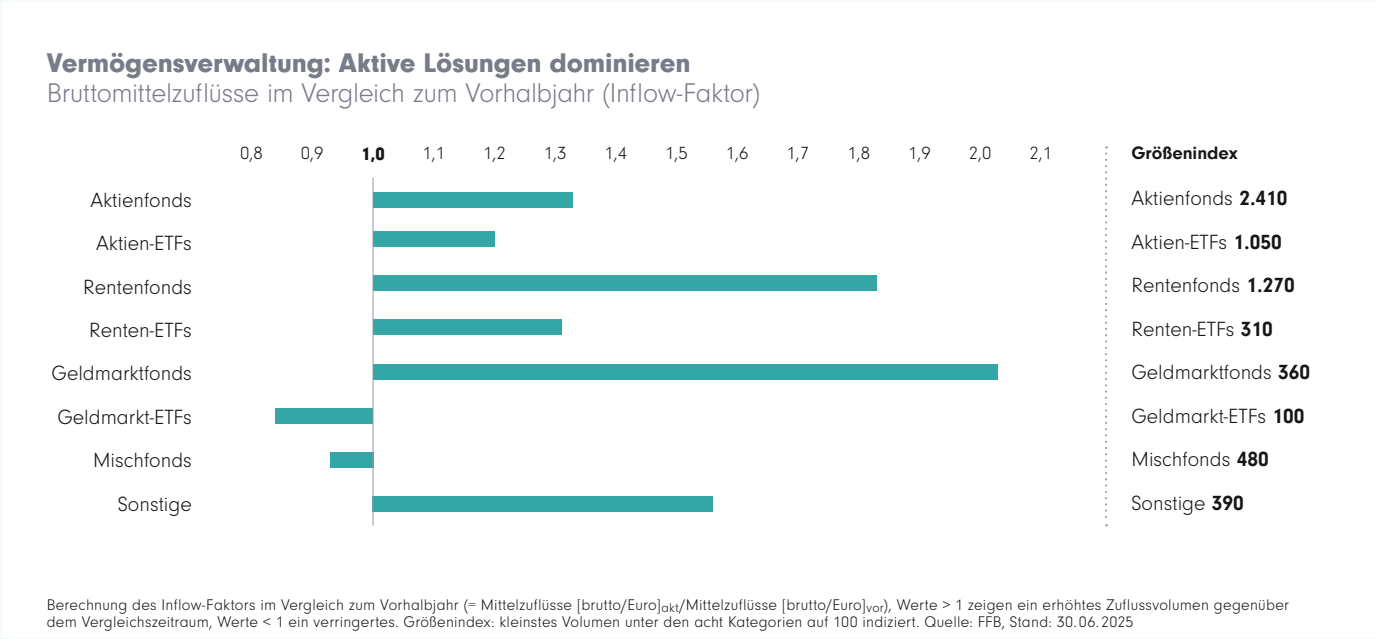
34f-Beratung: Trends bei Sparplänen fortgeschrieben

Im ersten Halbjahr zeigten sich kaum signifikante Änderungen bei den Zuflüssen in die einzelnen Kategorien. Sparpläne sind und bleiben ein Instrument des langfristig angelegten Vermögensaufbaus. Mit über 50% der Gesamtzuflüsse stellen Aktienfonds den Löwenanteil. Renten-ETFs zeigen zwar den stärksten Zuwachs gegenüber dem Vorhalbjahr – allerdings bei vernachlässigbarem Volumen.



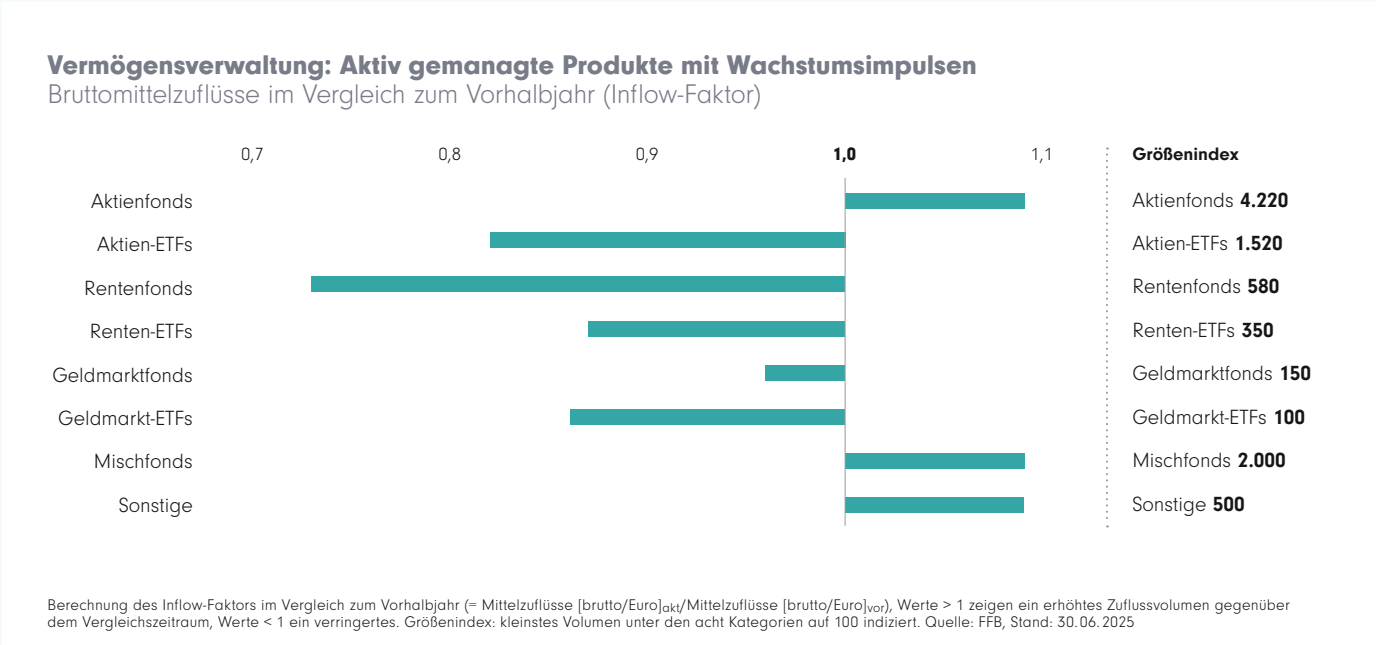
Vermögensverwaltung: Aktive Aktien- und Rentenfonds im Fokus

Bei Depots im Rahmen einer Vermögensverwaltung sorgen im schwankungsanfälligen Marktumfeld des ersten Halbjahres aktiv gemanagte Aktien- und Rentenfonds für die größte Dynamik bei den Mittelzuflüssen. Mit dem höchsten Zuwachs gegenüber dem Vorhalbjahr und den größten Volumenanteilen waren sie die dominierenden Faktoren. Geldmarkt-ETFs und Mischfonds verloren an Boden.



Vermögensverwaltung: Aktien bauen Dominanz bei Sparplänen aus

Während die Zuflüsse in andere wichtige Produktkategorien gegenüber dem Vorhalbjahr leicht zurückgingen, zeigten Aktienfonds bei Sparplänen im Rahmen der Vermögensverwaltung die stärksten Zuwachsraten und konnten damit ihre Spitzenposition im Volumen weiter ausbauen. Zusammen mit Mischfonds setzen damit aktiv gemanagte Produkte die positiven Impulse.



EXPERTENBEITRAG



Struktureller Rückenwind für deutsche Aktien

Das 500 Mrd. Euro schwere Infrastrukturpaket gibt dem deutschen Aktienmarkt Rückenwind. Doch nicht alle Firmen profitieren in gleichem Maße davon.

Deutschland könnte wieder Europas Wachstumslokomotive werden

„Es muss ein Ruck durch Deutschland gehen.“: Der damalige Bundespräsident Roman Herzog hat das vor annähernd drei Jahrzehnten gesagt – doch der Satz ist aktueller denn je. Die Regierung Merz hat das offenbar erkannt. Umgerechnet 11,6 % des deutschen BIP von 2024 sollen in Infrastrukturinvestitionen fließen. Hinzu kommt eine massive Erhöhung der

Verteidigungsausgaben. Auch an anderen Stellen hat sich Veränderungsbedarf aufgestaut. Dazu gehören die Bürokratie und langwierige Genehmigungsverfahren; eine lahmende Digitalisierung; zu viele Zwänge und zu wenig Anreize für die arbeitende Bevölkerung. Auch die demografischen Risiken sind nicht zu vernachlässigen.

Die neue Bundesregierung scheint entsprechend zu reagieren. „Nach unseren Berechnungen dürften die

bisher angekündigten Maßnahmen das reale BIP in den nächsten zehn Jahren kumuliert um mehr als 4 % ansteigen lassen“, rechnet Fondsmanger Tom Ackermans vor. Reform der Schuldenbremse, Förderung privater und unternehmerischer Investitionen, Abbau der Bürokratie: Das halten die Manager des Fidelity Germany Fund für entscheidend wichtig, damit die deutsche Wirtschaft auch künftig wieder auf die Überholspur gehen kann. Strukturwandel könnte den Aktienmarkt begünstigen.

Wenn der Staat kräftig investiert, freut sich die Wirtschaft. Die wachstumsfördernden Maßnahmen haben den

HDAX zur Jahresmitte auf neue Rekordhöhen getrieben. Doch Anleger sollten eines im Blick behalten: „Die Wirtschaft“ besteht aus vielen einzelnen Unternehmen und es wird am Aktienmarkt auch künftig Gewinner und Verlierer geben. Das hat sich auch in der ersten Jahreshälfte gezeigt.

„Lassen Sie sich nicht zu sehr von einer allgemeinen, marktübergreifenden Begeisterung oder Depression anstecken“, rät denn auch Fondsmanger Tom Ackermans und sein Kollege Christian von Engelbrechten ergänzt: „In schwankenden Märkten zählen für uns Qualität, Fundamentaldaten und selektive Chancen.“ Beide sehen trotz geopolitischer Unsicherheiten und Handelskonflikten ein unterstützendes Marktumfeld für viele deutsche Unternehmen – und vielfältige Anlagechancen.

Warum deutsche Aktien jetzt attraktiv sind

Wer sind die möglichen Gewinner des Infrastrukturpakets? Die Investitionen sollen in den nächsten zehn Jahren in die Bereiche Verkehr, Energie und digitale Transformation fließen.

- Unternehmen aus dem Bau-, Ingenieur- und Energiesektor sollten von den Chancen dieser Initiativen profitieren: Denn Deutschland räumt der Modernisierung seiner Verkehrssysteme Priorität ein.

Der Fonds ist folgenden Risiken ausgesetzt: Aktienmarktrisiko, Länderrisiko. Dies kann zu Wertverlusten führen. Gebühren und Aufwendungen reduzieren das potenzielle Wachstum einer Anlage. Dies bedeutet, dass Sie möglicherweise weniger zurückerhalten, als Sie eingezahlt haben. Der Fonds fördert ökologische und/oder soziale Merkmale. Der Fokus auf Wertpapiere von Unternehmen, die Nachhaltigkeitsmerkmale berücksichtigen, kann die Wertentwicklung positiv oder negativ beeinflussen, auch im Vergleich zu Anlagen, die einen solchen Fokus nicht aufweisen. Der Wert der Anteile kann schwanken und wird nicht garantiert. Fidelity bietet lediglich Informationen über Produkte und Dienstleistungen an und erteilt keine Anlageberatung. Fidelity, Fidelity International, das FFB Logo, das Fidelity International Logo und das „F-Symbol“ sind Markenzeichen von FIL Limited und werden mit deren Zustimmung verwendet. Fidelity Funds „FF“ ist eine offene Investmentgesellschaft (OGAW) luxemburgischen Rechts mit unterschiedlichen Anteilsklassen. FIL Investment Management (Luxembourg) S.A. behält sich das Recht vor, die für den Vertrieb des Fonds gemäß Artikel 93 a der Richtlinie 2009/65/EG und Artikel 32 a der Richtlinie 2011/61/EU getroffenen Vereinbarungen zu kündigen. Dies wird vorher in Luxemburg bekannt gegeben. Investitionen sollten auf der Basis des aktuellen Verkaufsprospekts und des Basisinformationsblatts getätigt werden. Diese Dokumente sowie der aktuelle Jahres- und Halbjahresbericht sind kostenlos erhältlich über fidelity.de/anlegerinformationen, fidelityinternational.com oder bei FIL Investment Services GmbH, Kastanienhöhe 1, 61476 Kronberg im Taunus. Anleger in Luxemburger Fidelity Fonds können sich unter folgendem Link über ihre jeweiligen Rechte bei Beschwerden und Rechtsstreitigkeiten informieren: fidelity.de/beschwerdemanagement. Herausgeber für professionelle Anleger und Vertriebspartner: FIL Investment Services GmbH, Kastanienhöhe 1, 61476 Kronberg im Taunus. Stand: August 2025. MK17082

„In schwankenden Märkten zählen für uns Qualität, Fundamentaldaten und selektive Chancen.“

- Auch die Energiewende soll schnell vorankommen. Chancen werden sich zudem für Anbieter von Netzwerkinfrastrukturen, Software und IT-Dienstleistungen eröffnen.
- Bei einigen Infrastruktur- und Rüstungsaktien preisen die Kurse bereits viel positivere Szenarien ein als noch vor einigen Monaten.

Doch die Investitionsphase wird Zeit brauchen, um richtig anzulaufen. Und Anleger müssen wie immer den globalen wirtschaftlichen Gesamtkontext im Auge behalten.

Sorgfältig ausgewählte Firmen mit Wachstumsperspektiven

Fidelity hat den Germany Fund bereits 1990 aufgelegt. Der Fondsmanger Tom Ackermans ist seit 2023 für das Portfolio verantwortlich, sein Co-Fondsmanger Christian von Engelbrechten seit 2011. Ihr Fokus liegt auf soliden Qualitätsunternehmen, die über dem Marktdurchschnitt wachsen. Neben großen Firmen sind auch potenzielle „Gewinner von

morgen“ im Portfolio, basierend auf den tiefen fundamentalen Analysen von Fidelity.

Der Fonds ist derzeit vor allem in Gesundheitswesen und Industrie übergewichtet. Die Fondsmanger schätzen beispielsweise den Luft- und Raumfahrtsektor: Die Nachfrage nach den Produkten und Dienstleistungen von wichtigen Anbietern ist nach wie vor groß. Die guten Auftragsbestände zeigen es. Im Finanzbereich und in der Automobil- und Chemiebranche engagieren sie sich dagegen weniger.

Fidelity Funds – Germany Fund
ISIN: LU0261948227/WKN: A0LF01
A-EUR-Anteilsklasse, thesaurierend
Auflegung: 01. 10. 1990

Fidelity

Familienunternehmen mit über 50 Jahren Erfahrung, weltweit aktiv, seit 1992 in Deutschland vor Ort: Das sind einige Gründe, warum uns Anleger rund 850 Mrd. Euro (Stand 30.06.2025) anvertraut haben. Ca. 400 weitere sind unsere Investmentexperten: Sie behalten die Weltmärkte und Unternehmen im Blick, um die besten Anlagechancen zu finden. www.fidelity.de





Depot im Nachlass: Wie geht das praktisch?

Mehrere Tausend Depots bei der FFB werden jährlich verschenkt oder vererbt, Tendenz steigend. Besonders im Erbfall, wenn die Depotinhaberin oder der Depotinhaber verstirbt, sind einige Maßnahmen unerlässlich, um auf Erbenseite über das Depot verfügen zu können. Wir zeigen, worauf es ankommt.

Auch für Beraterinnen und Berater

sind Nachlassfälle eine nicht alltägliche Ausnahmesituation. Denn sie verlieren ihren langjährigen Ansprechpartner oder Ansprechpartnerin für das anvertraute Kapitalvermögen. Ein solches Depot kann also bis auf Weiteres nicht mehr wie gewohnt aktiv beraten und betreut werden. Das Risiko einer Abwanderung von Kapital steigt, je länger das Verfahren der Nachlassregelung dauert und vor allem, wenn nicht rechtzeitig ein persönliches Verhältnis zu den Erben und

neues Vertrauen aufgebaut werden. Um dieses Risiko zu minimieren oder im Idealfall auszuschalten, ist es daher wichtig, die Weichen rechtzeitig zu stellen, um das Vermögen weiterhin für den oder die Erbberechtigten betreuen zu können.

Umgekehrt: Auch wenn Bestände aus einem Fremddepot im Erbfall zu einem Ihrer Kunden oder einer Ihrer Kundinnen als Nachlassempfänger auf deren Depots bei der FFB übertragen werden sollen, zählt die reibungslose

Abwicklung. Denn eine Verzögerung birgt immer die Gefahr, dass einmal gefasste Beschlüsse am Ende doch nicht realisiert werden – eine verpasste Chance im Geschäftszuwachs.

Gerade weil jede Nachlasssituation auch ihre individuellen Besonderheiten hat, kommt es auf einen leistungsfähigen und in Nachlassangelegenheiten erfahrenen Depotbankpartner an. Mit der FFB haben Sie einen solchen an Ihrer Seite.

Der Nachlassprozess beginnt mit der Information über den Tod des Depotinhabers oder der Depotinhaberin an die FFB. Ab diesem Moment gilt in Bezug auf das Depot eine besondere Sorgfaltspflicht. Onlineverfügungen sind dann nicht mehr möglich. Ziel einer guten Vorbereitung auf die Behandlung von Erbfällen muss daher sein, den Prozess ab diesem Zeitpunkt möglichst zu beschleunigen, schnellstmöglich die Sterbeurkunde zur Verfügung zu stellen (gern auch per E-Mail) und mögliche Hemmnisse schon vorher aus dem Weg zu räumen.

Gut vorgesorgt ist besser als lang gewartet

Wenn dann mit der Sterbeurkunde das Ableben eines Depotinhabers bzw. einer Depotinhaberin belegt ist, muss im Anschluss noch die Verfügungsberechtigung über das Depot nachgewiesen werden. Typischerweise ist dazu eines der folgenden Dokumente erforderlich:

- Erbschein
- Eröffnetes Testament oder Erbvertrag inkl. Eröffnungsprotokoll
- Europäisches Nachlasszeugnis
- Testamentsvollstreckerzeugnis
- Bestellung zum Nachlasspfleger
- Generalvollmacht mit Gültigkeit über den Tod hinaus (Bestätigung/Beglaubigung nicht älter als 14 Tage)

Depots im Nachlass: Der Standardprozess bei der FFB



Darstellung nur zur Illustration. Einzelne Erbfälle können jederzeit Abweichungen und Besonderheiten aufweisen. Quelle: FFB, September 2025

Diese Dokumente werden in der Regel, bis auf die Generalvollmacht, erst nach dem Tod eines Erblassers zur Verfügung stehen. Hier können Beraterinnen und Berater also allenfalls „vorsorgen“, indem sie schon rechtzeitig einmal ansprechen, welche Arten von Dokumenten erforderlich werden, wenn der „Ernstfall“ eintritt.

Zur vollständigen Abwicklung benötigt die FFB zusätzlich eine Legitimation der Verfügungsberechtigten in Form von:

- Personalausweis oder Reisepass
- Persönliche Steueridentifikationsnummer (TIN)

Aus jahrelang gesammelter Erfahrung des Teams Nachlass weiß Yannick Perez Camacho, Teamleiter Customer Service Bereavement & Pledges bei der FFB: „Erbschaften sind für die Erben immer eine hoch

emotionale Sache. Noch wichtiger als sonst im Bankgeschäft ist es also, dass jeder einzelne Schritt korrekt und mit hoher Transparenz für alle Beteiligten durchgeführt wird. Deshalb müssen auch alle Dokumente in der erforderlichen Form bestätigt bzw. beglaubigt vollständig vorliegen, bevor wir den nächsten Schritt machen können. Wer die Geduld wichtiger Kundinnen und Kunden nicht strapazieren möchte, sollte also immer an deren Seite sein, um die Vollständigkeit und Korrektheit der eingereichten Unterlagen vorab zu prüfen. Am einfachsten geht das, wenn Beraterinnen und Berater die Bestätigung an die FFB übersandter Kopien selbst übernehmen, was sie ja dürfen.“

Wurden alle notwendigen Unterlagen zur Legitimation eingereicht, benötigt die FFB einen gemeinschaftlichen Auftrag aller Erben bzw. des Verfügungsberechtigten, wie mit dem Depot verfahren werden soll. Hierbei ist

zu beachten, dass die FFB nicht von sich aus gemäß der Aufteilung im Erbnachweis auszahlen darf – hier bedarf es einer genauen Weisung der Verfügungsberechtigten.

Tipps zur unkomplizierten Nachlassabwicklung

Selbst in günstigen Fällen, wenn alle Unterlagen umgehend und richtig zur Verfügung stehen, müssen Berater und Beraterinnen und ihre Kundinnen und Kunden mit mindestens fünf Bankarbeitstagen Bearbeitungszeit rechnen, bis alle Schritte und Prüfungen mit der gebotenen Sorgfalt durchlaufen wurden.

Der einfachste und unkomplizierteste Weg zur Depotabwicklung ist, bereits zu Lebzeiten weitere Personen zu legitimieren. Dies ist mittels einer speziellen Depotvollmacht der FFB möglich. Das notwendige Formular hierfür finden Sie in Ihrem Formularshop. ▶



Keine Originale
per Post

Wegen des Risikos, dass wertvolle Originaldokumente auf dem Postweg verloren gehen, empfiehlt die FFB, zum Schutz Ihrer Kundinnen und Kunden keine Originale, sondern stattdessen bestätigte bzw. beglaubigte Kopien einzusenden. Bestätigungen können von Dritten vorgenommen werden, die nicht von dem Erbe profitieren. Bei vielen Dokumenten ist eine aktuelle Bestätigung nicht älter als 14 Tage erforderlich. Hier ein Überblick, wer Bestätigungen ausstellen darf:

- der zuständige Berater
- Kreditinstitute
- Notare
- Meldebehörden
- Ämter
- Gerichte
- Polizei
- Versicherungen
- Rechtsanwälte
- Steuerberater
- Wirtschaftsprüfer



Die FFB empfiehlt, gerade bei älteren Vollmachten in regelmäßigen Abständen den Umfang und die Aktualität zu überprüfen und gegebenenfalls zu erneuern.

Alternativ oder ergänzend kann selbstverständlich eine Generalvollmacht ausgestellt werden. Diese muss sich ausdrücklich auch auf die Zeit nach dem Tod beziehen. Im Zweifel muss die FFB dann prüfen, ob die Verfügung über das fragliche Depot wirklich von der Vollmacht abgedeckt ist. Bei der Nutzung der Generalvollmacht ist zu beachten, dass hier bei jeder Verfügung bzw. jeder

Änderung im Depot die Generalvollmacht in aktuell bestätigter Form (nicht älter als 14 Tage) vorgelegt werden muss.

Auch mit einem Gemeinschaftsdepot, bei dem jeder Depotinhaber einzeln vertretungsberechtigt ist, kann die Verfügungsberechtigung für die hinterbliebene Depotinhaberin bzw. den hinterbliebenen Depotinhaber im Nachlassfall sichergestellt werden.

Nachlassfragen –
ein Fall für die Experten

Fälle von Schenkungen und Erbschaften sind häufig sehr komplex – insbesondere wenn Erbengemeinschaften ins Spiel kommen. In jedem Fall ist es die Aufgabe der FFB, zweifelsfrei zu klären, wer künftig auf das Depot von Verstorbenen zugreifen darf. Oft sind dabei genaue juristische Prüfungen zum Beispiel von Testamenten erforderlich. Bei der FFB treten seit vielen Jahren Nachlässe in vierstelliger Zahl pro Jahr auf. Deshalb hat die FFB auch ein Team Nachlass ins Leben gerufen und konsequent ausgebaut.

Über die Jahre wurden Zehntausende Depots bei der FFB im Kontext eines Nachlasses betreut – ein großer Erfahrungsschatz des Teams, von

dem Beraterinnen und Berater heute profitieren können. Insgesamt zwölf spezialisierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter stehen als Experten für jeweils spezifische Fragestellungen bereit, um Sie und Ihre Kundinnen und Kunden wirkungsvoll zu unterstützen. Gemeinsam mit Ihnen haben sie ein Ziel: Nachlassfälle schnell und zuverlässig im Sinne der Hinterbliebenen abzuwickeln.

Attraktiver Kapitalzufluss: Depot
bei Fremdbank in der Erbmasse

Eine der größten Geschäftsoportunitäten für die Anlageberatung ist bei Erbschaften die Übernahme von ganzen Depots verstorbener Erblasser in Depots selbst betreuter Kundinnen und Kunden als Erben.

Dazu Marco Maxi, Nachlass-Fachexperte bei der FFB: „Die Unterlagen zur Feststellung, wer erbt und Zugriff auf ein Depot hat, sind im gesetzlichen Rahmen vorgegeben. Für die Nachlassregelung ist immer die Bank zuständig, bei der das Depot des Verstorbenen geführt wurde. An diese müssen sich Anlegerinnen und Anleger zuerst wenden, um Zugriff zu erhalten.“

Sobald die rechtlichen Voraussetzungen geklärt und die Dokumente



Ihr Kontakt im
Nachlassfall:
Das FFB Team
Nachlass



vertriebspartner@ffb.de



www.ffb.de/kontakt



seitens der Bank des Erblassers geprüft sind, kann der routinierte Prozess der Depotübertragung gestartet werden. Das geht von beiden Seiten aus: Es kann zum einen die Fremdbank von den anerkannten Erben mit der Depotübertragung beauftragt werden, aber zum anderen kann auch die FFB als gewohnte Depotbankverbindung der Erben im Auftrag ihrer Kunden den Depotübertrag anfordern. Besteht noch kein Depot für die Hinterbliebenen bei der FFB, kann in diesem Zuge ein Depoteröffnungsantrag gemeinsam mit einem Übertragungsauftrag eingereicht werden.

Auch bei einer Depotübertragung macht das FFB Modellportfolio-Tool die Dinge einfacher und effizienter: Bei der Übernahme von Beständen wird der Fondsbestand des aus der Zusammenfügung entstehenden Depots so angeglichen, dass er den mit

Depots zur FFB übertragen

Depotüberträge gehören zum täglichen Geschäft zwischen Depotbanken und sind gesetzlich geregelt. Zeitlich kann es durch die Abstimmung zwischen den betroffenen Banken zu Verzögerungen kommen – gerade wenn Fondsverfügbarkeiten abgeglichen werden müssen. Alternativ können die Bestände bei der Bank des Erblassers verkauft, das Kapital transferiert und im Depot bei der FFB neu angelegt werden. Die wichtigsten Vor- und Nachteile beider Varianten hier in einer Übersicht:

Depotübertragung

Pro

- + FFB erledigt die Übertragung – geringer Aufwand für Anlegende und Berater
- + Keine zusätzlichen Kosten
- + Mitnahmen von steuerlichen Anschaffungsdaten

Kontra

- Längere Bearbeitungsdauer möglich (Abhängigkeit von Drittparteien)
- Vorlegen des Originalauftrags in Papierform
- Kein Zugriff auf Bestände, während das Depot übertragen wird

Depotauflösung mit (Online-)Depoteröffnung bei der FFB

Pro

- + Kürzere Bearbeitungsdauer
- + Kurzfristiges Handeln wieder schnell möglich

Kontra

- Zusätzlicher Arbeitsaufwand, um Anteile zu verkaufen und neu zu kaufen
- Steuerliche Konsequenzen (bei Realisierung von Gewinnen)
- Ggf. zusätzliche Kosten/Gebühren

Quelle: FFB, September 2025. Darstellung nur zur Illustration ohne Anspruch auf Vollständigkeit.



Die wichtigsten Infos zur Depotübertragung



dem Kunden vereinbarten Vorgaben des Modellportfolios entspricht – mit automatischen Verkäufen und Käufen von Fondsanteilen, wo dies erforderlich ist.

Mit dem Expertenteam Nachlass, dem Übertragungsauftrag in

Depots von Kundinnen und Kunden, die Sie betreuen, und dem FFB Modellportfolio-Tool stehen Ihnen bei der FFB Services zur Verfügung, die Ihnen alle Mittel an die Hand geben, die Geschäftschancen eines Nachlasses aus Fremddepots effizient zu nutzen.

Das FFB Nachlass-Team: Experten an Ihrer Seite



*Erstauskünfte für Premium-Partner innerhalb der Geschäftszeiten binnen 24 Stunden; Quelle: FFB, September 2025.



Aus meiner Sicht ist ‚das Probesterben‘ der beste Einstieg in das Thema.“

In der täglichen Praxis der Finanzanlagenberatung und Vermögensverwaltung stellen sich oft auch Fragen hinsichtlich des Vermögensübergangs auf die nachfolgende Generation durch Vererben und Schenkung. Auf der einen Seite darf man als Kundenberater nicht rechtlich oder steuerlich beratend tätig sein, andererseits möchte man trotzdem ein Sparringspartner für den Kunden sein. Und wenn man sich als lebenslanger Begleiter in allen finanziellen Belangen positioniert, gehören natürlich auch Themen jenseits der aktuellen konkreten Investmententscheidung dazu. Es ist deshalb hilfreich, hinsichtlich so wichtiger Themen wie des Vererbens und der geplanten Nachfolgeregelung – mit denen sich letztlich jede Kundin und jeder Kunde auseinandersetzen müssen – sensibilisiert zu sein. Wir haben mit Rechtsanwalt und Steuerberater **Pawel Blusz**, der sich auf die Nachfolgeplanung spezialisiert hat, über dieses Thema gesprochen.

Herr Blusz, wir reden in der Finanzanlagenberatung immer häufiger von der „erbenden Generation“ als lukrativer Klientel. Aber bevor mit ihr über konkrete Anlagestrategien gesprochen werden kann, greift zumindest bei größeren Vermögen erst mal die Erbschaftsteuer zu. Gibt es etwas Neues zu diesem Thema?

Pawel Blusz: Noch nicht, aber vermutlich bald. Seit dem Jahr 2022 ist nämlich beim Bundesverfassungsgericht eine Verfassungsbeschwerde anhängig. Gegenstand dieser Verfassungsbeschwerde ist grundsätzlich die Frage,

ob eine Differenzierung zwischen dem Privatvermögen und dem Betriebsvermögen bei der Erbschaftsteuer gerechtfertigt ist. Ein Erbe hatte Privatvermögen geerbt und musste darauf Schenkungsteuer zahlen. Die bis dahin eingelegten Rechtsmittel – Einspruch beim Finanzamt, Klage beim Finanzgericht und Nichtzulassungsbeschwerde beim Bundesverfassungsgericht – verliefen erfolglos und dagegen wehrt er sich nun im Rahmen der Verfassungsbeschwerde. Viele gehen deshalb davon aus, dass in diesem Verfahren das Bundesverfassungsgericht die Gelegenheit nutzen wird, zum aktuellen Erbschaft-

steuergesetz Stellung zu nehmen, auch wenn es hier primär darum geht, dem Steuerpflichtigen das Recht auf Gehör einzuräumen. Darüber hinaus gibt es einen abstrakten Normenkontrollantrag aus Bayern, mit dem das Gericht sogar direkt die Verfassungswidrigkeit feststellen könnte.

Aber gibt es denn handfeste Gründe, warum das aktuelle Erbschaftsteuergesetz verfassungswidrig sein könnte?

Blusz: Das Bundesverfassungsgericht hätte schon diverse Anhaltspunkte, um



Verfassungswidrigkeit festzustellen. In erster Linie sind die Freibeträge im Erbschaftsteuergesetz unverändert. Die jetzigen Regierungsparteien haben beide in ihren Wahlprogrammen auf die Agenda gesetzt, die Freibeträge anzupassen. Die wichtigsten verfassungsrechtlichen Bedenken heute ergeben sich aber hauptsächlich aus den Regelungen zur Begünstigung von Familienunternehmen. Die Spielregeln wurden 2016 vom Gesetzgeber eingeführt, nachdem das Bundesverfassungsgericht die damalige Rechtslage 2014 gekippt hatte. Diese neue Rechtslage ist äußerst komplex. Allein der Verwaltungsvermögenstest, der bestimmen soll, in welcher Höhe das begünstigungsfähige Vermögen tatsächlich begünstigt und Bemessungsgrundlage für die Anwendung der §§ 13a, 13c und 28a ErbStG ist, besteht aus ca. 25 Schritten. Diese Komplexität wird von sehr vielen Experten bemängelt und punktuell gibt es auch verfassungsrechtliche Zweifel. Die meisten gehen deswegen davon aus, dass das aktuelle Gesetz verfassungswidrig sein dürfte.

OK, das müssten wir abwarten. Wenn das Bundesverfassungsgericht das Erbschaftsteuergesetz kippt, was haben wir dann zu erwarten? Wird die künftige Rechtslage besser oder schlechter?

Blusz: Nach der Entscheidung des Bundesverfassungsgerichts, die für Herbst oder Winter 2025 erwartet wird, werden sich wahrscheinlich die Regierungsparteien dazu veranlasst sehen, die aktuelle Rechtslage anzupassen. Sie müssen dabei die Überlegungen des Gerichts berücksichtigen. In erster Linie erwarten wir deutliche Verschärfungen bei der Begünstigung von Familienunternehmen. Die SPD hat bereits im Wahlprogramm unter Umständen sogar eine Mindeststeuer vorgeschlagen. Es ist zu beachten, dass Deutschland derzeit einen enormen Finanzierungsbedarf hat und Steuerschätzungen davon ausgehen, dass die Steuereinnahmen in den kommenden Jahren deutlich geringer sein werden als in der Vergangenheit. Um die Pläne der Regierung zu finanzieren, wird man aber definitiv mehr Geld als weniger brauchen – eine ungünstige

Voraussetzung für eine Steuergesetzgebung, die womöglich neu auf den Weg gebracht werden muss, zumindest wenn man eine steuerliche Besserstellung für den Steuerpflichtigen erwartet.

Aber wurde nicht von denselben Herrschaften eine Anhebung der Freibeträge versprochen?

Blusz: In der Tat finden sich solche Passagen in beiden Wahlprogrammen. Interessant ist aber, dass beide Parteien sich das zwar wünschen, sie aber im Koalitionsvertrag nichts dazu geschrieben haben. Ob es also tatsächlich zu einer signifikanten Anhebung der Freibeträge kommt, bleibt abzuwarten. Auch wenn die beiden Regierungsparteien sich denselben Wunsch auf die Agenda gesetzt haben, ist zu erwarten, dass sie von unterschiedlichen Steigerungsraten ausgehen. Der SPD dürfte eine Berücksichtigung der Inflation vorschweben, während die CDU eher den gestiegenen Werten von Immobilien und sonstigen Vermögenswerten Rechnung tragen möchte. Abgesehen davon ist zu beachten, dass die Erbschaftsteuer

durchaus politisch motiviert ist und als Instrument betrachtet wird, die bestehende ungleiche Vermögensverteilung in Deutschland zu beseitigen. Hinzu kommt noch wie erwähnt, dass Deutschland vor gewaltigen Herausforderungen steht, die auch finanziert werden müssen. Unter dem Strich gehen die meisten davon aus, dass die künftige Rechtslage deutlich schlechter, also zu Ungunsten der erbenden Generationen, ausfallen wird. Wir empfehlen deshalb unseren Mandanten, sich zeitnah, aber ohne unnötige Hektik, um ihre Nachfolge und den Übergang ihres Vermögens an die nächste Generation zu kümmern.

Was wäre Ihre Empfehlung für die ersten Schritte?

Blusz: Am einfachsten ist es natürlich, die Freibeträge durch Schenkungen an die Kinder in Anspruch zu nehmen. Zugunsten der Kinder steht jedem Elternteil heute ein Freibetrag in Höhe von 400.000 Euro für einen Zeitraum von 10 Jahren zur Verfügung. Diese Empfehlung ist allerdings nicht trivial. Seitens der Mandanten werden oft Bedenken geäußert, ob das eine gute Idee ist, signifikantes Vermögen auf junge Personen zu übertragen. Selbst wenn die Beschenkten Minderjährige sind und noch nicht über das Vermögen frei verfügen können, werden sie mit 18 volljährig und könnten dann über dieses Vermögen frei verfügen. Sie könnten dieses Vermögen verschwenden. Unabhängig davon könnte auch das Problem bestehen, dass die Eltern irgendwann einmal selbst unterversorgt sind. Selbst wenn die Schenker derzeit ein Vermögen von 5 Mio. Euro haben, könnte sich durchaus in der Zukunft die Frage stellen, ob das weggeschenkte Vermögen nicht doch benötigt wird. Niemand von uns weiß, wie lange man lebt und welche Kosten da auf einen zukommen. Die Pflegeheimplätze werden auch immer teurer, sodass das weggeschenkte Vermögen gegebenenfalls wieder zurückverlangt werden könnte.

„Unter dem Strich gehen die meisten davon aus, dass die künftige Rechtslage deutlich schlechter, also zuungunsten der erbenden Generationen, ausfallen wird.“

Pawel Blusz

Das läuft auf ein Dilemma hinaus: Wenn man nicht schenkt, nutzt man die Freibeträge nicht, und wenn man schenkt, gefährdet man unter Umständen die eigene Versorgung. Was soll der Mandant also tun?

Blusz: In der Tat könnte sich auf den ersten Blick ein Dilemma ergeben. Es gibt aber Möglichkeiten, eine Brücke zwischen diesen beiden Optionen zu bauen. Ein gängiges Mittel, um zum einen den Zugriff der Beschenkten zu beschränken und gleichzeitig auch die Möglichkeit in der Zukunft zu haben, die Schenkung bei Bedarf rückgängig zu machen, ist die Nutzung einer sogenannten Familiengesellschaft. Bei dieser Gestaltung gründet der Schenker (meist) eine Personengesellschaft und stattet diese mit Vermögen aus, z. B. mittels eines Wertpapierdepots oder Immobilien. Im nächsten Schritt wird diese Gesellschaft an die Kinder verschenkt. Wenn dem Schenker die künftigen Erträge nicht nur wichtig sind, sondern ihm auch zufallen sollen, könnte in diesem Fall auch ein Nießbrauchrecht an dem Anteil an der Gesellschaft vereinbart werden.

Können bei Minderjährigen die Eltern handeln oder braucht man dazu das Gericht?

Blusz: Sofern die Beschenkten minderjährig sind, müsste zwar in der Regel

ein Familiengericht eingeschaltet werden, aber das ist ein rein formeller und in der Praxis sehr einfacher Akt. Sofern tatsächlich die Einschaltung des Familiengerichts notwendig ist, muss man für diesen Schritt erfahrungsgemäß 6 bis 9 Monate zusätzlich einplanen.

Kann man mit der Familiengesellschaft auch Steuern sparen? Ist sie von der Erbschaftsteuer befreit?

Blusz: Nein. Die Zwischenschaltung einer Familiengesellschaft hat keine steuerlichen Vorteile, da die Personengesellschaft steuerlich transparent ist. Eine Familiengesellschaft stellt allerdings eine Kontrollplattform für die Eltern dar, da diese nicht ihre kompletten Anteile an der Gesellschaft an die Kinder schenken, sondern einen Minianteil zurückbehalten. Im Gesellschaftsvertrag der Personengesellschaft wird allerdings vereinbart, dass dieser Anteil den schenkenden Eltern ein Mehrstimmrecht gewährt, d. h., die Eltern sind in der Lage, auch nach der Schenkung alle Beschlüsse der Gesellschaft durchzusetzen, die sie für richtig und notwendig erachten. Im Gesellschaftsvertrag kann ferner vereinbart werden, dass nur die Eltern die Gesellschaft nach außen vertreten. Mit anderen Worten wird durch diese Familiengesellschaft ermöglicht, Substanz an die nächste Generation zu verschenken, ohne dass die



Pawel Blusz ist Rechtsanwalt und Steuerberater sowie Partner bei PONTES Rechtsanwälte Steuerberater PartG mbB.

Beratungsschwerpunkte liegen in der nationalen und internationalen Unternehmens- und Vermögensnachfolge, der steueroptimierten Strukturierung des privaten und betrieblichen Vermögens sowie in der gesellschaftsrechtlichen Beratung von Familienunternehmen. Seine Tätigkeit erstreckt sich darüber hinaus auf die Konzeption, Errichtung und laufende Beratung von Familienstiftungen und gemeinnützigen Stiftungen. Pawel Blusz berät seine Mandanten auch bei der optimalen Gestaltung von Testamenten und Eheverträgen, oft auch im grenzüberschreitenden Kontext.

„Am einfachsten ist es natürlich, die Freibeträge durch Schenkungen an die Kinder in Anspruch zu nehmen.“

Pawel Blusz



Beschenkten über die Erträge und über die Substanz frei verfügen können. Über die Nießbrauchrechte könnten sich die Schenker auch ein Recht auf künftige Nutzungen vorbehalten. Innerhalb der Familiengesellschaft sind sie zusätzlich komplett frei und können auch die Assets in der Gesellschaft jederzeit austauschen und z. B. Immobilien verkaufen und dafür Wertpapiere erwerben. Das vereinbarte Nießbrauchrecht bezieht sich auf alle Vermögenswerte, die sich in dem Mantel der Personengesellschaft befinden.

Also ist eine Familiengesellschaft eine probate Möglichkeit, wenn es darum geht, Schenkungen in Höhe der Freibeträge vorzunehmen, aber die Kontrolle darüber zu behalten. Worin liegt denn der Unterschied zur Familienstiftung? Davon hört man ja auch sehr oft.

Blusz: In der Praxis ist tatsächlich die Familienstiftung in aller Munde. Man muss allerdings beachten, dass jede Vermögensübertragung auf eine Familienstiftung grundsätzlich der Schenkungsteuer unterliegt. Während man also z. B. ein Depot oder eine Immobilie in eine Familiengesellschaft ohne Steuern einlegen kann, ist das bei einer Familienstiftung nicht der Fall. Eine Familienstiftung kommt deshalb nur für Inhaber von operativ tätigen Unternehmen infrage. Dazu zählen aber nicht vermögensverwaltende GmbHs oder andere Gesellschaften, die nur Wertpapiere oder Immobilien halten. Man kann folglich auf eine Familienstiftung

nur ein Unternehmen übertragen, das eine originäre gewerbliche und operative Tätigkeit entfaltet. In diesen Fällen kann eine Familienstiftung durchaus eine sehr interessante Gestaltung sein, die auch schon für den unternehmerischen KMU-Mittelstand infrage kommt, allerdings nicht für Wertpapiere und Immobilien. Für erbschaftsteuerlich derzeit nicht begünstigte Asset-Klassen bleibt die Familiengesellschaft grundsätzlich das Mittel der Wahl, wenn der Schenker sich noch weitgehende Kontrollrechte vorbehalten möchte.

Was macht man aber, wenn das Vermögen zwischen Ehegatten unterschiedlich verteilt ist und nicht beide ihre Freibeträge nutzen können?

Blusz: In der Praxis sieht man tatsächlich oft, dass zwar die erbschaftsteuerlichen Freibeträge beiden Eltern theoretisch zustehen, aber meistens nur ein Elternteil wirtschaftlich in der Lage ist, diese Freibeträge auch in Anspruch zu nehmen. Wenn das gesamte Vermögen beispielsweise ausschließlich der Mutter zusteht, dann könnte zwar auch der Va-

ter die Freibeträge nutzen, er kann dies aber mangels Vermögens nicht tun. Ein gängiges Mittel, um auch den anderen, weniger vermögenden Ehegatten in die Lage hineinzusetzen, Freibeträge zugunsten der Kinder zu nutzen, ist der sogenannte Güterstandswechsel, auch Güterstandsschaukel genannt. Mit dem Güterstandswechsel beenden die Eheleute durch einen notariellen Ehevertrag die zwischen ihnen bestehende Zugewinnngemeinschaft und vereinbaren die Gütertrennung. Aufgrund der Beendigung der Zugewinnngemeinschaft entsteht eine Ausgleichsforderung – ähnlich wie im Scheidungsfall. Dadurch kann Vermögen auf den anderen Ehegatten übertragen werden. Diese Vermögensübertragung ist von der Schenkungsteuer befreit, und zwar unabhängig von etwaigen Freibeträgen zwischen den Ehegatten. Mit diesem Mittel kann man also Vermögen von einem Ehegatten auf den anderen übertragen, sodass dann beide Freibeträge aus beiden Richtungen nutzen können.

Sie haben gesagt, dass es ähnlich wie im Scheidungsfall ist. Kaum jemand wird aber in der Lage sein, die Hälfte seines Vermögens auf den anderen zu übertragen, oder?

Blusz: Das ist ein guter Punkt. In der Tat ist das im Scheidungsfall ganz grob die Folge. Der Vorteil des Güterstandswechsels besteht allerdings darin, dass man sich mit dem Ehegatten einigen kann,

„Eine Familienstiftung kommt deshalb nur für Inhaber von operativ tätigen Unternehmen infrage.“

Pawel Blusz

z. B. die Zugewinnausgleichsforderung nur teilweise zu erfüllen und/oder dafür anstelle einer Geldzahlung Immobilien oder Wertpapiere einzusetzen, beides Asset-Klassen, die in eine Familiengesellschaft als Schenkung eingebracht werden können.

Kann man die Ausgleichsforderung auch auf der Ebene der Familiengesellschaft erfüllen?

Blusz: Das wäre in der Tat die Empfehlung. In diesem Fall legt ein Ehegatte sein Vermögen in die Familiengesellschaft ein und erfüllt anschließend die Zugewinnausgleichsforderung durch Übertragung der Anteile an der Familiengesellschaft, sodass im Idealfall

beide Ehegatten am Ende zu jeweils 50 Prozent an der Gesellschaft beteiligt sind. Im nächsten Schritt schenken sie die Anteile an der Familiengesellschaft an die gemeinsamen Kinder. Sie nehmen dabei Freibeträge aus beiden Richtungen in Anspruch und können sich jeweils auch ein Nießbrauchrecht vorbehalten.

Hat die Güterstandsschaukel noch weitere nennenswerte Vorteile?

Blusz: Ein weiterer Vorteil der Güterstandsschaukel ist, dass auf diese Zugewinnausgleichsforderung etwaige Schenkungen zwischen den Ehegatten angerechnet werden. Ein häufiger Irrtum in der Praxis ist nämlich, dass

die gesetzlich zwischen Ehegatten in Deutschland bestehende Zugewinnngemeinschaft mit der Gütergemeinschaft verwechselt wird. Das führt oft dazu, dass Ehegatten gemeinsam Anschaffungen tätigen, obwohl die Mittel ganz oder überwiegend von einem stammen. Das kann zu einer Schenkung von einem anderen an den anderen führen. Grundsätzlich können solche Vermögensverschiebungen zwischen den Ehegatten deshalb zur Entstehung von Schenkungsteuer führen, sobald der Freibetrag von 500.000 Euro für einen gesamten Zeitraum von 10 Jahren überschritten wird. Zu solchen typischen unentdeckten Zuwendungen gehören beispielsweise gemeinschaftliche Konten, gemeinschaftliche Wertpapierdepots oder gemeinsam erworbene Immobilien, wenn sie nicht zu jeweils 50 Prozent von beiden Ehegatten finanziert wurden. Die dabei gegebenenfalls ausgelöste Schenkungsteuer wird in aller Regel nicht an das Schenkungsteuer-Finanzamt abgeführt, sodass in solchen



„In der Praxis sieht man nämlich sehr oft ein gemeinschaftliches Testament in der Form eines sog. Berliner Testaments. Das ist nicht in allen Fällen geeignet.“

Pawel Blusz

Fällen auch steuerstrafrechtliche Risiken bestehen.

Können solche „verdeckten“ und deshalb rechtlich problematischen Schenkungen mit der Güterstandsschaukel geheilt werden?

Blusz: Ja! Wenn im Rahmen der Güterstandsschaukel solche Schenkungen auf die Zugewinnausgleichsforderung angerechnet werden, dann hat das nach § 29 Abs. 1 Nr. 3 ErbStG zur Folge, dass die ausgelöste Schenkungsteuer rückwirkend wegfällt. Damit könnte nicht nur weiteres Vermögen schenkungsteuerfrei auf den anderen Ehegatten übertragen werden, sondern auch die missglückten Schenkungen zwischen den Ehegatten könnten dadurch geheilt werden.

Wenn wir schon über Ehegatten sprechen, muss man bei Testamenten etwas beachten?

Blusz: Wenn die Eheleute schon beim Notar sind, um auch den Ehevertrag zu beurkunden – was unter gewissen Umständen auch in der Schweiz möglich ist –, könnten sie sich auch um steuerlich optimierte Testamente kümmern. In der Praxis sieht man nämlich sehr oft ein gemeinschaftliches Testament in der Form eines sog. Berliner Testaments. Das ist nicht in allen Fällen geeignet. Ein Berliner Testament bedeutet, dass die Ehegatten sich wechselseitig zu

Alleinerben einsetzen und erst wenn der letzte von den beiden verstorben ist, sollen die Kinder Schlusserben sein.

Warum ist das nachteilig? Das ist doch oft genau das, was die Eheleute wollen.

Blusz: Erbrechtlich und menschlich ist das nachvollziehbar. Das Berliner Testament führt aber dazu, dass beim Tod das Vermögen des Verstorbenen einmal auf den lebenden Ehegatten und wenn dieser dann verstorben ist nochmal auf die Kinder übertragen wird. Das kann dazu führen, dass dieses Vermögen zweimal der Erbschaftsteuer unterliegt. Ist das Vermögen noch überschaubar und weitestgehend notwendig, um den überlebenden Ehegatten zu versorgen, hat das Berliner Testament durchaus seine Berechtigung. Ist das Vermögen aber wirtschaftlich nicht mehr notwendig, um den überlebenden Ehegatten zu versorgen, wird unnötigerweise doppelt Erbschaftsteuer ausgelöst. Vor diesem Hintergrund sollte deshalb kritisch hinterfragt werden, ob das errichtete Testament steuerlich optimal ist und die aktuellen wirtschaftlichen und rechtlichen Bedingungen bei den Eheleuten berücksichtigt. Auch ein Testament könnte zur Reduzierung der Beurkundungskosten in der Schweiz beurkundet werden.

Das Thema Vererben und Verschicken ist eine komplexe Rechtsmaterie. In der Finanzanlagenberatung und

-vermittlung darf aber keine Rechts- und Steuerberatung ausgeübt werden. Fakt ist aber, dass viele aufgrund langjähriger Beratung Kundinnen und Kunden mal mindestens mit beträchtlichem Wertpapier- und Fondsvermögen haben. Bei den Älteren steht die Frage des Vererbens im Raum, bei den Jüngeren irgendwann das Erbe. Welche Empfehlung haben Sie für die in der Anlageberatung Tätigen, dieses Thema konstruktiv aufzugreifen und damit bestehendes Geschäft zu sichern und neues zu gewinnen?

Blusz: Aus meiner Sicht ist „das Probesterben“ der beste Einstieg in das Thema. Wenn man die Kundin oder den Kunden lediglich fragt, ob sie oder er schon ein Testament gemacht hat bzw. die Nachfolge geregelt ist, dann kratzt man nur an der Oberfläche. Oftmals wird das Thema zur Seite gewischt, spricht man mit seinem Anlageberater doch gerade über konkrete Anlagestrategien und -entscheidungen, also über das Hier und Heute. Wenn man aber mal eher beiläufig simuliert, was de facto rechtlich, steuerlich und wirtschaftlich passieren würde, wenn der Kunde morgen stirbt, dann kann man den fachlichen Rat einer juristischen und steuerlichen Beratung anregen und dann die Ergebnisse mit dem Kunden auswerten und das weitere Vorgehen besprechen. Gleichzeitig haben dann Kundinnen und Kunden selbst ein sicheres Gefühl, was im Todesfall passiert, und erkennen den Handlungsbedarf. Bei diesem Prozess kann der langjährige Berater den Kunden – auch hinsichtlich weiterer Investmententscheidungen – begleiten und die Gespräche mit Experten koordinieren und moderieren. Es schadet also nicht, sich rechtzeitig über ein solches Expertennetzwerk Gedanken zu machen.

Herr Blusz, wir danken für das Gespräch.

Mit Dividenden das Auf und Ab der Märkte abfedern.

Im Leben geht es manchmal wild zu. An den Kapitalmärkten auch. Gut, wenn man dann bei all dem Auf und Ab einen soliden Puffer hat. Im Portfolio können Dividendenstrategien dabei helfen, bewegte Marktphasen abzufedern.

Bei Fidelity finden Anlegerinnen und Anleger nicht nur langjährige Expertise und ausgezeichnetes Research, sondern können aus einer ganzen Palette überzeugender Dividendenstrategien wählen: regional oder global, aktiv gemanagte Fonds oder ETFs.

- Fidelity Funds – Global Equity Income ESG Fund
- Fidelity Funds – European Dividend Fund
- Fidelity Funds – Global Dividend Fund
- Fidelity Quality Income ETFs

Jetzt mehr erfahren:



Fidelity: Ihr Partner für
Dividendenstrategien.



Der Fonds ist folgenden Risiken ausgesetzt: Aktienmarktrisiko, Schwellenländerrisiko, Währungsrisiko. Dies kann zu Wertverlusten führen. Gebühren und Aufwendungen reduzieren das potenzielle Wachstum einer Anlage. Dies bedeutet, dass Sie möglicherweise weniger zurückerhalten, als Sie eingezahlt haben. Der Fonds fördert ökologische und/oder soziale Merkmale. Der Fokus auf Wertpapiere von Unternehmen, die Nachhaltigkeitsmerkmale berücksichtigen, kann die Wertentwicklung positiv oder negativ beeinflussen, auch im Vergleich zu Anlagen, die einen solchen Fokus nicht aufweisen. Der Wert der Anteile kann schwanken und wird nicht garantiert. Fidelity bietet lediglich Informationen über Produkte und Dienstleistungen an und erteilt keine Anlageberatung. Fidelity, Fidelity International, das FFB Logo, das Fidelity International Logo und das „F-Symbol“ sind Markenzeichen von FIL Limited und werden mit deren Zustimmung verwendet. Fidelity Funds „FF“ ist eine offene Investmentgesellschaft (OGAW) luxemburgischen Rechts mit unterschiedlichen Anteilsklassen. FIL Investment Management (Luxembourg) S.A. behält sich das Recht vor, die für den Vertrieb des Fonds gemäß Artikel 93a der Richtlinie 2009/65/EG und Artikel 32a der Richtlinie 2011/61/EU getroffenen Vereinbarungen zu kündigen. Dies wird vorher in Luxemburg bekannt gegeben. Investitionen sollten auf der Basis des aktuellen Verkaufsprospekts und des Basisinformationsblatts getätigt werden. Diese Dokumente sowie der aktuelle Jahres- und Halbjahresbericht sind kostenlos erhältlich über fidelity.de/anlegerinformationen, fidelityinternational.com oder bei FIL Investment Services GmbH, Kastanienhöhe 1, 61476 Kronberg im Taunus. Anleger in Luxemburger Fidelity Fonds können sich unter folgendem Link über ihre jeweiligen Rechte bei Beschwerden und Rechtsstreitigkeiten informieren: fidelity.de/beschwerdemanagement. Herausgeber für professionelle Anleger und Vertriebspartner: FIL Investment Services GmbH, Kastanienhöhe 1, 61476 Kronberg im Taunus. Stand: September 2025. MK16957

Die Rente für Kinder kommt

Die Frühstart-Rente soll 2026 als Teil der Rentenreform kommen – aber warum bis dahin warten? Kundinnen und Kunden, die schon heute mit dem Vermögensaufbau für den Nachwuchs beginnen, profitieren umso stärker vom Zinseszinsseffekt und legen den Grundstein für finanzielle Sicherheit.

**Früh starten und
Zukunftschancen sichern!**



Hier erfahren Sie mehr.

