

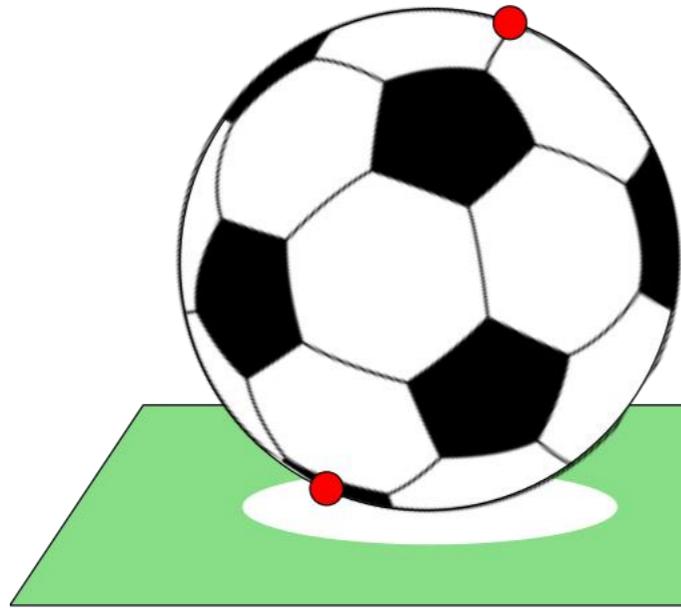
Effizientes Schenken und Erben – das Sahnehäubchen der Ruhestandsplanung

- Sandra Blome oder Jochen Ruß
- 2025



Was hat Ruhestandsplanung mit Fußball zu tun?

Sehr wenig, aber eine Sache schon!



1. Halbzeit



2. Halbzeit

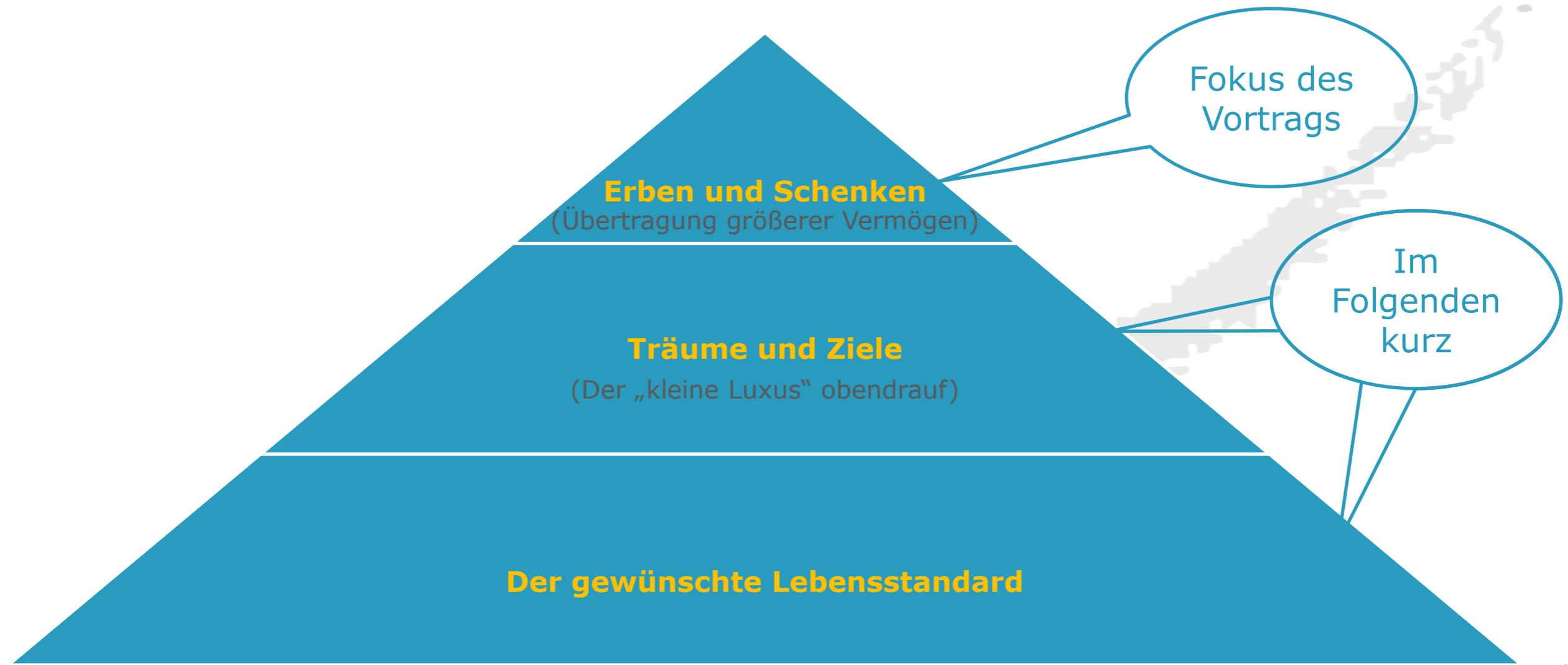


Die erste Halbzeit ist wichtig!

Aber in der zweiten Halbzeit entscheidet sich, wer das Spiel gewinnt!

Wünsche und Vermögenssituation sind individuell

Hieraus ergeben sich unterschiedliche Aspekte für die 2. Halbzeit der finanziellen Ruhestandsplanung!



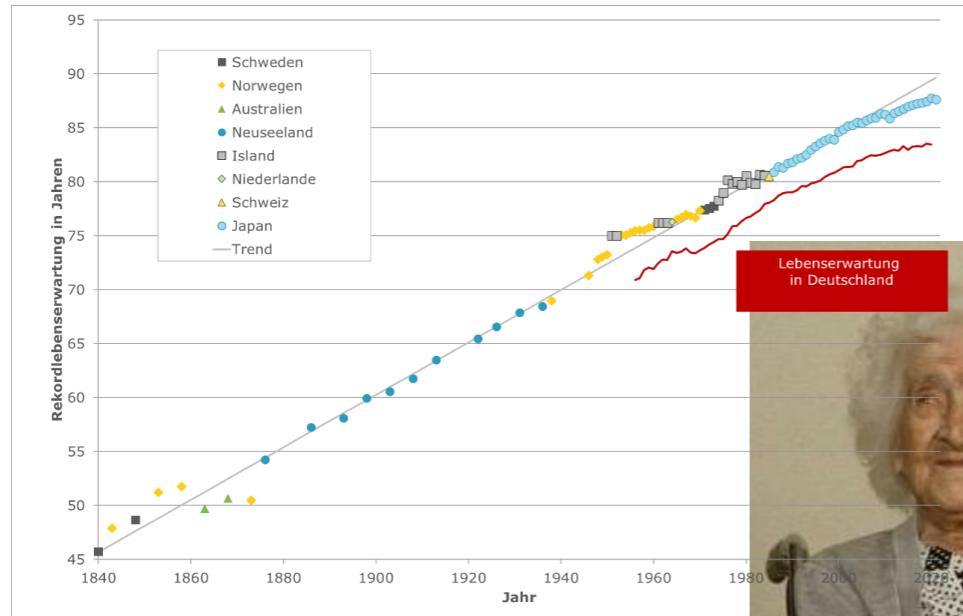


Teil 1: Absicherung des Lebensstandards

Die wichtigste Botschaft: Dasjenige Geld, das gespart wurde, um den gewünschten Lebensstandard im Alter abzusichern, muss ein lebenslanges Einkommen generieren.

Hierfür ist in den meisten Fällen eine Rentenversicherung die beste Lösung.

Rechnen Sie mit einem langen Leben!



Quelle: Eigene Darstellung von Ergebnissen aus Oeppen und Vaupel (2002), ergänzt um eigene Berechnungen für die Jahre ab 2001.



Die wichtigste Information für Sie persönlich: Sie können nicht wissen, wie alt Sie werden!
Diese Unsicherheit macht die finanzielle Ruhestandsplanung kompliziert.

Gegen Unsicherheit kann Versicherung helfen.

Die Rentenversicherung: Theorie und Praxis

Kernproblem:

- Niemand kennt bei Eintritt in den Ruhestand seine Restlebensdauer.
- **Risiko**, dass das Geld vor dem Tod verbraucht ist; Lebensstandard muss dann eingeschränkt werden.
- Mit einer Rentenversicherung sind **Einkünfte bis zum Lebensende garantiert**.
- → Möglichkeit, einen gleichbleibenden Lebensstandard bis ins hohe Alter abzusichern

Theorie:

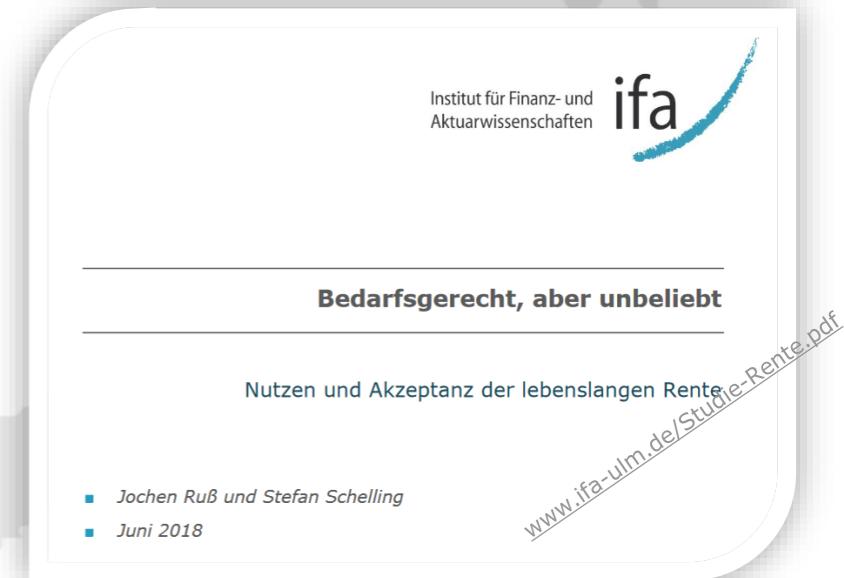
- **Große Mehrheit der wissenschaftlichen Arbeiten:** Dasjenige Geld, das zur Absicherung des gewünschten Lebensstandards angespart wurde, sollte man sich als **lebenslange Rente*** ausbezahlen lassen.
- Studien legen zudem nahe, dass **Menschen, die einen signifikanten Teil ihres Geldes verrentet haben, im Alter zufriedener** sind.

Praxis:

- In der Praxis wird hingegen deutlich weniger Geld verrentet als theoretisch optimal wäre. Dies liegt an vielen weit verbreiteten Irrtümern und Denkfehlern.

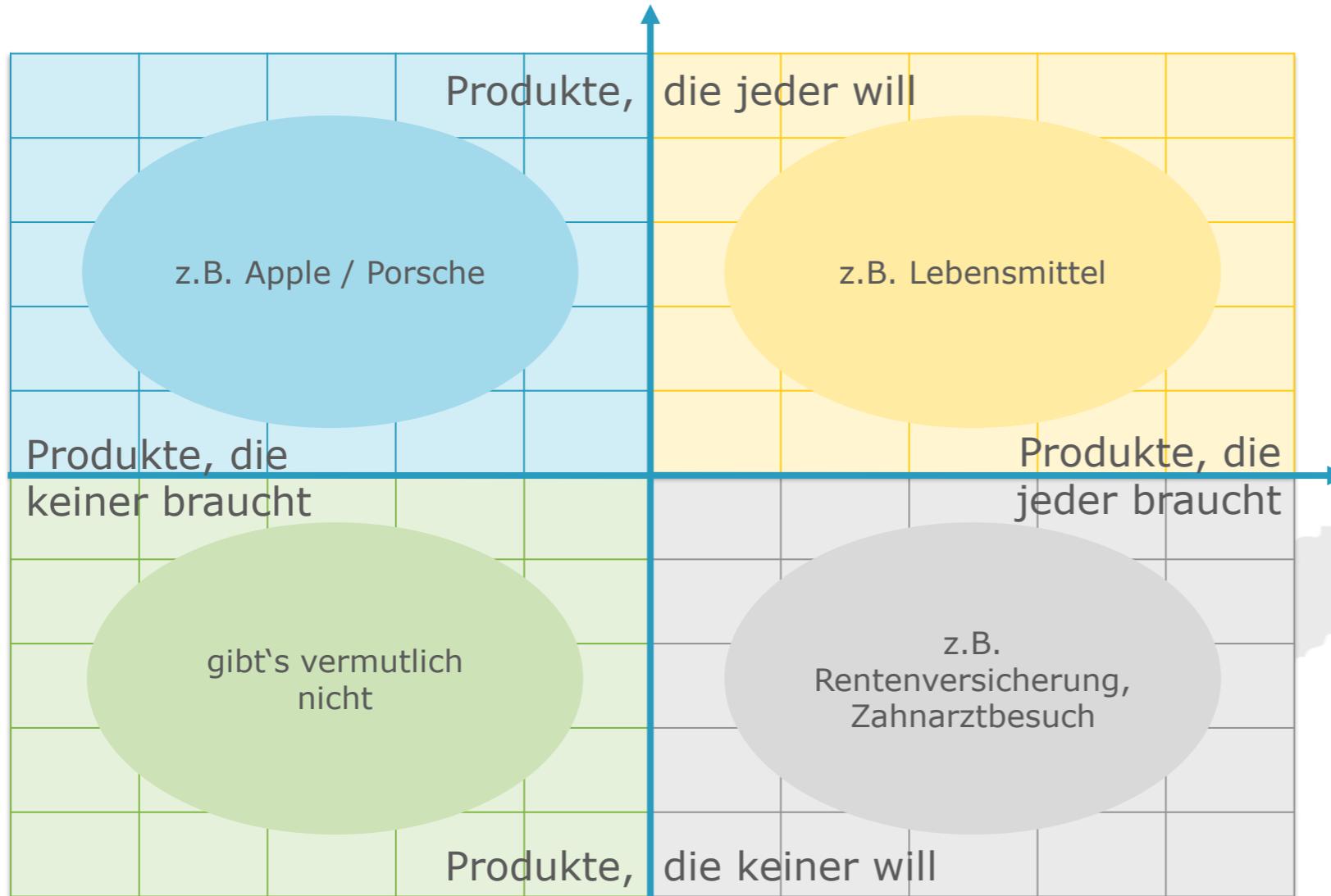
* Welche Variante einer lebenslangen Rente am vorteilhaftesten ist, hängt von der individuellen Situation ab, und ist heute nicht das Thema.

Wenn Sie es genauer wissen wollen:



Was würde man wollen, wenn man wüsste, was man braucht???

Die psychologische Komponente



Die geringe Akzeptanz der lebenslangen Rente hat primär psychologische Ursachen!



Wie groß ist eigentlich das Risiko, wenn man sich gegen eine lebenslange Rente entscheidet?

- **Beispiel 1:** Wie wahrscheinlich ist es, dass eine heute (also im Jahr 2025) 67-jährige Person älter wird als 85 Jahre?*

Frauen	Männer
62,7%	47,1%

- **Beispiel 2:** Bis zu welchem Alter muss man planen, damit das Geld mit 90% Wahrscheinlichkeit reicht?

Frauen	Männer
97 Jahre	95 Jahre

*Hinweis: Es wurden Sterbetafeln des statistischen Bundesamts verwendet mit der pessimistischeren Annahme für den zukünftigen medizinischen Fortschritt.

Anmerkung:

- Eine lebenslange Rente ist offensichtlich sinnvoll für Menschen, die das Pech haben, dass ihnen das Geld ausgeht, sofern sie das Glück haben, lange zu leben.
- Sie kann aber auch sinnvoll sein, für wohlhabende Menschen, die den Lebensstandard finanzieren können, egal wie alt sie werden. Denn wenn der Lebensstandard über eine Rentenversicherung abgesichert wird, kann man besser planen, wie viel Geld an die nächste Generation weitergegeben werden kann → Siehe Teil 3!

Würden Sie Ihr Haus gegen Feuer versichern, wenn es mit einer Wahrscheinlichkeit von 10% abbrennt??



Die lebenslange Rente sichert die Unsicherheit der eigenen Lebensdauer ab.



Teil 2: Träume und Ziele (Der kleine Luxus obendrauf)

Die wichtigste Botschaft: Dasjenige Geld, das gespart wurde, um Wünsche und Ziele jenseits des gewünschten Lebensstandards im Alter zu finanzieren, sollte klug angelegt werden.

Bei Geldern, die nicht zeitnah benötigt werden, ist Inflationsschutz mindestens genauso wichtig wie nominaler Werterhalt.

Träume und Ziele

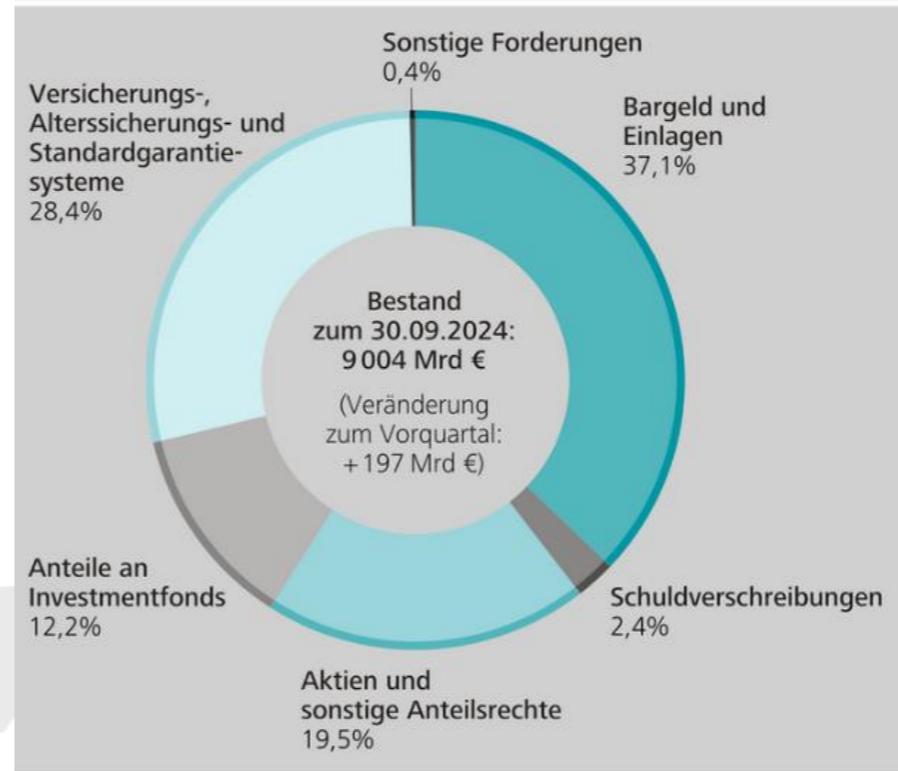
Wie wird tatsächlich angelegt?

Geld, das nicht zur Finanzierung des gewünschten Lebensstandards benötigt wird, muss nicht unbedingt ein garantiert lebenslanges Einkommen generieren.

Aber auch in dem Segment sind **immense Beträge nicht ruhestandsgerecht angelegt!**

- Zu starker Fokus auf jederzeit verfügbare nominale Garantien.
- Zu wenig Fokus auf Rendite
- Zu wenig Fokus auf die Chance auf Inflationsausgleich

Geldvermögen der privaten Haushalte



Finanzvermögen privater Haushalte Q3 2024: 9.000 Mrd. €. Davon rund 3.300 Mrd. € in unrentierlichen Anlagen.

Quelle: Deutsche Bundesbank (Januar 2025)

Träume und Ziele

Wie sollte man sein Geld anlegen?

Es gibt ein sehr einfaches Grundschema, das natürlich auf die individuelle Situation angepasst werden muss. Das Geld für „Träume und Ziele“ ist hier in der mittleren Spalte zu finden.

		
Der „Notgroschen“	Geld für Träume und Ziele (späterer Konsum)	Geld für gewünschten Lebensstandard im Alter
Sehr sicher und liquide anlegen.	Chancenreichere Kapitalanlagen nutzen. Mischen! Ggf. mit „Zeitpunktgarantie“ absichern, aber nicht zu hoch (siehe Folie).	Lebenslange Einkommensgarantie (Rente) erforderlich. Siehe Teil 1

Für Träume und Ziele kommen grundsätzlich Versicherungs-, Bank- und Fondsprodukte in Frage.

Faustregel: Versicherungslösungen sind dann besonders sinnvoll, wenn...

- die Laufzeit relativ lang ist oder das Geld später verrentet werden soll (Steuervorteile);
- man auf eine Garantie nicht ganz verzichten will (und diese mit den Chancen der Kapitalmärkte kombinieren möchte).

Warum sollen Garantien in Sparprodukten nicht zu hoch sein?

Oder: Warum bieten Aktien (und andere chancenreiche Kapitalanlagen) einen gewissen Inflationsschutz?

Was glauben wir zu wissen?

- Wenn man bei der Geldanlage eine hohe Garantie wählt (und damit wenige oder gar keine Aktien nutzt) verzichtet man auf Renditechancen.
- Dafür geht man aber auch kein Risiko ein und hat sein Geld wenigstens sehr sicher angelegt.

Aber:

- Das **relevante Risiko ist nicht das „nominale Risiko“** (d.h. die Unsicherheit, wie viele Euro aus meiner Geldanlage mal rauskommen).
- Das **relevante Risiko ist vielmehr das „reale Risiko“** (d.h. die Unsicherheit, was man sich später von dem Geld kaufen kann).
 - Wir reden also über **Kaufkraft** (bzw. inflationsbereinigte Werte).

In diesem Zusammenhang wichtig: Langfristig gibt es eine positive Korrelation zwischen Inflation und Aktienrendite.

Begründung: 

Konsequenz: es gibt bei langfristiger Geldanlage zwei gegenläufige Effekte:

- Das Risiko der (zufälligen) Wertschwankungen **wird geringer**, wenn man auf Aktien verzichtet.
- Das Risiko, das aus der Inflation resultiert, **wird höher**, wenn man auf Aktien verzichtet.

Wenn Sie es genauer wissen wollen:

Wir haben diese Zusammenhänge in einer (immer noch aktuellen) Studie analysiert.

Institut für Finanz- und
Aktuarwissenschaften ifa

Auswirkungen von Garantien auf inflationbereinigte Chancen und Risiken langfristiger Sparprozesse

- Stefan Graf, Alexander Kling und Jochen Ruß
- März 2021

Kernaussagen der Studie in Bezug auf Garantien:

- Garantien in der Nähe der maximal möglichen Garantie sind besonders teuer. Daher ist auch der Chancenzuwachs, der aus einer abgesenkten Garantie resultiert, besonders hoch.
- Garantien von mehr als 80% der Beiträge bringen kaum noch zusätzliche reale (!) Sicherheit, kosten aber viel Rendite.
- Zu viel Garantie (in der Dimension Euro) kann das Risiko (in der Dimension Kaufkraft) sogar erhöhen.
- **Sicherheit und Garantie ist nicht dasselbe!**
- Auch sicherheitsorientierte Menschen sollten daher keine allzu hohen Garantien wählen. Ein kompletter Verzicht auf Garantien ist für sicherheitsorientierte Menschen aber dennoch nicht angemessen.
- Chancenorientierte Menschen können bei langfristigen Sparprozessen komplett auf Kapitalgarantien verzichten.

Wenn Sie nicht mit einer Versicherungslösung sparen, gelten die obigen Aussagen analog. Statt der Garantie sollte dann entsprechend der Anteil sicherer Anlagen nicht zu hoch sein.

Kostenloser Download unter www.ifa-ulm.de/Studie-Inflation.pdf

Exkurs zu Garantien und Chancen

Warum können Versicherer besonders gut Chancen und Garantien kombinieren?

Was können Versicherer eigentlich besonders gut?

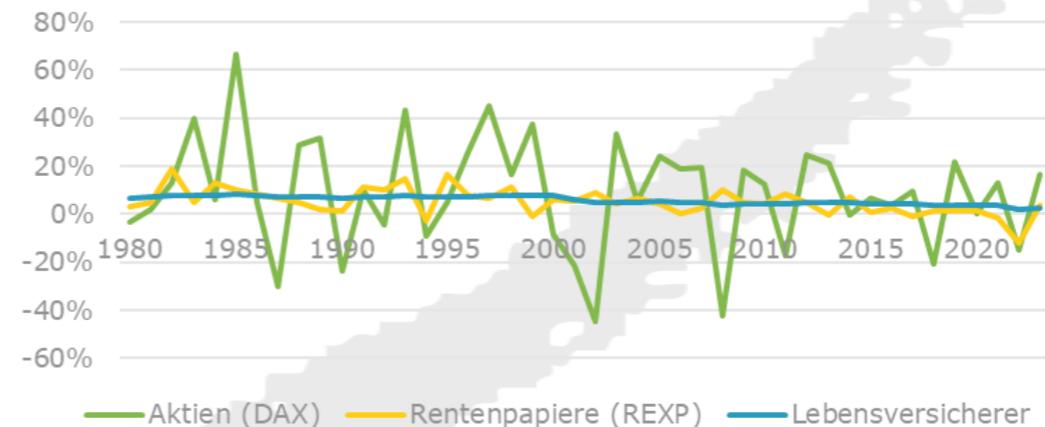
Risikoausgleich
im Kollektiv und in der Zeit

„biometrisch“

Kapitalanlage

Und was bewirkt das?

Kapitalanlage der Lebensversicherer im Vergleich
Jahresrendite von 1980 - 2023



Eine geeignete Mischung dieser „kollektiven Kapitalanlage“ eines Versicherers mit chancenreicheren Kapitalanlagen (Investmentfonds, Aktien, Aktienindizes,...) ermöglicht eine **besonders effiziente Kombination von Garantien und Chancen!**



Teil 3: Erben und Schenken (Vermögen übertragen)

Die wichtigste Botschaft: Menschen, die voraussichtlich nicht ihr gesamtes Geld zu Lebzeiten selbst aufbrauchen, sollten sich Gedanken machen, wie dieses Geld sinnvoll an die nächsten Generationen übertragen werden kann.

Versicherungsprodukte bieten hier interessante Gestaltungsmöglichkeiten für eine klare, rechtssichere Regelung, die den Wünschen des Vererbenden entspricht.

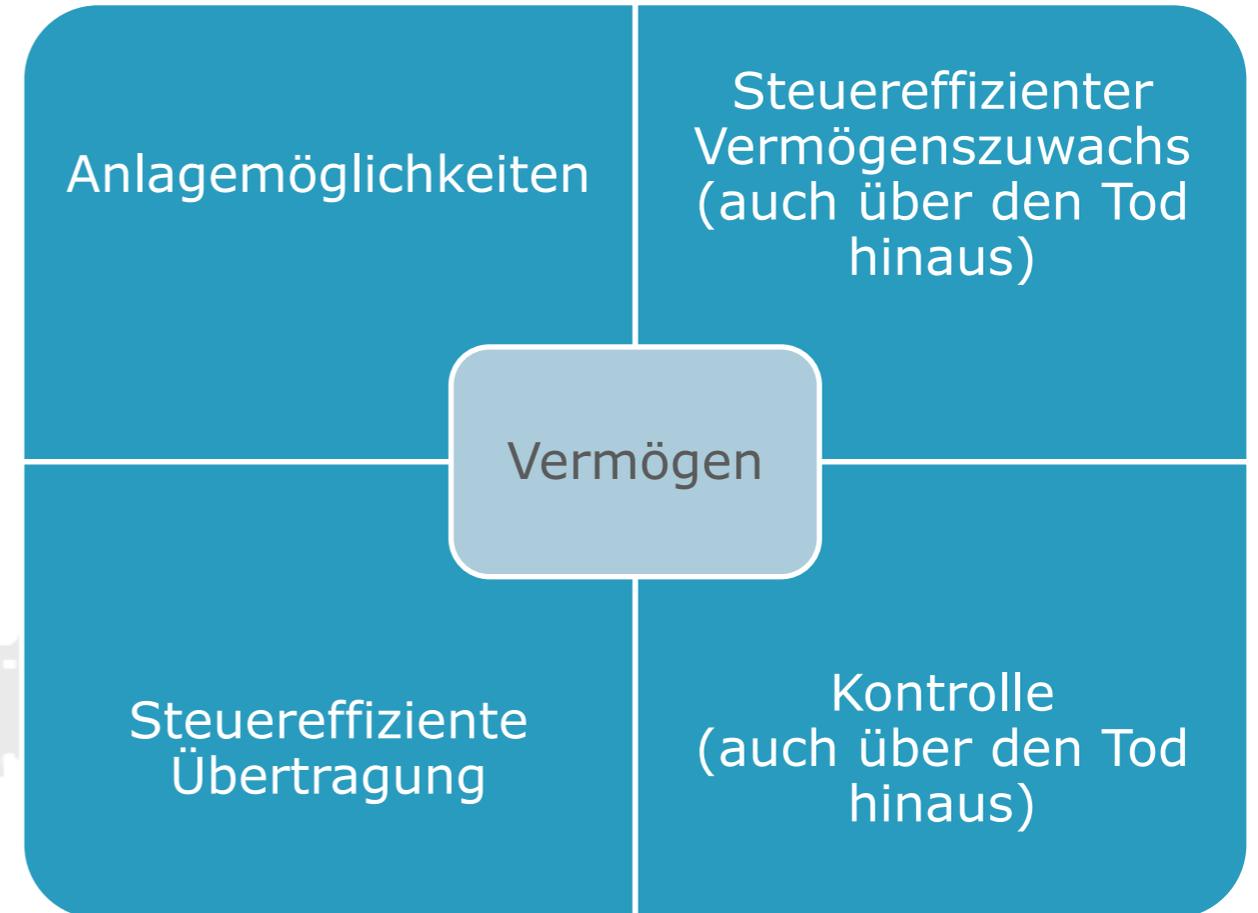
Schenken und Erben

Häufige Wünsche und Ziele

(nicht für jeden sind alle Punkte gleich wichtig):

- **Einfach und unbürokratisch** (z.B. ohne Testament)
- Das Geld bis zur Übertragung an die nächste Generation so anlegen, dass das „**Chance-Risiko-Profil**“ zu meiner Risikoneigung passt
 - Achtung: Bei langem Zeithorizont Inflationsschutz analog Teil 2 dieses Vortrags beachten!
- **Kontrolle zu Lebzeiten** behalten, z.B.
 - Ändern, wer das Geld mal bekommen soll.
 - Zugriff behalten, wenn man selbst dringend Geld braucht (z.B. Pflegekosten)
- **Kontrolle über den Tod hinaus**, z.B.
 - Bis der Enkel 25 Jahre alt ist, soll das Geld nach meinen Wünschen angelegt bleiben
- Möglichst **geringe Steuerlast** für mich und meine Erben
 - Kapitalertragsteuer, Erbschaftsteuer, Schenkungsteuer

Damit sind folgende 4 „Dimensionen“ der Ausgestaltung besonders wichtig:



Langweilig aber wichtig (1): Besteuerung, wenn man „ganz normal vererbt“

Steuerklasse	Personen	Freibetrag
I	<ul style="list-style-type: none"> Ehepartner Lebenspartner 	500.000 €
	<ul style="list-style-type: none"> Kinder/ Stiefkinder 	400.000 €
II	<ul style="list-style-type: none"> Kinder verstorbener Kinder/Stiefkinder 	400.000 €
	<ul style="list-style-type: none"> Kinder lebender Kinder/ Stiefkinder 	200.000 €
	<ul style="list-style-type: none"> Eltern und Großeltern bei Erwerb von Todes wegen 	100.000 €
	<ul style="list-style-type: none"> Eltern und Großeltern bei Zuwendung unter Lebenden Geschwister, Nichten und Neffen Stiefeltern Schwiegerkinder, Schwiegereltern Geschiedene Ehepartner/Lebenspartner einer aufgehobenen Lebenspartnerschaft 	20.000 €
	<ul style="list-style-type: none"> Alle übrigen Erben und Beschenkten 	20.000 €
III	<ul style="list-style-type: none"> Alle übrigen Erben und Beschenkten 	20.000 €

§16 ErbStG Freibeträge

Steuerpflichtiger Erwerb bis €	Prozentsatz in der Steuerklasse		
	I	II	III
75.000	7	15	30
300.000	11	20	30
600.000	15	25	30
6.000.000	19	30	30
13.000.000	23	35	50
26.000.000	27	40	50
über 26.000.000	30	43	50

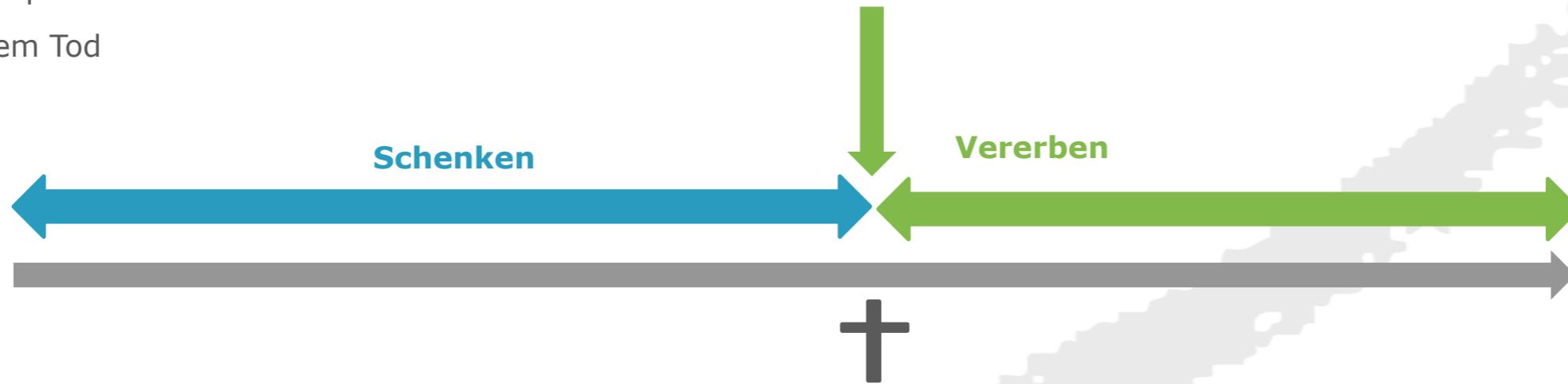
§10 iVm §16 ErbStG (Steuerpflichtiger Erwerb) und §19 ErbStG (Steuersätze)

Diese Steuersätze und Freibeträge gelten beim Schenken und Erben gleichermaßen.

Langweilig aber wichtig (2): Möglichkeiten der Vermögensübertragung

Vermögensübergang kann zu unterschiedlichen Zeiten geschehen:

- Zu Lebzeiten
- Zum Zeitpunkt des Todes
- Nach dem Tod



Die Freibeträge der Schenkung- und Erbschaftsteuer können alle 10 Jahre neu ausgeschöpft werden.
Sie lassen sich also mehrfach nutzen, wenn bereits zu Lebzeiten Schenkungen vorgenommen werden.

Langweilig aber wichtig (3): Warum bieten geeignete Versicherungsprodukte besonders viel Gestaltungsmöglichkeiten?

Wer sind die Beteiligten an einem Versicherungsvertrag und welche Aufgaben erfüllen sie?



Versicherungsnehmer (VN)

Eigentümer bzw. Entscheider des Versicherungsvertrags.



Bedingter Versicherungsnehmer

Wird Eigentümer bzw. Entscheider des Versicherungsvertrags bei Tod des VN.



Versicherte Person

Erleben oder Tod dieser Person entscheidet, wann eine Versicherungsleistung fällig wird.



Beitragszahler

Übernimmt die Prämienzahlung.



Bezugsberechtigte Person im Erlebensfall

Erhält die Versicherungsleistung im Erlebensfall.



Bezugsberechtigte Person im Todesfall

Erhält die Versicherungsleistung im Todesfall.



Die Entscheidung, **wer welche Rolle in einem Versicherungsvertrag einnimmt**, und ob Bezugsrechte widerruflich oder unwiderruflich ausgestaltet sind, **beeinflusst maßgeblich, wer über die eingezahlten Gelder verfügt und ob, wann und bei wem Kapitalertrag- oder Erbschaftsteuer anfällt**. Es folgen mehrere Beispiele.

Beispiel 1: Großeltern vererben an Enkelkinder

Ausgangssituation

Die rüstige Oma Klara (70 Jahre alt) möchte für ihr Enkelkind Benni (13 Jahre) 25.000 € anlegen und gute Renditechancen haben. Das Geld soll ihr Enkel mit dem Tod der Oma erhalten. Bis zu ihrem Tod möchte Ihre Kundin die volle Verfügungsgewalt über das Geld, um im Zweifel darauf zugreifen zu können.

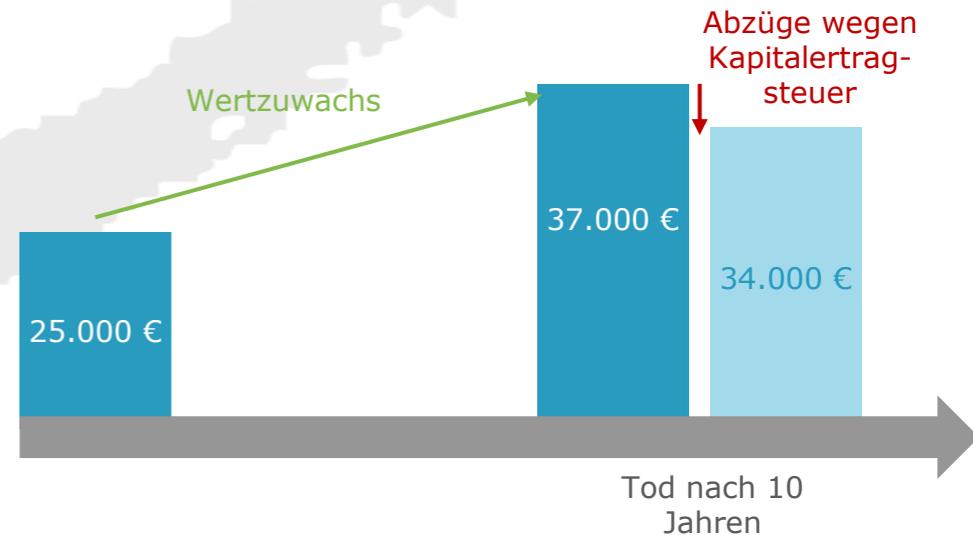


Was passiert, wenn Oma Klara das Geld „irgendwie“ anlegt und im Testament verfügt, dass der Betrag bei ihrem Tod an Benni gehen soll:

- Keine Erbschaftsteuer (wegen Freibetrag des Enkels)
- Aber Kapitalertragsteuer z.B. auf Kursgewinne, die mit dem Geld erzielt wurden.

Beispiel: Aus den 25.000 € sind nach 10 Jahren 37.000 € geworden.

- Auf die 12.000 € Ertrag fällt eine Kapitalertragsteuer von 3.000 € an. Bei Oma Klaras Tod im Alter 80 bekommt Benni daher nur 34.000 €.



Anmerkung: Dieses und alle folgenden Zahlenbeispiele sind rein illustrativ zu verstehen. Tatsächliche Erträge hängen von der realisierten Rendite der gewählten Anlagen ab.

Beispiel 1: Großeltern vererben an Enkelkinder



Steuerlich sinnvollere Lösung: „Lebenslange Todesfallversicherung“

Was ist das eigentlich?

- Lebensversicherungsprodukt
 - Beiträge können je nach Risikoneigung chancenreich oder sicherheitsorientiert angelegt werden
 - Die Versicherung hat keinen Endtermin
 - Beim Tod der versicherten Person wird das angesparte Guthaben an den Bezugsberechtigten ausbezahlt
 - *Anmerkung: Bei R+V heißt dieses Produkt „GenerationenPlan Invest-Plus“ (chancenreich, ohne Garantie) bzw. „GenerationenPlan Safe+Smart“ (sicherheitsorientiert, mit Garantie)*

Und wer hat welche Rolle?

	Beitrags- zahler	Oma
	Versicherungs- nehmer	Oma
	Versicherte Person	Oma

Solange die Oma lebt hat sie volle Kontrolle:

- Zugriff auf ihr Geld
- Neu festlegen, wer das Geld zum Zeitpunkt ihres Todes bekommt

	Bezugsberech- tigte Person im Todesfall	Enkel
---	---	-------

Wenn die Oma stirbt, bekommt Benni das Geld

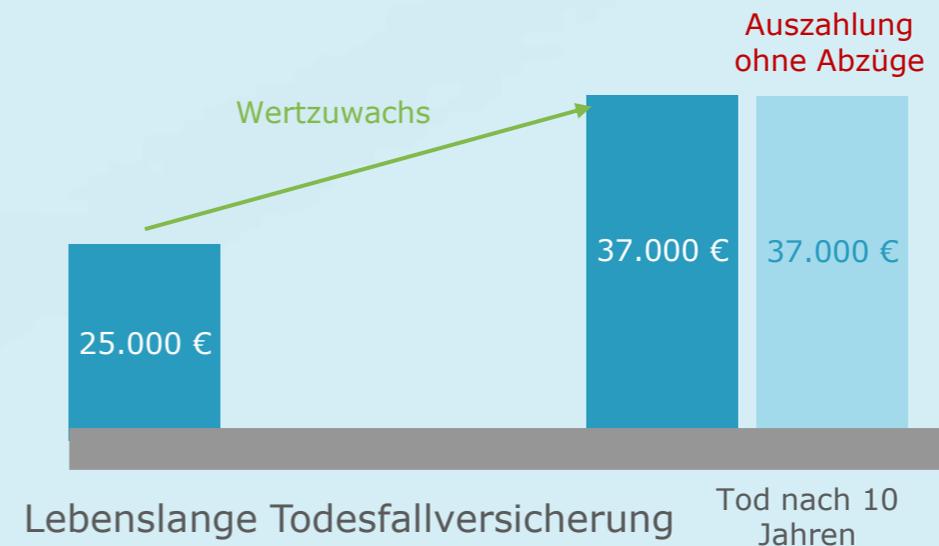
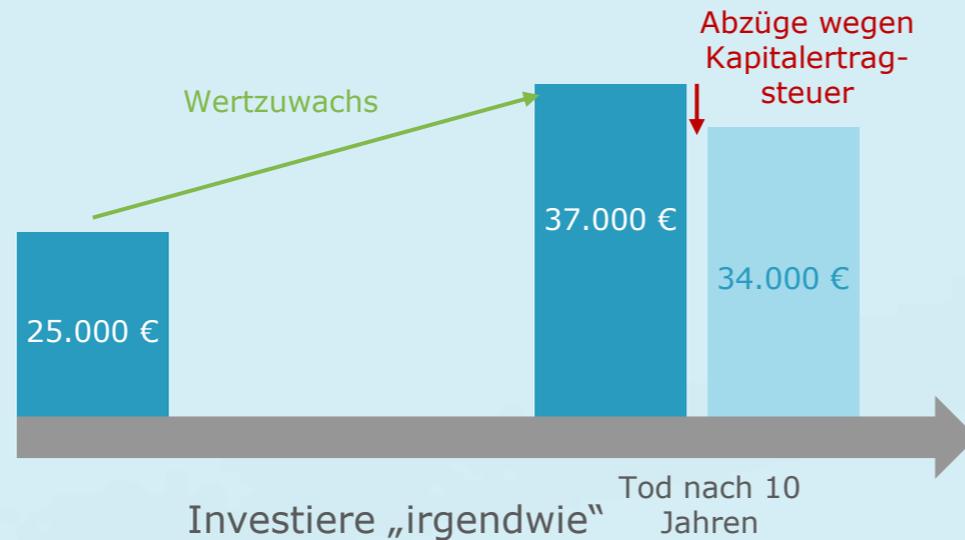
Beispiel 1: Großeltern vererben an Enkelkinder



Steuerlich sinnvollere Lösung: „Lebenslange Todesfallversicherung“

Und was ist der Vorteil?

- Auch hier keine Erbschaftsteuer (wegen Freibetrag des Enkels)
- Der Geldfluss an den Enkel stellt eine Todesfallleistung dar. Hierauf fällt keine Kapitalertragsteuer an!
- Wenn die Oma beispielsweise im Alter 80 verstirbt und bis dahin ein Wertzuwachs auf 37.000 € erzielt wurde, beträgt auch die Leistung 37.000 €.



Beispiel 1: Großeltern vererben an Enkelkinder



Und was passiert, wenn es mal anders läuft als gedacht



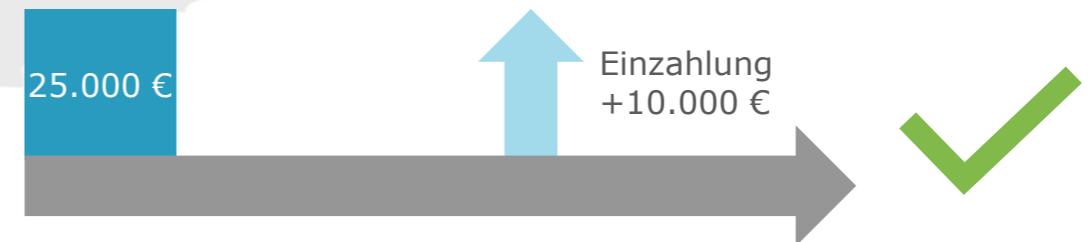
Oma Klara bleibt flexibel - ein Beispiel:

- 6 Jahre später geht die Heizung von Oma Klara kaputt und sie muss sie für 5.000 € reparieren lassen.
- Sie ist froh, dass sie dafür eine Entnahme aus ihrer Versicherung tätigen kann.



Oma Klara bleibt flexibel – noch ein Beispiel :

- Oma Klara hat ihr Leben lang Lotto gespielt und im Alter 77 endlich mal gewonnen.
- Die 10.000 € zahlt sie in ihre Versicherung ein, um dies ihrem Enkel zukommen zu lassen.



Beispiel 2: Weitergabe zu einem festen Zeitpunkt

Fokus: Oma hat Kontrolle, auch über den Tod hinaus

Ein etwas andere Ausgangssituation

Die rüstige Oma Klara (70 Jahre alt) möchte, dass ihr Enkelkind Benni (heute 13 Jahre alt) im Alter von 27 ein Kapital zur Verfügung hat, um sich ein eigenes Leben aufzubauen: **Vorher soll er nicht über das Geld verfügen können.**



Auch dafür eignet sich eine Versicherung, nämlich die sog. Termfix-Versicherung.

Was ist das eigentlich?

- Die Versicherung hat einen festen Endtermin.
- Beiträge können je nach Risikoneigung chancenreich oder sicherheitsorientiert angelegt werden.
- *Anmerkung: Bei R+V heißt dieses Produkt „R+V-GenerationenKonzept Plus (chancenreich, ohne Garantie) bzw. „GenerationenKonzept Safe+Smart“ (sicherheitsorientiert, mit Garantie)*

Wer hat hier welche Rolle?

	Beitragszahler	Oma
	Versicherungsnehmer	Oma
	Versicherte Person	Oma
	Bezugsberechtigte Person im Todesfall	Enkel
	Bezugsberechtigte Person im Erlebensfall	Oma

Solange die Oma lebt, hat sie volle Kontrolle:

- Zugriff auf ihr Geld
- Neu festlegen, wer das Geld zum Zeitpunkt ihres Todes bekommt

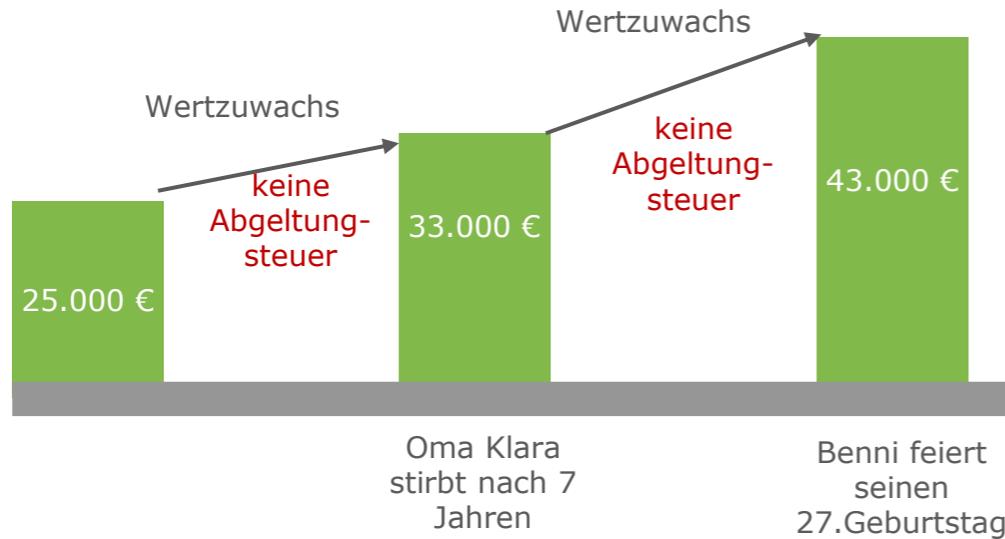
Benni bekommt das Geld allerdings erst zum festen Endtermin ausgezahlt.

Beispiel 2: Weitergabe zu einem festen Zeitpunkt

Fokus: Oma hat Kontrolle, auch über den Tod hinaus



Termfix-Versicherung

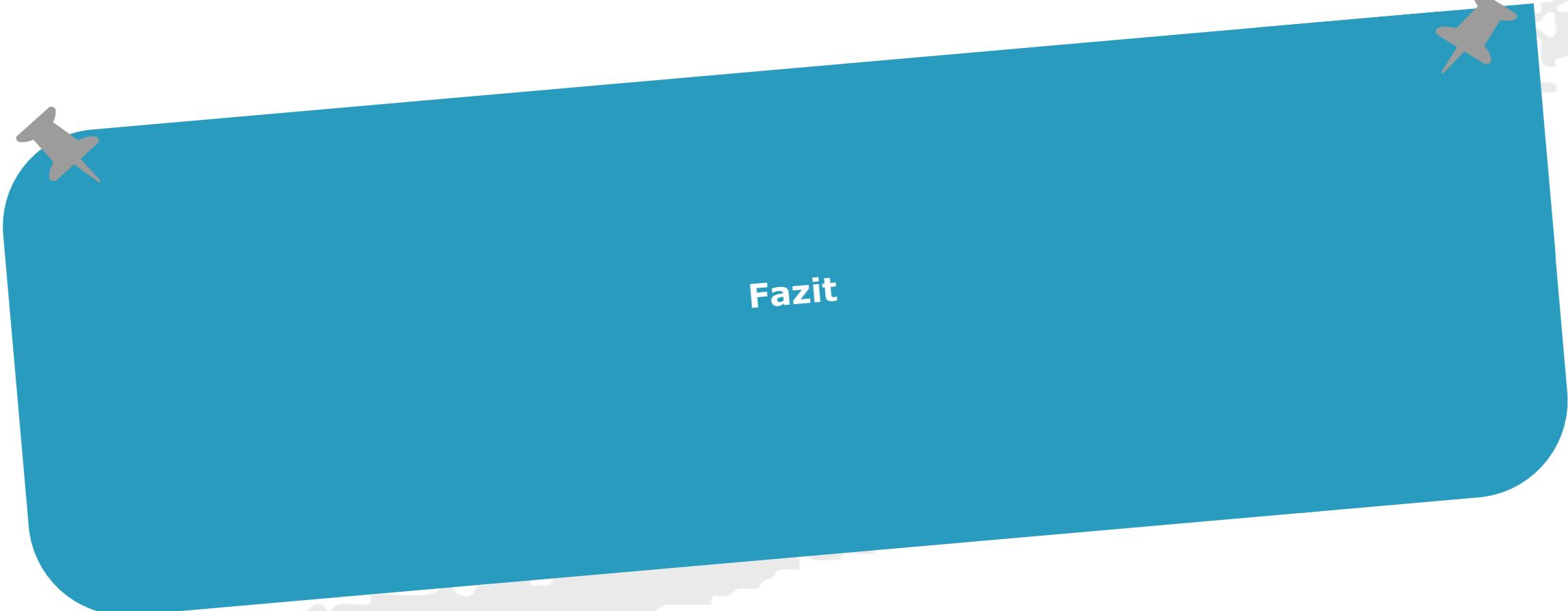


So lange Oma Klara lebt, hat sie die volle Kontrolle über die Versicherung.

Die **Kontrolle** besteht jedoch auch noch über ihren Tod hinaus. Ihr Enkel Benni kann erst mit Ablauf der Versicherung darüber verfügen.

Und wie sieht das steuerlich aus?

- Beim Tod von Oma Klara nach 7 Jahren hat die Versicherung einen Wert von beispielsweise 33.000 € erreicht.
- Dieser Betrag wird Benni erbschaftsteuerlich zugeordnet.
 - Da es unter dem Freibetrag liegt, fällt keine Erbschaftsteuer an.
- Das Vermögen verbleibt in der Versicherung und wächst in den kommenden 7 Jahre weiter.
- Im Alter 27 bekommt Benni den Betrag von beispielsweise 43.000 € ausgezahlt.
 - Die zusätzlichen Erträge von 10.000 €, die Benni nach dem Tod der Oma erwirtschaftet hat, unterliegen ebenfalls nicht der Abgeltungssteuer.
 - Das wäre anders, wenn Benni das Geld bei Tod der Oma geerbt und dann „irgendwie“ angelegt hätte.



Fazit

Fazit

Abhängig von der **individuellen Vermögenssituation** sowie den **individuellen Wünschen und Zielen** sind unterschiedliche **Aspekte bei der Ruhestandsplanung** zu beachten:



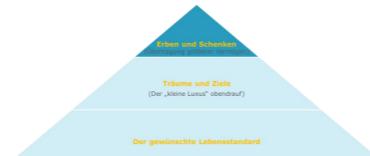
Absicherung des gewünschten Lebensstandards:

Lebenslanges Einkommen wichtig, denn Sie können nicht wissen, wie lange das Geld reichen muss.



Geldanlage zur Verwirklichung von Träumen und Zielen:

Inflationsschutz beachten → Chancenreiche Anlagen nutzen und streuen. Falls Garantien, dann nicht zu hoch.



Effiziente Übertragung des Vermögens an die nächste Generation:

Hier ist es besonders wichtig, die individuellen Wünsche zu berücksichtigen, z.B. Einfachheit (ohne Testament), Chance-Risiko-Profil der Anlage bis zur Übertragung, Kontrolle über das Geld zu Lebzeiten oder sogar über den Tod hinaus, Optimierung der Steuerlast, etc.

Bei der Vermögensübertragung lassen geeignete Versicherungslösungen oft eine besonders passgenaue Berücksichtigung der individuellen Wünsche zu, indem man die verschiedenen „Rollen“ in einem Versicherungsvertrag geeignet festlegt.

Dadurch lässt sich u.a. steuern, wann das Geld rechtlich verschenkt bzw. vererbt wird, wer wann die Kontrolle über das Geld hat und ob auf Wertzuwächse Kapitalertragsteuer fällig wird.



Individuelle Wünsche erfordern individuelle Lösungen, denn es gibt keine pauschal beste Lösung. Und die Materie ist komplex.

Die meisten Menschen brauchen für sinnvolle Ruhestandsplanung einen kompetenten Berater!

Prof. Dr. Jochen Ruß

Geschäftsführer

+49 (731) 20 644-233

j.russ@ifa-ulm.de



Falls Sie mir auf LinkedIn folgen möchten:

Dr. Sandra Blome

Prokuristin & Partnerin
+49 (731) 20 644-240
s.blome@ifa-ulm.de

