POSTBANK STUDIE: DEUTSCHE LERNEN AUS FEHLERN BEI ERBSCHAFTEN - NEUE OFFENHEIT ERWÜNSCHT

POSTBANK STUDIE: DEUTSCHE LERNEN AUS FEHLERN BEI ERBSCHAFTEN - NEUE OFFENHEIT ERWÜNSCHT

Zwei Drittel aller ab 50-Jährigen planen ihren Nachlass
Deutlich steigende Immobilien-Erbschaften
Top-Ziel ist klare Erb-Aufteilung
Jeder Dritte will Kinder oder Ehegatten enterben können
Frauen weit konsequenter als Männer
Deutschland erlebt die historisch größte Erbschaftswelle. Und die Bundesbürger sind darauf gut vorbereitet: Sie beschäftigen sich viel intensiver und frühzeitiger als in bisherigen Erbfällen mit dem Thema Erben und Vererben. Denn Transparenz und eine klare Aufteilung des Nachlasses sind für sie die wichtigsten Ziele, um Streit zu verhindern. Dies sind Kernergebnisse der neuesten bundesweiten Postbank Erbschaftsstudie, die die Bonner Bank jetzt veröffentlicht hat. "Die Deutschen haben offenkundig aus Fehlern der Vergangenheit bei Erbschaften gelernt", fasst Susanne Klöß, Generalbevollmächtigte der Postbank zusammen. "Und sie werden bei der Nachlass-Planung immer routinierter."
Das wichtigstes Ziel für Deutsche, die ein Erbe hinterlassen wollen, ist die klar geregelte Aufteilung ihres Besitzes: 77 Prozent halten das für "ganz besonders wichtig". Klare Verhältnisse für Erben sind ihnen damit sogar wichtiger, als dass alle Dokumente wie Testament oder Vollmachten bei Tod vorliegen. An dritter Stelle folgt das Ziel, dass es keinen Streit ums Erbe gibt.
Dies deckt sich fast genau auch mit Ansichten der Menschen, die künftig ein Erbe erwarten - das ist jeder fünfte Erwachsene ab 16 Jahre in Deutschland. Große Unterschiede gibt es dagegen zu bisherigen Erbfällen: Bislang wurde nur in etwa jedem vierten Erbfall die Verteilung des Nachlasses zwischen den Erben und dem Erbschafts-Geber abgesprochen. "Eine neue Offenheit bei Erbschaften in Deutschland ist erwünscht", resümiert Susanne Klöß.
Wachsende Erfahrung und zunehmendes Interesse an Beratung
Exakt zwei Drittel aller ab 50-Jährigen in Deutschland haben sich schon mit der Vergabe eines Erbes beschäftigt. Jedoch: Von ihnen hat mehr als jeder Zweite selbst auch schon mindestens einmal etwas geerbt und hat somit entsprechende Erfahrung. Dies kann erklären, warum sich laut Postbank Studie insgesamt die Wünsche angehender Erben und Erb-Geber in Deutschland inzwischen so stark decken.
Zudem steigt auch das Interesse an Beratung in Erbschaftsfragen. Bisherige Erben hatten sich nur in jedem vierten Erbfall bei Beratern informiert wie Steuer-, Bank- oder Finanzberater. Von den jetzt angehenden Erben aber plant oder hatte schon jeder Dritte solche Gespräche. Und wenn Immobilien im Erbe erwartet werden, sind es sogar vier von zehn.
Immobilien-Erbschaften nehmen stark zu, geerbte Eigenheime werden aber nur noch halb so oft von den Erben bezogen
Laut der Postbank Studie waren Immobilien bislang erst in jeder zweiten Erbschaft enthalten. Dagegen erwarten die heute angehenden Erben zu 71 Prozent Immobilien. Und tatsächlich planen auch ähnlich viele Erbschafts-Geber so. In zwei Drittel aller künftigen Erbschaften sind deshalb Immobilien zu erwarten.
Wurde ein vom Erbschafts-Geber bewohntes Eigenheim geerbt, bezog jeder zweite Erbe dies bislang ebenfalls selbst. Das aber wird sich künftig deutlich ändern. So planen angehende Erben nur noch etwa halb so oft, in ein geerbtes Eigenheim einzuziehen. Das geerbte Eigenheim verkaufen wollen aber auch nur 30 Prozent von ihnen. In bisherigen Erbfällen war das mit 37 Prozent häufiger der Fall. Künftige Erben wollen entsprechend häufiger die geerbte Immobilie vermieten (19 Prozent), als dies in bisherigen Erbfällen geschah (14 Prozent).
Frauen sind deutlich stärker an klaren Verhältnissen interessiert als Männer
Wenn Frauen eine Erbschaft erwarten, ist ihr Wunsch nach klaren Verhältnissen in allen Belangen weit stärker als bei männlichen Erben.
Dass etwa offen und frühzeitig mit dem Erbschafts-Geber über die Verteilung des Erbes gesprochen wird, ist ihnen fast doppelt so wichtig wie Männern. Insgesamt am wichtigsten ist für Frauen, dass im Erbfall alle Dokumente wie Testament oder Vollmachten vorliegen. Nur in einem einzigen Punkt sagen dagegen Männer häufiger als Frauen, dass ihnen das "ganz besonders wichtig ist": Der vertrauliche Umgang mit einer Erbschaft und das nur beteiligte Personen hierzu Bescheid wissen.
Fast jeder Dritte will auch Kinder oder Ehegatten komplett enterben können
Nahen Angehörigen wie Kindern oder Ehepartnern steht in Deutschland ein so genannter Pflichteil bei Erbschaften zu, von dem sie faktisch nicht ausgeschlossen werden können. Exakt 30 Prozent der Deutschen halten das aber für "grundsätzlich nicht richtig". Von den unter 35-Jährigen sagen dies sogar 37 Prozent. Noch auffälliger: In Ostdeutschland votieren fast vier von zehn Personen für eine Enterbungsmöglichkeit, in Westdeutschland dagegen nur jeder vierte.
Auch in dieser Frage ist schließlich die Übereinstimmung groß zwischen angehenden Erben und Erbschafts-Gebern: Mit 30 Prozent sind sogar etwas mehr der angehenden Erben für eine Enterbungsmöglichkeit naher Angehöriger als unter denen, die eine Erbschaft zu vergeben planen (27 Prozent).
Die Postbank Studie "Erbschaften in Deutschland 2013" entstand mit Unterstützung des Instituts Allensbach als nunmehr dritte Studie nach 2011 und 2012. In der neuen Studie wurden bundesweit repräsentativ drei Gruppen befragt und gegenübergestellt: Deutsche, die eine Erbschaft vergeben wollen, die ein Erbe bereits erhalten haben und die in den nächsten Jahren eine Erbschaft erwarten. Die Befragung von 1573 Personen in der deutschen Wohnbevölkerung ab 16 Jahren wurde im März 2013 durchgeführt.

BHW Holding AG
Lubahnstraße 2
31789 Hameln
Deutschland
Telefon: 05151 184 - 557
Telefax: 05151 184 - 949
Mail: ir@bhw.de
URL: http://www.bhwbank.de
<img src="http://www.pressrelations.de/new/pmcounter.cfm?n_pinr_=532710" width="1" height="1">

Pressekontakt

BHW

31789 Hameln

bhwbank.de
ir@bhw.de

Firmenkontakt

BHW

31789 Hameln

bhwbank.de
ir@bhw.de

Die BHW Holding AG ist ist eine Holding von Finanzinstituten und bietet außer Baudarlehen folgende Leistungen an: Bausparen, Lebensversicherungen, Broking/Banking und Immobilien.