



**School of
Management and Law**

Wer (ver)erbt wie? Schweizer Erbschaftsstudie 2023

**Eine Studie
der Abteilung Banking, Finance, Insurance**

Roland Hofmann, Michaela Tanner

Projektpartnerin:



**Zürcher
Kantonalbank**

IMPRESSUM

Herausgeberin

ZHAW Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften
School of Management and Law
Gertrudstrasse 15
Postfach
8401 Winterthur
Schweiz

Abteilung Banking, Finance, Insurance
www.zhaw.ch/abf

Projektleitung, Kontakt, Feedback

Haben Sie eine Frage oder eine Anregung?
Dann schreiben Sie uns bitte eine E-Mail:

Michaela Tanner, michaela.tanner@zhaw.ch
Roland Hofmann, roland.hofmann@zhaw.ch

Stand der Quellen/Redaktionsschluss

November 2022

Version der Studie

31. März 2023

<https://doi.org/10.21256/zhaw-2528>

Copyright © 2023, ZHAW School of Management and Law

Projekt- und Finanzierungspartnerin

Die Zürcher Kantonalbank hat diese Studie als
Projekt- und Finanzierungspartnerin begleitet.
Unter dem Titel «Schweizer Erbschaftsstudie 2023»
hat die ZKB diese Studie in einer verdichteten
und zusammengefassten Version publiziert.

Alle Rechte für den Nachdruck und die
Vervielfältigung dieser Arbeit liegen bei der
Abteilung Banking, Finance, Insurance der
ZHAW School of Management and Law.
Die Weitergabe an Dritte bleibt ausgeschlossen.

INHALTSVERZEICHNIS

1.	Management Summary	7
2.	Ausgangslage	10
2.1.	Bedeutung des Themas und Zielsetzung	11
2.2.	Vorgehen und Abgrenzung	12
3.	Einkommen, Vermögen und Erbschaften	14
3.1.	Lebenszyklushypothese und Sparverhalten	15
3.1.1.	Glättung des Konsums	15
3.1.2.	Vorsichtssparen und Erbschaftsmotiv	16
3.2.	Struktur des Einkommens und des Vermögens in der Schweiz	17
3.2.1.	Einkommenszusammensetzung	17
3.2.2.	Vermögenszusammensetzung	18
3.2.3.	Vermögensstruktur nach Steuerdaten	19
3.3.	Verteilung der Einkommen und der Vermögen in der Schweiz	22
3.3.1.	Diskurs und Wahrnehmung	22
3.3.2.	Verteilung der Einkommen	23
3.3.3.	Verteilung der Vermögen	25
3.3.4.	Immobilienpreise, Vorsorgeansprüche und Migration	27
3.3.5.	Einflussfaktoren auf die Verteilungsentwicklung	29
3.4.	Einkommen und Vermögen im Kanton Zürich	29
3.4.1.	Datenlage und Vergleichbarkeit des Kantons Zürich mit der Schweiz	29
3.4.2.	Einkommen, Vermögen und Verteilung	30
3.4.3.	Lebenslaufphänomene und Mobilität in der Vermögensentwicklung	31
3.4.4.	Vermögenszusammensetzung	32
3.5.	Lebenserwartung und demografische Grundlagen	33
3.6.	Finanzielle Dimension des Erbens	34
3.6.1.	Vermögensbildung als Voraussetzungen für Erbschaften	34
3.6.2.	Erbschaften und Schenkungen – Volumen, Struktur und Verteilung	34
3.6.3.	Einfluss der Erbschaften auf die Vermögensverteilung	42
3.6.4.	Erbschaften in einer marktwirtschaftlichen Leistungsgesellschaft	44
4.	Entwicklungslinien und Funktionen des Erbrechts	46
4.1.	Historische Wurzeln des Erbrechts	47
4.2.	Ökonomische Absicherung	48
4.2.1.	Schutz der Familie	48
4.2.2.	Soziale Absicherungssysteme	48
4.3.	Dynastische Ziele	50
4.4.	Gesetzliches und gewillkürtes Erbrecht	51
4.4.1.	Säkularisierter Regelungsbedarf, freier Wille und Default-Lösung	51
4.4.2.	Kulturell-religiöse Einflüsse	52
4.5.	Eingeschränkte testamentarische Freiheit	52

4.5.1.	Autonomie und Verantwortung	52
4.5.2.	Umfang der testamentarischen Autonomie	53
4.6.	Gesellschaftliche Veränderungen und Revisionsbestrebungen	54
5.	Erbrecht in der Schweiz	58
5.1.	Grundzüge des Ehegüter- und des Erbrechts	59
5.1.1.	Das Ehegüterrecht	59
5.1.2.	Das Erbrecht	61
5.2.	Das neue Erbrecht seit 1. Januar 2023	64
5.2.1.	Überblick	64
5.2.2.	Ausblick	67
5.3.	Auswirkungen des revidierten Erbrechts	68
5.3.1.	Personen ohne Nachkommen	68
5.3.2.	Personen mit Nachkommen	68
5.3.3.	Übergangsrecht - vom alten zum neuen Recht	69
5.4.	Familienstiftungen und Trusts in der Schweiz	69
5.4.1.	Förderung des Allgemeinwohls	69
5.4.2.	Familienstiftungen	71
5.4.3.	Trusts	73
5.4.4.	Stiftungen nach Schweizer Recht – Überblick rechtlicher Grundlagen	74
6.	Erbstreitigkeiten und Konflikte	77
6.1.	Forschungsstand	78
6.2.	Erbstreitigkeiten: Auswertung der Bundesgerichtsentscheide	79
6.2.1.	Methodisches Vorgehen	79
6.2.2.	Resultate und Diskussion	81
7.	Werte und Motive des Erbens und Vererbens	83
7.1.	Verhalten von Erblassenden - Entwicklungs-, Werte-, Beziehungsdimension	84
7.2.	Generationenbeziehungen	85
7.3.	Erblassermotive	87
7.4.	Motivationen der Erben	89
7.5.	Gespräche zwischen Erbenden und Erblassenden	90
8.	Umsetzung der Nachlassplanung	91
8.1.	Finanzplanung für Privatkundinnen und -Kunden	92
8.1.1.	Beratungsbedarf	92
8.1.2.	Was ist Finanzplanung?	93
8.2.	Nachlassplanung als Element der privaten Finanzplanung	95
8.2.1.	Überblick	95
8.2.2.	Beratungsprozess in der Nachlassplanung	96
8.2.3.	Empirie: Wer plant seinen Nachlass wie?	98
8.2.4.	Konstellationen und Herausforderungen	99
8.2.5.	Herausforderungen für unternehmerisch tätige Personen	105
8.2.6.	Herausforderungen bei Immobilien	107

8.3.	Empirische Analyse von Nachlassplanungen	108
8.3.1.	Stichprobe und Methode	108
8.3.2.	Ergebnisse	109
9.	Wer (ver)erbt heute wie?	111
9.1.	Methodisches Vorgehen	112
9.1.1.	Fragebogen	112
9.1.2.	Durchführung der Befragung	113
9.2.	Zusammensetzung der Stichprobe	114
9.2.1.	Stichprobenumfang und Screenouts	114
9.2.2.	Aussagekraft der Stichprobe	115
9.3.	Ergebnisse der Befragung	116
9.3.1.	Heatmap der Umfrageergebnisse	116
9.3.2.	Heatmap der Umfrageergebnisse der Erblassenden	117
9.3.3.	Heatmap der Erblassermotive	120
9.3.4.	Wen begünstigen die unterschiedlichen Erblassertypen?	124
9.3.5.	Heatmap der Umfrageergebnisse der Erben	136
9.3.6.	Heatmap der Erbenmotive	137
9.3.7.	Vererbungsverhalten unterschiedlicher Personengruppen	139
9.3.8.	Erbenverhalten unterschiedlicher Personengruppen	144
9.3.9.	Detailauswertung der Befragung nach einzelnen Fragen	149
10.	Studienüberblick und Ausblick	193
10.1.	Studienüberblick	193
10.2.	Ausblick	197
	Literatur- und Quellenverzeichnis	199
	Tabellenverzeichnis	209
	Abbildungsverzeichnis	211
	Anhang - Projektmitarbeitende	214
	Projektorganisation	214
	Projektmitarbeitende	214
	Anhang – Autorin und Autor	215
	Porträt ZHAW School of Management and Law	216
	Anhang – Disclaimer	217
	Anhang - Befragung	218
	Befragung «Wer (ver)erbt heute wie?» - Fragebogen mit Filter- und Programmierhinweisen	218
	Anhang – Technischer Bericht	232
	Ausgangslage/Zielsetzung	232
	Studiendesign	232
	Felddaten	232
	Grundgesamtheit	232
	Stichprobengrösse	233

Fragebogen	233
Methodische Anmerkungen	234
Berichterstattung	234
Breakerklärung	235
Veröffentlichung der Ergebnisse durch den Auftraggeber	237
Anhang – Methoden und Daten	238
Methodische Herausforderungen bei der Messung von Einkommen, Vermögen und Erbschaften	238
Befragungen und Reichenlisten	238
Steuerdaten	238
Datenbestände	239
Schweizerische Haushaltsbudgeterhebung HABE	239
Erhebung über die Einkommen und Lebensbedingungen SILC	239
Eidgenössische Steuerverwaltung ESTV: Vermögensstatistik der natürlichen Personen	240
Laufende Forschungsprojekte in der Schweiz zum Thema Erbschaften	240

1. Management Summary

Einleitung: Das ökonomische Erbschafts- und Schenkungsvolumen in der Schweiz ist bedeutend. Das Volumen ist in den letzten Jahren markant angestiegen und beläuft sich heute auf rund 90 Milliarden Franken jährlich.¹ Vererbung ist nicht nur die Überlassung von materiellen Werten, sondern umfasst auch Wertvorstellungen, Netzwerke, Erziehung oder Lebenschancen. Die Eigentumsübertragung wird durch den Tod des Eigentümers ausgelöst, weshalb dieser Vorgang emotional stark aufgeladen ist.

Die gesellschaftlichen Wertvorstellungen zu den Erbschaftspraktiken und die staatlich-rechtlichen Rahmenbedingungen zum Erben/Vererben unterliegen einem steten Wandel. In der Schweiz wurde per 1. Januar 2023 das Erbrecht, das seit Beginn des 20. Jahrhunderts weitgehend unverändert geblieben war, den heute vielfältigeren Partnerschafts- und Lebensformen angepasst. Wir nehmen dies zum Anlass, dieses Phänomen für die Schweiz und (soweit es die Datenlage zulässt) speziell für den Kanton Zürich zu untersuchen.

Diese Studie geht unter anderem mittels einer Befragung der Frage nach, wer wie (ver)erbt? Sie nimmt dabei die Optik der potenziell Erblassenden und der zukünftig Erbenden ein und bettet sie in die wissenschaftliche und praktische Diskussion ein. Die Zürcher Kantonalbank hat diese Studie als Projekt- und Finanzierungspartnerin begleitet.

Forschungsstand: Vermögensbildung ist die Voraussetzung für Erbschaften. Die Lebenszyklushypothese geht davon aus, dass Personen ihren Konsum über ihr Leben glätten. Im Erwerbsleben wird Vermögen aufgebaut. Im Ruhestand werden die Ersparnisse verbraucht. Ohne Vorsichtssparen und Erbschaftsmotive wäre nicht erklärbar, warum die Ersparnisse bis zum Lebensende nicht vollständig aufgebraucht werden. Wie in vielen anderen Ländern auch sind in der Schweiz die Vermögen und auch die Einkommen ungleich verteilt. Dies führt zu ungleich hohen Erbschaften. Sie sind stark konzentriert: Zehn Prozent der Erben in der Schweiz erhalten etwa drei Viertel des Erbvolumens. Ein Drittel der Schweizer Bevölkerung erbt gar nichts.

Das Thema Erben und Vererben existiert im weitesten Sinne in allen Zivilisationen und ist bis in die Frühzeit zurückzuverfolgen. Erbschaften dienten bis zur Mitte des 20. Jahrhunderts überwiegend der ökonomischen Absicherung der Hinterbliebenen. Dieser Schutz der Familie und der Angehörigen war auch im Erbrecht verankert. Mit dem Aufbau der Sozialsysteme übernahm der Sozialstaat diese Rolle weitgehend.

Dynastische Ziele werden heute allenfalls noch bei der Nachlassplanung von Unternehmerfamilien verfolgt. Gegenstand laufender Debatten ist, wie frei ein Erblasser oder eine Erblasserin über seinen oder ihren Nachlass verfügen darf (der Kreis der gesetzlichen Erbenden und die Höhe der Pflichtteile). Gesellschaftliche Veränderungen haben eine Reform des Schweizer Erbrechts auf den 1. Januar 2023 notwendig gemacht, welche diese Aspekte aufgreift.

Das heutige Erbrecht unterscheidet zwischen dem gesetzlichen und dem gewillkürten Erbrecht. Das Ehegüter- und Erbrecht bietet Möglichkeiten, die Verteilung des Nachlasses in einem bestimmten Rahmen zu gestalten. Dazu stehen verschiedene Instrumente zur Verfügung (Ehevertrag, Erbvertrag, Testament). Das Kernstück des revidierten Erbrechts, das seit dem 1. Januar 2023 gilt, ist die Erhöhung der Verfügungsfreiheit bei der Nachlassverteilung durch eine Verkleinerung der Pflichtteile.

Die Verteilung von Vermögen sorgt nicht nur unter den Erbenden für Konfliktstoff. Auseinandersetzungen über Geldfragen sind heute ein wichtiger Scheidungsgrund. Erbangelegenheiten erweitern diese finanzielle Perspektive mit Konfliktpotenzial von der Paarbeziehung zur Kernfamilie mit den Kindern und möglicherweise darüber hinaus mit weiteren Angehörigen. Die Angst vor einem Erbschaftsstreit ist aber oft grösser als die effektive Konfliktrate. Nur etwa 13 Prozent der Erben haben

¹ Laut aktuellen Angaben von Brühlhart beträgt das Erbschaftsvolumen rund 88 Milliarden Franken. Davon umfassen Schenkungen und Erbvorbezüge etwa 23 Milliarden Franken, also etwa ein Viertel des Gesamtvolumens.

einen Rechtsstreit um die Erbschaft erlebt. Unsere Auswertung von rund 1'000 Bundesgerichtsentscheiden zeigt, dass entweder klassische Teilungsfragen oder Verfahrens- und Rechtspflegefragen gerichtlich beurteilt werden.

Die Planung des finanziellen Nachlasses beschränkt sich nicht nur auf die mathematisch-rechtlich korrekte Aufteilung von finanziellen Mitteln und Vermögenswerten, sondern erfordert auch eine Auseinandersetzung mit dem eigenen Tod, eine Reflexion der geschaffenen Werte und eine Bewertung der Beziehungen zu den nahestehenden Personen. Insbesondere bei der Bewertung von familiären Beziehungen wird klar, dass diese ambivalent sein können. Das Ergebnis aller mit dem Tod und dem Nachlass verbundenen Überlegungen führt zu unterschiedlichen Vererbungsmotiven. Die in der Literatur beschriebenen drei Grundmotive (zufälliges, altruistisches und durch Tausch motiviertes Vererben) liefern Hinweise dafür, was Erblassende bei der Planung ihres Nachlasses motiviert.

Die gesellschafts- und staatspolitischen (erbrechtlicher Rahmen, Steuern) sowie individuell-persönlichen (Wünsche, Ziele, Beziehungen) Herausforderungen beim Thema Erben und Vererben führen zu einem Beratungsbedarf bei privaten Haushalten und zu einem Geschäftspotenzial für Finanzdienstleister, Anwältinnen und Notare. Etwa ein Viertel bis ein Drittel der Erblassenden in der Schweiz schreibt ein Testament. Bei den anderen tritt die gesetzliche Erbfolge ein. Die Nutzung einer Nachlass-Dienstleistung ist, basierend auf der Analyse von Kundendossiers, geprägt von der Absicherung resp. Besserstellung (Meistbegünstigung) des Partners oder der Partnerin, weniger von den Gestaltungsfreiheiten des Erbrechtes im Rahmen der freien Quote. Die «klassische» Familiensituation – Ehegatten mit Nachkommen – ist der typische Beratungsfall. In etwa einem Drittel der Beratungen wird die Empfehlung anschliessend nicht umgesetzt.

Methodisches Vorgehen: Diese Studie basiert auf der Aufarbeitung des Forschungsstandes und einem Überblick über die Literatur. Wir nutzen dabei Erkenntnisse aus verschiedenen wissenschaftlichen Disziplinen. Die empirische Datenlage, insbesondere zum Erbvolumen und zum Erbverhalten in der Schweiz, ist eher dünn und basiert häufig auf Schätzungen.

Um den Forschungsstand zu den Erbschaftskonflikten empirisch zu ergänzen, wurden alle Bundesgerichtsentscheide ausgewertet, die seit dem Jahr 2000 zum Erbrecht ergangen sind. Das Vorgehen umfasst 30 zufallsstichprobenbasierte inhaltliche Urteilsanalysen («von Hand») und 1'000 automatisierte Urteilsanalysen (Gesamtsample) mittels künstlicher Intelligenz. Und um den Forschungsstand zur Nachlassberatung empirisch zu ergänzen, wurden per Zufallsauswahl eine Stichprobe von 50 Kundendossiers gezogen und durch erfahrene und qualifizierte Mitarbeitende der Fachabteilung der Zürcher Kantonalbank nach verschiedenen Kriterien inhaltlich ausgewertet.

Der empirische Hauptteil der Studie bildet eine Bevölkerungsbefragung in der Deutschschweiz, welche durch uns konzipiert und durch das Befragungsinstitut Link im Herbst 2022 durchgeführt wurde. Mit einer Befragung werden bei 1'017 potenziellen Erbenden und Erblassenden Informationen und Aussagen rund um das Thema «Wer (ver)erbt heute wie?» erhoben. Diese Stichprobe ist nicht bevölkerungsrepräsentativ. Sie wurde bewusst für die Bedürfnisse der vorliegenden Untersuchung zusammengestellt. Sie ist aber repräsentativ für Personen, die als Erblassende oder als Erbende von der Thematik betroffen sein werden.

Resultate: Von allen Befragten (1'793 Personen) rechnen rund 30 Prozent damit, dereinst ein Erbe zu empfangen und rund 50 Prozent damit, dereinst ein Erbe zu hinterlassen (wobei eine einzelne befragte Person auch beide Ausprägungen auf sich vereinen kann). Die Netto-Stichprobe umfasst nach Abzug der Screenouts 1'017 Befragungsteilnehmende.

Die Befragung zeigt, dass Frauen öfters konkrete Vorstellungen, Pläne oder umgesetzte Lösungen für die Verteilung ihres Nachlasses haben als Männer. Während 58 Prozent der Frauen ihren Nachlass bereits geregelt haben, sind es bei den Männern nur 48 Prozent. Die zukünftigen Erblassenden, die sich noch keine Gedanken zu ihrer Nachlassplanung gemacht haben oder die ihre Pläne noch nicht umgesetzt haben, sind überzeugt, dass sie noch genug Zeit hätten, um sich mit ihrer Nachlassplanung zu beschäftigen und schieben deshalb das Thema hinaus. Zwischen «sich erste Gedanken machen» und «umsetzen» liegen oft mehrere Jahre.

Personengruppen, die keine klassische Familienkonstellation repräsentieren (wie Ledige oder in einer stabilen Partnerschaft lebende Personen), nutzen häufig das Nachlassinstrument Testament für die Planung ihres Nachlasses, um die bereits heute bestehenden testamentarischen Freiheiten

zu nutzen. Verheiratete haben hingegen wesentlich seltener ein Testament abgefasst. Wir vermuten, dass die im Erbrecht vorgesehene Erbauseilung mit ihren persönlichen Wünschen übereinstimmt. Ihnen steht zudem der Ehevertrag als Planungsinstrument zur Verfügung.

Bei der Planung des Nachlasses scheinen bei den Erblassenden altruistische Motive zu dominieren. Aussagen wie zum Beispiel: «Wenn mehrere Kinder da sind, sollten alle gleich viel erben» (90 Prozent) oder «Meine Erben sollen die Erbschaft nach ihren eigenen Vorstellungen nutzen» (88 Prozent) stimmten alle Personengruppen in sehr grossem Ausmass zu. Interessanterweise ist es Personengruppen ohne Nachkommen und Ledigen besonders wichtig, mit ihrem finanziellen Nachlass in Erinnerung zu bleiben.

Während Männer ihre Ehe- oder Lebenspartnerin stärker begünstigen als umgekehrt, verteilen die Frauen den grössten Anteil ihres Vermögens an die Kinder. Dies liegt möglicherweise auch daran, dass Frauen die Männer aufgrund der höheren Lebenserwartung und des tieferen Heiratsalters in vielen Fällen «überleben». Bei Familienkonstellationen, die sowohl direkte Nachkommen als auch Ehe- oder Lebenspartner resp. -partnerin beinhalten, bleibt nach der Verteilung an diese beiden Erbparteien nur noch wenig Vermögen für andere Personengruppen wie Enkelkinder oder Institutionen (bspw. gemeinnützige Organisationen) übrig (8 Prozent). Das Erben erfolgt meistens im engen Beziehungsumfeld. Selbst Personengruppen, die keine pflichtteilsgeschützte Erben haben, verteilen mehr als 60 Prozent des Nachlasses an verwandte Personen wie Geschwister oder Nichten und Neffen.

Key Takeaways:

- 52 Prozent der befragten Erblassenden haben ihren Nachlass bereits geregelt, darunter deutlich mehr Frauen als Männer.
- Ein grosser Teil der Befragten schiebt die Nachlassplanung lange hinaus.
- Fast zwei Drittel der Befragten befürchten Schwierigkeiten bei der Verteilung des Erbes.
- Die erste Wahl bei der Verteilung des Erbes ist der Ehepartner, gefolgt von den Kindern.
- Zwei Drittel sehen keinen Handlungsbedarf mit Blick auf die Erbrechtsrevision.
- 42 Prozent planen eine Schenkung bzw. einen Erbvorbezug oder haben dies bereits umgesetzt.
- 56 Prozent der Befragten, die ihren Nachlass mit Instrumenten geregelt haben, verfügen über ein Testament.
- Über zwei Drittel der Befragten, die ihren Nachlass bereits geregelt haben, liessen sich bei der Nachlassregelung beraten.
- Erbende gewichten die emotionalen und finanziellen Aspekte der Erbschaft gleich hoch.
- Die Vermeidung von Streit ist das wichtigste Anliegen der Erbenden.
- Der klar dominante Verwendungszweck einer Erbschaft ist der Vermögensaufbau.
- Nur 5 Prozent wollen sich auf das Erbe als Altersvorsorge verlassen. 88 Prozent vertrauen lieber auf die eigenverantwortliche Altersvorsorge.

Diskussion: Die Familien- und Lebensformen haben sich in den letzten Jahrzehnten deutlich verändert. Folgerichtig wurde in einer Revision das Erbrecht per 1. Januar 2023 dieser «gelebten Realität» angepasst und modernisiert, ohne dass die grundsätzliche Logik und Mechanik des Schweizer Erbrechts über Bord geworfen wurden. Immerhin hat es sich über hundert Jahre lang gut bewährt und es waren nur punktuelle Revisionen nötig.

Die Lösung dieser Erbrechtsrevision besteht darin, den Erblassenden mehr Freiheiten einzuräumen, indem die Pflichtteile der Nachkommen gesenkt resp. derjenige der Eltern abgeschafft wird. Jede Person kann neu über mindestens die Hälfte des Nachlasses frei verfügen. Auf einen Unterstützungsanspruch, einen gesetzlichen Erbteil oder gar einen Pflichtteil im Erbrecht für faktische Lebenspartnerinnen und -partner in einer lebensprägenden Gemeinschaft (oder auch für Stiefkinder) wurde hingegen verzichtet. Das revidierte Erbrecht basiert weiterhin auf formellen familienrechtlichen Statusbeziehungen. Die effektive Nähe, im Sinne einer qualitativen Beurteilung von Beziehungen zwischen Erblassenden und Erben, ist und bleibt irrelevant, ebenso wie allfällige ökonomische Abhängigkeiten.

Umfassendere Freiheit und Autonomie in der Gestaltung des Nachlasses bringen aber auch Verantwortung mit sich. Insgesamt hat die Reform den Bedarf, über den eigenen Nachlass nachzudenken und diesen zu regeln, erhöht. Die empirischen Daten zeigen, dass hier noch viel zu tun bleibt.

2. Ausgangslage

- Das Themenfeld Erben und Vererben ist vielschichtig. Diese Studie beleuchtet es mittels einer Literaturübersicht, einer Befragung und Auswertungen von Bundesgerichtsentscheiden und Nachlassberatungen aus den Perspektiven Ökonomie, Recht, Motive und Werte.
- Das Erbschafts- und Schenkungsvolumen hat in der Schweiz ein beträchtliches Ausmass angenommen und betrug laut aktuellen Schätzungen rund 90 Milliarden Schweizer Franken. Dies entspricht dem doppelten jährlichen Auszahlungsbetrag der AHV-Renten.
- Das Erbschaftsgeschehen wird nicht nur mittels Traditionen, Sitten oder Überzeugungen geprägt, sondern auch durch den Staat und die durch ihn erlassenen Gesetze. Erblassende können ihren Nachlass nicht frei verteilen, sondern sind mittels gesetzlicher Pflichtteile eingeschränkt. Dies stellt in nicht-klassischen Familienkonstellationen eine Herausforderung dar. Seit der Erbrechtsrevision, die am 1. Januar 2023 in Kraft trat, sind die Pflichtteile kleiner und damit die Verteilungsfreiheiten grösser.
- Beim Thema Erben und Vererben geht es aber nicht nur um die mathematisch korrekte Aufteilung von Vermögenswerten. Denn die materiellen Überlegungen und Interessen im Rahmen einer Nachlassplanung sind eng mit Emotionen, Motiven und Werten verbunden und liefern nicht nur Stoff für literarische Werke wie bei König Lear.

2.1. BEDEUTUNG DES THEMAS UND ZIELSETZUNG

Ökonomische Dimension: Das Erbschafts- und Schenkungsvolumen ist in der Schweiz in den letzten Jahren und Jahrzehnten markant angestiegen. Der hauptsächliche Treiber der wachsenden Erbschaften sind die immer grösseren Vermögen (Brühlhart, 2019b, 5-6). Wenn das private Vermögen zunimmt, dann steigen auch die zukünftigen Nachlasssummen. Voraussetzung für zukünftige Erbschaften ist, dass in einer Gesellschaft überhaupt privates Vermögen aufgebaut werden kann.

Es geht dabei um sehr viel Geld. Wieviel genau das ist, dafür bestehen keine statistischen Daten. Die aktuelle Schätzung zum jährlichen Erbschafts- und Schenkungsvolumen in der Schweiz stammt aus der Studie von Brühlhart (2019b). Die Summe beträgt derzeit rund 90 Milliarden Franken, mit einer Bandbreite der Schätzungen zwischen 74 und 108 Milliarden Franken. Was vererbt und verschenkt wird, ist etwa doppelt so viel Geld, wie über die AHV jährlich als Renten ausbezahlt wird (Brühlhart, 2022).

Wandel: Diese finanziell-ökonomischen Dimensionen lassen erkennen, dass es sich beim Erben und Vererben um ein höchst relevantes Phänomen handelt. Dabei setzen die Gesellschaft und der Staat (über das Recht) Rahmenbedingungen für die Beziehungen zwischen Erblasser und Erben (Lüscher, 2003, 130-131):

- Die Gesellschaft entwickelt Traditionen, Bräuche, Sitten, Überzeugungen und Regeln, die vorgeben, wie vererbt werden soll und was im Kontext der Erbschaftspraktiken als angemessen und richtig angesehen wird.
- Der Staat beeinflusst die Prozesse des Erbens mittels Rechtsetzung. Dabei stehen das eigentliche Erbrecht (zusammen mit dem ehelichen Güterrecht und dem Familienrecht) und die Gesetze zur Besteuerung von Erbschaften und Schenkungen (und allenfalls Vermögen) im Vordergrund.

Die gesellschaftlichen Wertvorstellungen zu den Erbschaftspraktiken und die staatlich-rechtlichen Rahmenbedingungen zum Erben/Vererben unterliegen einem stetigen Wandel. Erbschaften sind ein wichtiges Feld des staatlichen Eingriffs (Kohli & Künemund, 2005, 364). Erblasser können durch staatlichen Eingriff nicht völlig frei darüber verfügen, was mit ihrem Vermögen nach dem Tod geschehen soll. Wie umfangreich diese sog. Testierfreiheit ausfallen soll, ist ein typischer politischer und gesellschaftlicher Aushandlungsprozess, dessen Ergebnisse sich über die Zeit hinweg auch verändern können. Das Erbrecht atmet den «Zeitgeist» der Gesetzgebungsperiode, bis es wieder revidiert wird.

In der Schweiz wurde per 1. Januar 2023 das Erbrecht modernisiert und den heute vielfältigeren Gesellschafts- und Lebensformen angepasst. Die Lösung wurde so konzipiert, dass der Handlungsspielraum des Erblassers erhöht wurde, indem die Pflichtteile der Nachkommen gesenkt und die Pflichtteile der Eltern aufgehoben wurden. Empirisch zeigt sich jedoch, dass nur eine Minderheit der Erblassenden in der Schweiz den eigenen Nachlass geregelt hat. Warum ist das so?

Fragestellungen: Jeder Mensch stirbt. Es ist daher unvermeidlich, mit Fragen des Erbens und Vererbens konfrontiert zu werden. Die Fragestellungen und der Handlungsbedarf in der Nachfolgeplanung für private Personen sind daher vielfältig:

- Wie wird das Vermögen im Todesfall aufgeteilt?
- Was passiert, wenn ich keine Regelung treffe und ich mich nicht um meinen Nachlass kümere?
- Sollen wir die Familien-Liegenschaft zu Lebzeiten einem der Kinder übertragen?
- Was können wir tun, wenn es in der Erbengemeinschaft Probleme gibt?
- Was geschieht mit dem Pensionskassengeld im Todesfall?
- Wann fallen Erbschafts- und Schenkungssteuern an?
- Wer übernimmt mein Unternehmen? Soll es in der Familie weitergeführt werden?
- Wer sind überhaupt meine Erben und wer erbt wieviel?

Emotionen: Vermögensvererbung ist nicht nur die Überlassung von Eigentum. Die Übertragung wird durch den Tod des Eigentümers ausgelöst, weshalb dieser Vorgang emotional stark aufgeladen ist (Beckert, 2013, 181-183). *«Erbschaften sind aber auch ein emotionales Thema. Am Anfang steht der Tod eines nahestehenden Menschen. Erbschaften handeln von Verbundenheit und Wurzeln, Kindheitserinnerungen, Zufluchtsorten und Enttäuschungen, Verlust und Vergänglichkeit. Erbschaften sind Abrechnungen oder die anvertraute Quintessenz eines Lebens. Sie repräsentiert*

ein Stück Lebensgeschichte, in dem Materielles sich paart mit Biologischem, Biografischem, Kulturellem und Sozialem». Dies macht die Beschäftigung mit Erbschaftsfragen vielfältig und herausfordernd (vgl. auch Stutz, Bauer & Schmutge, 2007, 29).

Nicht erstaunlich, haben diese Emotionen auch Eingang in das Literatur- und Filmschaffen gefunden. Schon in der Bibel steht das Gleichnis vom verlorenen Sohn, der sein Erbe verprasst hat und als Bettler zurückkehrt. Sein Vater nimmt ihn voller Freude wieder auf und erregt damit den Zorn des älteren Bruders. Das Thema Erben zieht sich durch die Weltliteratur und inspirierte die ganz Grossen (William Shakespeare: "König Lear", Honoré de Balzac: "Vater Goriot"; Thomas Mann: "Buddenbrooks"). Gemein ist diesen literarischen Werken, dass gehasst, gelitten und missgönnt wird. Und wer zum Schluss wieviel erbt, lässt sich nicht vorhersagen (Neubacher & Stuff, 2017).

Zielsetzung: Das Themengebiet Erben und Vererben kann aus unterschiedlichen wissenschaftlichen und praktischen Perspektiven betrachtet werden. Für die Schweiz bestehen zum jetzigen Zeitpunkt nur wenige umfassende Untersuchungen, die die finanziell-ökonomischen, rechtlichen und motivationalen Aspekte dieses Themenfeld beleuchten.

Das Thema Erbschaften wird seit einigen Jahren vermehrt öffentlich – und dies durchaus auch kontrovers – diskutiert, u.a. ausgelöst durch die am 1. Januar 2023 in Kraft getretenen Neuerungen im Erbschaftsrecht oder im Kontext der finanziellen Herausforderungen beim Erwerb von Wohneigentum (z.B. für junge Familien). Damit zusammenhängend werden auch Fragen der Einkommens- und Vermögensverteilung erörtert.

Auch innerhalb der Familie und der Verwandtschaft können Erbschaften zu Diskussionen führen. Themen wie die Bewertung von Erbgegenständen, die Erbaufteilung, die Zuweisung von Erinnerungstücken, Steuerfolgen oder Gerechtigkeit und emotionale Lasten etc. stellen Herausforderungen dar und bergen Konfliktpotenzial.

Für eine sachbezogene und zielorientierte Auseinandersetzung mit dem Thema Erben und Vererben besteht deshalb ein Bedarf, die vorhandenen Daten- und Informationsgrundlagen aufzubereiten, zu kommentieren und empirisch zu erweitern. Forschung zum Thema Erbschaften, Daten und Fakten zusammenzustellen und Wissen aufzubereiten, dient letztlich als Aufklärung (Beckert, 2013, 19-20).

2.2. VORGEHEN UND ABGRENZUNG

Diese Studie bereitet den Forschungs- und Diskussionsstand zum Thema Erben/Vererben auf. Wir geben einen Überblick zur Einkommens-, Vermögens- und Erbschaftssituation aus finanziell-ökonomischer Optik. Dann stellen wir die Entwicklungslinien und Funktionen des Erbrechtes in der Schweiz dar. Das Phänomen der Erbstreitigkeiten wird unter anderem auf Basis von Bundesgerichtsentscheiden untersucht, bevor das soziologische Kapitel sich mit den unterschiedlichen Werten und Motiven der Erbenden und der Erblassenden beschäftigt. Das Erbrecht in der Schweiz wird skizziert und die Nachlassplanung als Geschäftsfeld für Finanzdienstleister und deren Nutzen für die Kundinnen und Kunden wird aufgezeigt. Die Auswertung von durchgeführten Beratungsgesprächen zum Thema Nachlassplanung geben weitere Einblicke in die Praxis. Den Abschluss bildet eine umfangreiche Befragung, die wir durchführten, um das Phänomen «wer (ver)erbt heute wie?» empirisch zu untersuchen.

Diese Studie weist einige Besonderheiten und bewusste Abgrenzungen auf:

- Der Forschungsstand ist i.d.R. international dargestellt. Diese Erkenntnisse können jedoch nicht immer direkt auf die Verhältnisse in der Schweiz übertragen werden, werden sie doch durch die national recht unterschiedlichen Erb-, Familien- und Steuerrechte beeinflusst.
- Soweit möglich, beziehen sich die empirischen Aussagen auf die Schweiz und speziell auf den Kanton Zürich. Diese Aussagen sind manchmal schwierig zu erbringen, basieren auf Schätzungen oder sind mit Unsicherheiten verbunden.
- Wie jeder methodische Ansatz hat auch eine Befragung Stärken und Schwächen. Dessen sind wir uns bewusst und interpretieren die Ergebnisse daher vorsichtig.
- Die Studie ist finanzplanerisch-ökonomisch ausgerichtet, mit einer gesellschaftspolitischen Einbettung.
- Das Thema Erbschaftssteuern wurde bewusst nicht bearbeitet. Trotzdem haben die hier bearbeiteten Themenfelder immer wieder Anknüpfungspunkte dazu. Wir weisen an den geeigneten Stellen darauf hin.

- Die Studie hat einen starken praktischen Bezug mit einer wissenschaftlichen Fundierung. Wir haben bewusst auch entsprechende Quellen mit praktischer Ausrichtung verarbeitet, um das Bild abzurunden.
- Die Studie wurde durch die Zürcher Kantonalbank finanziert, wofür wir uns ganz herzlich bedanken. Ohne Drittmittelzuschüsse ist Forschung an einer Hochschule nicht möglich. Wir bestätigen, dass wir wissenschaftlich völlig unabhängig arbeiten konnten.

Der Spagat dieser Studie besteht darin, den beratend tätigen Fachpersonen und den wissenschaftlich tätigen Personen Einblicke in das vielfältige Wesen dieses Forschungsfeldes zu geben, gerade auch in die jeweils "anderen" Disziplinen. Die Breite der einbezogenen wissenschaftlichen Disziplinen erfordert gewisse Vereinfachungen und Auslassungen. Nicht jeden Aspekt kann man in der notwendigen Tiefe der Einzeldisziplin behandeln. Aus wissenschaftlicher Sicht geht es zudem immer auch darum aufzuzeigen, wo weitere Forschungsaktivitäten notwendig sind, und wo blinde Flecken und Erkenntnislücken bestehen.

Gleichzeitig soll die Studie interessierte Laien inspirieren und anregen, sich mit diesem wichtigen Thema persönlich auseinanderzusetzen, ohne den Anspruch zu haben, ein Lehrbuch für das Selbststudium zu sein, um aus allen Lesenden Expertinnen und Experten der Nachlassregelung zu machen. Es geht vielmehr darum, die Vielfalt des Themas und die relevanten Fragestellungen aufzuzeigen. Es ist ausreichend, wenn man seine Wünsche und Ziele, vielleicht auch seine Ängste und Sorgen, so artikulieren kann, dass eine Fachperson daraus die richtigen Schlüsse zieht und einen Umsetzungsvorschlag mit geeigneten Massnahmen vorlegen kann.

3. Einkommen, Vermögen und Erbschaften

- Schätzungen gehen davon aus, dass derzeit ca. 90 Milliarden Schweizer Franken vererbt und verschenkt werden. Es wird vermutet, dass ca. 25 Prozent davon in Form von Schenkungen oder Erbvorbezügen an die Nachkommen weitergereicht werden. Sie werden vorwiegend für Aus- und Weiterbildungen oder den Eigenheimkauf genutzt
- Erbschaften sind ökonomisch nur zu erklären, wenn man davon ausgeht, dass Menschen nicht nur ihr eigenes Konsumpotenzial über den Lebenszyklus hinweg optimieren, sondern wenn sie bei ihren Entscheidungen auch die nachfolgende Generation berücksichtigen.
- Die Einkommen sind im Vergleich zum Vermögen der Schweizer Bevölkerung gleichmässiger und auch über einen längeren Zeitabschnitt einigermaßen stabil verteilt. Eine zunehmende ungleiche Verteilung des Vermögens ist in der Schweiz erst seit ein paar Jahren zu beobachten. Die Schwankungen der Ungleichheit der Vermögen sind in der Schweiz wesentlich stabiler als in vielen anderen Ländern.
- Die Aussagekraft der Analyse von Vermögensungleichheiten in der Schweiz basieren oft auf Steuerdaten und unterliegen deshalb zwei gewichtigen Einschränkungen: Die in der Steuererklärung berücksichtigten Immobilienbewertungen beruhen auf Steuerwerten. Diese liegen manchmal substanziell unter den effektiven Verkehrswerten. Steuerdaten enthalten zudem keine Informationen über die Vorsorgeansprüche der privaten Steuerpflichtigen (v.a. Pensionskasse). Unter Berücksichtigung dieser beiden Komponenten würde das reichste Prozent der Bevölkerung nur ca. 25 Prozent statt 40 Prozent der Vermögen in der Schweiz halten.
- Ältere Personen verzehren ihr Vermögen weniger schnell als es wissenschaftliche Modelle erwarten würden. Dies führt dazu, dass Erbschaften in der Schweiz einen grösseren Beitrag zur Vermögensbildung liefern als die Sparbemühungen der privaten Haushalte, auch wenn diese im europäischen Vergleich überdurchschnittlich hoch sind.
- Erbschaften tragen relativ betrachtet nicht zu einer grösseren Ungleichverteilung von Vermögen bei. Getreu dem Matthäus-Prinzip «Wer hat, dem wird gegeben» erben bereits wohlhabende Personen höhere absolute Beträge, die aber im relativen Vergleich zu ihrem bestehenden Vermögen einen geringeren Beitrag leisten, als es bei Personen mit kleineren Vermögen der Fall ist. Diese erben zwar absolut gesehen kleinere Beträge, die aber einen grösseren Einfluss auf ihren Vermögensaufbau haben.
- Dank der generell höheren Lebenserwartung hinterlassen Erblassende ihre Vermögenswerte an Erbende, die im Durchschnitt bereits auch schon über 60 Jahre alt sind.
- Wenn Menschen damit rechnen oder zumindest hoffen, irgendwann selbst zu Vermögen zu kommen, fällt ihre Präferenz für eine Umverteilung von Vermögen geringer aus, da sie vermeiden möchten, selbst von dieser Umverteilung betroffen zu sein.

3.1. LEBENSZYKLUSHYPOTHESE UND SPARVERHALTEN

3.1.1. Glättung des Konsums

Wie Haushalte entscheiden, welchen Teil ihres Einkommens sie heute konsumieren und welchen Teil sie für die Zukunft sparen, hat enorme volkswirtschaftliche Auswirkungen. Die Sparquote ist eine Schlüsselgrösse für den vorhandenen Kapitalstock und das Produktionspotenzial und ist damit zentral für die ökonomische Wohlfahrt in einer Volkswirtschaft. Konsumausgaben machen einen wesentlichen Anteil des Bruttoinlandproduktes aus.² Schwankungen der Konsumausgaben beeinflussen daher direkt die konjunkturelle Entwicklung in einem Land (Mankiw, 1998, 447; Blanchard, 2006, 336; Samuelson & Nordhaus, 1987, 209).

Die Vermögensbildung ist ein Lebenslaufphänomen. Die Vermögensbildung ist pfadabhängig, d.h. sie hängt von den Spar- und Konsumentscheidungen in der Vorperiode ab. Grosse Vermögen tragen potenziell selbst wieder zum Vermögenswachstum bei, insbesondere durch Erträge auf dem angelegten Kapital, welche nicht konsumiert, sondern wieder angelegt werden (Moser, 2019, 5, 9).

Vermögen wird gebildet, wenn das Einkommen aus Erwerb oder durch staatliche Transfers inklusive familiäre Vermögenstransfers wie Erbschaften oder Schenkungen (die als Zu- oder als Abgänge möglich sind) sowie Bewertungsänderungen bei Vermögenswerten (auf Wertschriften, Liegenschaften, Unternehmen usw., die Wertveränderungen können positiv oder negativ ausfallen) den Konsum übersteigen, wenn ein Haushalt also spart (Moser, 2019, 5).

Der Konsum und damit das Sparen als Residualgrösse ist eine Funktion des *Einkommens* (Dornbusch & Fischer, 1995, 359-361; Samuelson & Nordhaus, 1987, 211). Die ökonomische Theorie geht davon aus, dass der Konsum sich am Einkommen orientiert. John Maynard Keynes hat bereits in den 1930er Jahren festgehalten, dass der Konsum mit steigendem Einkommen zwar steigt, aber weniger stark als das Einkommen. Die marginale Konsumneigung liegt zwischen Null und Eins. Zudem sinkt die durchschnittliche Konsumneigung, d.h. das Verhältnis zwischen Konsum und Einkommen. In der Folge sparen Reiche, zumindest kurzfristig, einen grösseren Teil des Einkommens als Arme. Und letztlich sei das Einkommen der wichtigste Bestimmungsfaktor des Konsums. Der Zinssatz spiele keine bedeutende Rolle (Mankiw, 1998, 448-452).

Irving Fisher hat dann aufgezeigt, dass Menschen darüber entscheiden müssen, wieviel sie heute und zukünftig sparen und konsumieren wollen. Ein heutiger Konsumverzicht führt zu Ersparnissen, auf denen Zinsen erwirtschaftet werden können, weshalb der zukünftige Konsum weniger kostet als der gegenwärtige Konsum (Mankiw, 1998, 452-454).

In Fishers Modell hängt der Konsum vom Einkommen ab, die eine Person über die Lebenszeit erzielt. Der Konsum wird über die Zeit verteilt. *Franco Modigliani* entwickelte daraus die berühmte Lebenszyklus-Hypothese. Das Einkommen einer Person variiert über die Lebensspanne systematisch, was es erlaubt, Einkommen und damit Konsumpotenzial aus der Erwerbsphase mit hohen Einnahmen in die Ruhestandsphase mit tiefen Einnahmen zu verschieben. Ziel der Konsumenten ist es, das Einkommensniveau resp. das Lebenszeiteinkommen über das gesamte Leben gleichmässig zu verteilen. Personen bauen im Erwerbsleben Vermögen auf und bauen es im Ruhestand wieder ab (Mankiw, 1998, 464-467; Blanchard, 2006, 336; Dornbusch & Fischer, 1995, 361-366; Samuelson & Nordhaus, 1987, 218-220).

Die gleichmässige Verteilung des Konsums über alle Perioden ergibt sich aus dem abnehmenden Grenznutzen des Konsums. Wird der Konsum geglättet, weil Geld aus Phasen mit hohem Einkommen gespart und auf Phasen mit tiefem Einkommen übertragen wird, steigt der Nutzen insgesamt (Dornbusch & Fischer, 1995, 363). «*Aus ökonomischer Perspektive ermöglicht die Vermögensbildung eine Entkoppelung des Konsums von der aktuellen (Erwerbs-) Einkommenssituation und damit seine Verstetigung im Lebensverlauf*» (Moser, 2019, 5).

² Verteilung des Bruttoinlandproduktes der Schweiz nach Verwendung (Werte für 2021): 50 Prozent privater Konsum, 12 Prozent staatlicher Konsum, 23 Prozent Bruttoinvestitionen, 15 Prozent Exportüberschuss (Quelle: Seco und Bundesamt für Statistik, Februar 2022).

Modiglianis Modell besagt folgendes (Mankiw, 1998, 465): Das Konsumpotenzial C besteht aus dem Anfangsvermögen W und dem zukünftigen Einkommen (Erwerbsjahre R mal verfügbares Einkommen Y). C ist auf die verbleibenden Lebensjahre T aufzuteilen. Wir rechnen vereinfacht ohne Verzinsung.

$$C = (W + R * Y) / T$$

$$C = \left(\frac{1}{T}\right) * W + \left(\frac{R}{T}\right) * Y$$

Ein Zahlenbeispiel soll dies verdeutlichen. Rechnet man damit, noch 50 Jahre zu leben ($T = 50$) und noch 30 Jahre zu arbeiten ($R = 30$), d.h. man ist 20 Jahre im Ruhestand, dann lautet die Konsumfunktion:

$$C = 0.02 * W + 0.6 * Y$$

Der Konsum hängt in diesem Beispiel sowohl vom Einkommen als auch vom Vermögen ab. Ein Schweizer Franken mehr Einkommen erhöht den Konsum um 60 Rappen. Ein Schweizer Franken mehr Vermögen erhöht den Konsum um 2 Rappen.

Das Konsumpotenzial C aus dem Anfangsvermögen W und dem zukünftigen Einkommen (Erwerbsjahre R mal Einkommen Y) können wir auch anders darstellen. Der Konsum in einem bestimmten Jahr C_t ergibt sich aus dem *gesamten auf heute diskontierten Vermögen* W_t (Blanchard, 2006, 337):

$$C_t = C(W_t)$$

Das *gesamte Vermögen* umfasst das Humankapital (diskontierter Wert des Erwerbseinkommens über das gesamte Erwerbsleben) und das Nichthumankapital (Finanzanlagen, Immobilien usw.) (Blanchard, 2006, 337). Differenziertere Modelle der Lebenszyklushypothese berücksichtigen nicht nur ein Anfangsvermögen (man kann an bisher angesparte Mittel denken oder an erhaltene Erbschaften und Schenkungen), sondern ein gezielt angestrebtes Endvermögen (wenn man Erbschaften hinterlassen möchte) (Dornbusch & Fischer, 1995, 366-368).

Gemäss der noch immer grundlegenden Lebenszyklushypothese besteht der Hauptzweck der Vermögensbildung darin, den Einkommensrückgang nach dem Ende des Erwerbslebens auszugleichen. Das akkumulierte Vermögen kann dann im Rentenalter verzehrt werden. Das Vermögensprofil sollte mit zunehmendem Alter «buckelförmig» verlaufen und der Höhepunkt etwa mit dem Pensionierungsalter zusammenfallen (Moser, 2019, 5).

Als Weiterentwicklung von Modiglianis Lebenszyklus-Hypothese schlug Milton Friedman seine Hypothese des permanenten Einkommens vor (Mankiw, 1998, 469-470; Blanchard, 2006, 336; Dornbusch & Fischer, 1995, 371-379; Samuelson & Nordhaus, 1987, 218-220). Die Entscheidung über Sparen und Konsumieren orientiert sich am permanenten, nicht am transitorischen Einkommen. Nur permanente, dauerhafte Einkommenserhöhungen führen zu einem höheren Konsum (z.B. Beförderung infolge eines Bildungsabschlusses), nicht aber transitorische Erhöhungen (z.B. wetterbedingte Einkommensschwankungen einer Landwirtin oder ein zufälliger Lotteriegewinn). Basis für die Konsumglättung ist der längerfristige Schätzwert eines erwartbaren Einkommens.

Zusammengefasst ist der Konsum (und damit das Sparen und der Vermögensaufbau) eine Funktion des gegenwärtigen Einkommens, des Vermögens, des erwarteten zukünftigen Einkommens, und des Zinssatzes (den wir zur Vereinfachung weggelassen haben) (Mankiw, 1998, 475).

3.1.2. Vorsichtssparen und Erbschaftsmotiv

Damit stellt sich die Frage nach den Motivationen, überhaupt ein Erbe zu hinterlassen. Von einem egoistischen Nutzenmaximierer, wie der „Homo Oeconomicus“ modelliert wird, wäre dies nicht zu erwarten (Stutz, 2008, 83-84; Stutz, Bauer & Schmutz, 2006, VI).

Empirisch lässt sich zeigen, dass ältere Personen ihre Vermögen im Ruhestand weniger schnell abbauen, als man dies aufgrund des Lebenszyklusmodells erwarten würde. Oder sie sparen gar mehr als Junge. Dafür gibt es zwei hauptsächliche Erklärungen (Moser, 2019, 9; Mankiw, 1998, 467-468; Dornbusch & Fischer, 1995, 368-371, 381-382; Stutz, Bauer & Schmutz, 2007, 36;

Masson & Pestieau 1997; Cremer & Pestieau, 2003, 10): Einerseits ist ein *Vorsichtssparen* erkennbar. Personen halten höhere Ersparnisse, um auf unvorhergesehene Ausgaben wie Gesundheitskosten im höheren Alter oder eine längere Lebensspanne reagieren zu können. Wie alt man wird, ist höchst unsicher. Mit solchen Vorsichtsreserven sollten finanzielle Notfälle aufgefangen werden können. Ein ausgebautes Sozialversicherungssystem (Krankenversicherung, Altersrenten) vermindert diesen Bedarf an Vorsichtssparen. Andererseits gibt es auch das *Erbschaftsmotiv*. Ältere Menschen wollen möglicherweise Erbschaften hinterlassen, z.B. ihren Partnern, Nachkommen, Verwandten oder für wohltätige Zwecke.

Neben dem Erbschaftsmotiv und dem Vorsichtssparen wird manchmal auch argumentiert, dass der Markt für die Altersvorsorgeprodukte unvollkommen ist, was zu zufälligen, nicht verbrauchten Vermögen und somit zu Erbschaften führt (Cremer & Pestieau, 2003, 10-12).³

Die Daten für die Schweiz zeigen, dass nach der Pensionierung (im Durchschnitt) kein nennenswerter Vermögensverzehr stattfindet. Das soziale Sicherungssystem (Drei-Säulen-Modell) deckt zusammen mit allfälligen Vermögenserträgen die Lebenshaltungskosten der Altersrentnerinnen und -rentner. Neben den beiden Argumenten des Erbschaftsmotivs und des Vorsichtssparens ist insbesondere für die Schweiz zu berücksichtigen, dass ein erheblicher Teil des Sparprozesses nicht freiwillig erfolgt, sondern obligatorisch über die Altersvorsorge (Moser, 2019, 9). Einige Studien gehen davon aus, dass der Vermögensaufbau im Ruhestand sogar noch zunimmt (Kuhn, 2020).⁴

Sind Erbschaften zum Todeszeitpunkt somit «zufällig» entstanden oder sind sie bewusst geplant? (Cunliffe, Erreygers & Reeve, 2013, 3). Die Frage hängt auch von der Sichtweise ab, für welche «Einheit» man den Konsum «optimiert», für sich selbst oder für die Familie.

Robert Barro hat argumentiert, dass die relevante Entscheidungseinheit nicht das Individuum ist, das eine begrenzte Anzahl von Jahren lebt, sondern die Familie, die (potenziell) unbeschränkt weiter existiert. Erbschaften und Schenkungen lassen vermuten, dass Menschen nicht auf Kosten ihrer Nachkommen leben wollen.⁵ Die Entscheidung über die Konsumhöhe hängt nicht nur vom eigenen Einkommen ab, sondern auch vom Einkommen der künftigen Familienangehörigen (Man-kiw, 1998, 490; Dornbusch & Fischer, 1995, 386-388). Eltern denken bei ihren Entscheidungen auch an ihre Kinder und Enkel und schauen nicht nur für sich.

Aus Beckerts Sicht ist es aber noch nicht erwiesen, dass das Erwerbsstreben der potenziellen Erblasser steigt, damit sie ihren Nachkommen mehr Vermögen hinterlassen können (Beckert, 2013, 73-77).

3.2. STRUKTUR DES EINKOMMENS UND DES VERMÖGENS IN DER SCHWEIZ

3.2.1. Einkommenszusammensetzung

Im Rahmen der Haushaltbudgeterhebung (HABE) werden die Einnahmen und die Ausgaben der Schweizer Privathaushalte erhoben. Das Bruttoeinkommen pro Haushalt lag im Jahr 2020 durchschnittlich bei rund 9 800 Franken im Monat. Die wichtigste Einkommenskomponente ist die Erwerbstätigkeit. Sie macht mehr als zwei Drittel (71,9 Prozent) des gesamten Einkommens aus. Dabei kommt der Grossteil aus unselbständiger Erwerbstätigkeit (63,4 Prozent), während 8,6 Prozent des Haushaltseinkommens aus selbständiger Erwerbstätigkeit stammen. Das Primäreinkommen besteht neben der Erwerbstätigkeit auch aus dem Einkommen aus Vermögen (Kapitalerträge) und Vermietung, welches 5,0 Prozent des Haushaltseinkommens ausmacht. Total macht das Primäreinkommen insgesamt 76,9 Prozent am Haushaltseinkommen aus. Eine weitere grosse Einkommenskomponente sind die Renten und Sozialleistungen mit 21,5 Prozent des Haushaltsein-

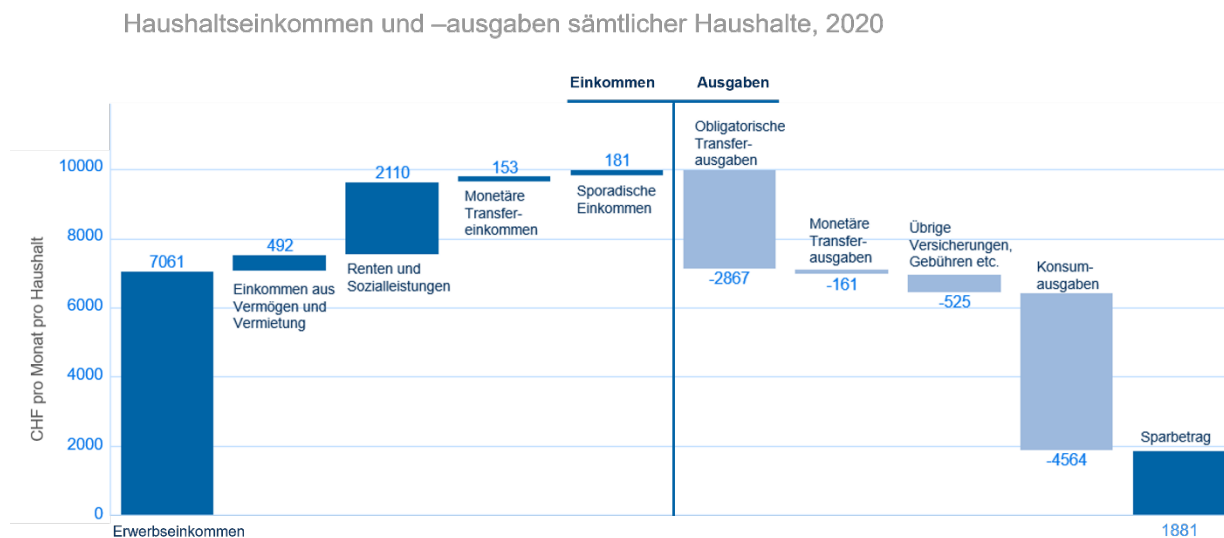
³ Diesen komplexen Aspekt vertiefen wir nicht weiter.

⁴ Wir sind uns bewusst, dass hier durchschnittliche Aussagen gemacht werden. Selbstverständlich gibt es Altersarmut, auch in der Schweiz. Daneben gibt es aber auch sehr wohlhabende und einkommensstarke Rentnerhaushalte.

⁵ Man könnte hier argumentieren, dass Erbschaften und Schenkungen die eigentliche Urform des nachhaltigen Verhaltens sind, indem man bei seinen Entscheidungen auch die Auswirkungen auf die Folgegeneration berücksichtigt.

kommens. Dabei kommt der Grossteil aus der AHV/IV und der beruflichen Vorsorge. Abschliessend machen weitere monetäre Transfereinkommen rund 1,6 Prozent am Haushaltseinkommen aus (BfS 2022a; BfS 2022b).

Abbildung 1: Haushaltseinkommen und -ausgaben 2020



Quelle: Bundesamt für Statistik, 2022.

Die wichtigste Ausgabenkomponente sind die Konsumausgaben, welche annähernd die Hälfte (46,5 Prozent) der Ausgaben ausmachen. Die Konsumausgaben bestehen insbesondere aus den Wohn- und Energiekosten (14,4 Prozent) sowie den Kosten für Nahrungsmittel (6,5 Prozent) und die Mobilität (6,4 Prozent). Ein weiterer Kostenpunkt sind die obligatorischen Transferausgaben (29,2 Prozent), wie Sozialversicherungsbeiträge, Steuern und Krankenkassenprämien. Übrige Versicherungen und Gebühren, wie beispielsweise die Prämien von Zusatzversicherungen, machen einen Anteil von 5,3 Prozent aus.

Aus der Differenz zwischen Einnahmen und Ausgaben ergibt sich ein Sparbetrag von rund 1 900 Franken, d.h. 19,2 Prozent der Ausgaben (Bundesamt für Statistik (BfS) 2022a; BfS 2022b). Der durchschnittliche Schweizer Privathaushalt spart etwa einen Fünftel seines Einkommens, zusätzlich zu denjenigen Transferausgaben, welche auch Sparcharakter haben (z.B. Pensionskassenbeiträge). Damit besteht ein erhebliches (zumindest durchschnittliches) Potenzial, Vermögen aufzubauen, dass später weitervererbt werden kann.

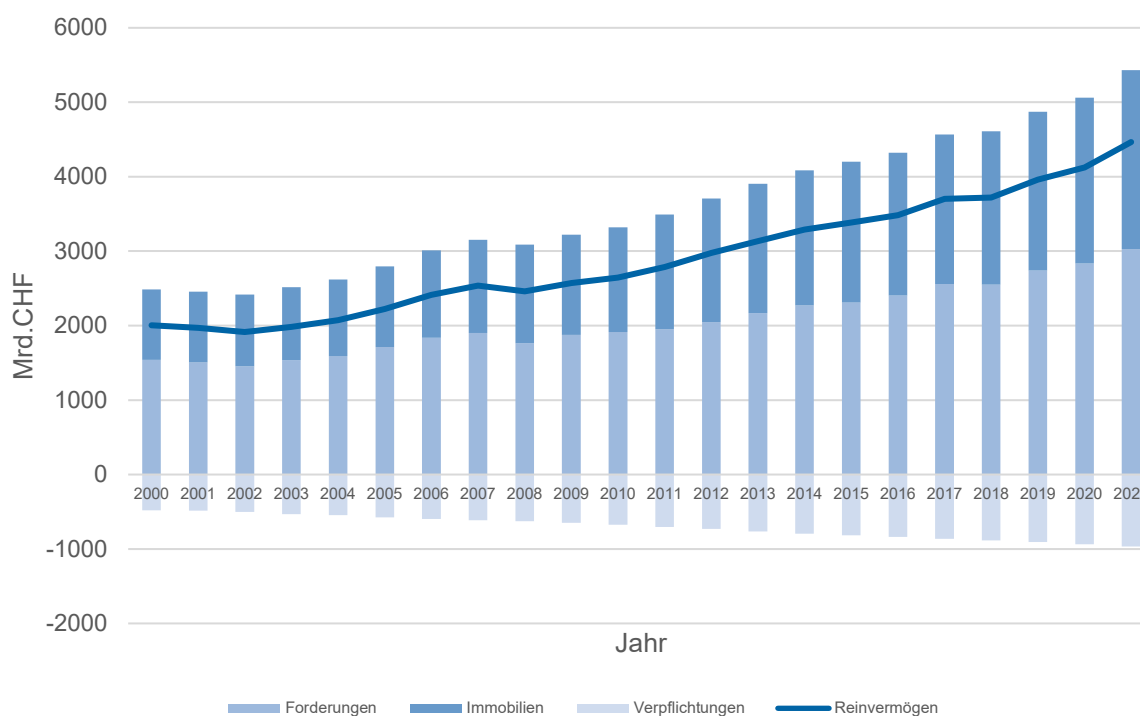
3.2.2. Vermögenszusammensetzung

Die Schweizerische Nationalbank erhebt die Reinvermögen der privaten Haushalte in der Schweiz. Das Reinvermögen bildet erstens einen Teil des Finanzkapitals, welches zur Produktion von Gütern und Dienstleistungen eingesetzt werden kann. Zweitens ist das Vermögen zusammen mit dem Einkommen ein wichtiger Bestandteil der materiellen Wohlfahrt. Durch Vermögen können private Haushalte den zukünftigen Konsum glätten und sicherstellen sowie die Krisenresilienz steigern. So können private Haushalte gesundheitlichen Problemen, wirtschaftlichen Krisen, aber auch der Pensionierung finanziell gelassener entgegensehen. Durch Vermögenswerte können die privaten Haushalte Zinsen- oder Dividendenerträge erwirtschaften, welche eine weitere wichtige Einkommensquelle darstellen (BfS, 2022c). Erträge auf Kapitalanlagen, die nicht konsumiert, sondern reinvestiert werden, verstärken durch den Zinseszinsseffekt neben dem Sparen den Vermögensaufbau.

Seit dem Jahr 2000 sieht man einen kontinuierlichen Anstieg des Reinvermögens der privaten Haushalte. Ausnahme ist das Jahr 2008, da hier das Reinvermögen aufgrund der Finanzkrise leicht abnahm. Verantwortlich für Wachstum sind insbesondere die stetig steigenden Immobilienpreise und die Ersparnisse der Haushalte. Ein weiterer wesentlicher Teil des Reinvermögens der Haushalte besteht aus Forderungen gegenüber den Pensionskassen. Die Verpflichtungen der privaten

Haushalte nehmen im Zeitraum von 2000 bis 2020 ebenso stetig zu. Dabei entsprechen die Verpflichtungen im gleichen Zeitraum jeweils rund 20 Prozent des Vermögens. Die Verpflichtungen sind mit dem wachsenden Vermögen gestiegen. Die Hypothekenschulden sind der Hauptbestandteil der Verpflichtungen und entsprechen 93 Prozent der Gesamtverschuldung (BfS 2022c; SNB, 2022).

Abbildung 2: Reinvermögen der privaten Haushalte



Quelle: Schweizerische Nationalbank, 2021.

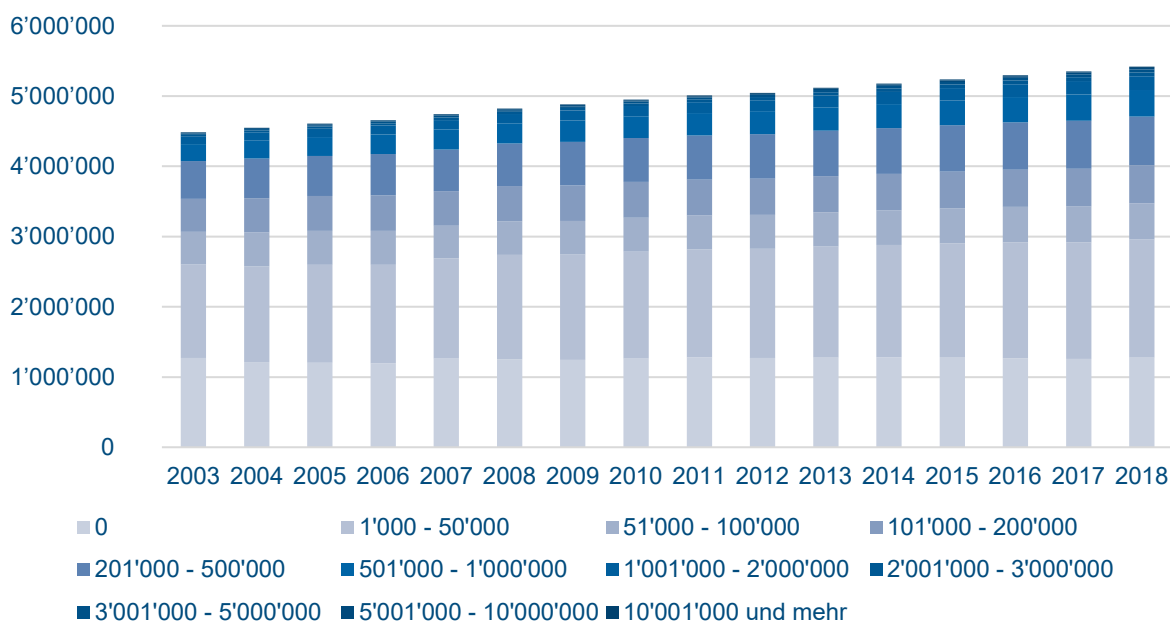
Daraus folgt: Steigen die Vermögen an, erhöht sich auch das Erbschaftspotenzial für die nachfolgende Generation.

3.2.3. Vermögensstruktur nach Steuerdaten

Eine Analyse der Vermögen der privaten Haushalte in der Schweiz erstellt – basierend auf den Steuerdaten – auch die Eidgenössische Steuerverwaltung ESTV. Wir stellen die Anzahl der Steuerpflichtigen sowie deren Reinvermögen über die Zeit für die Schweiz sowie für den Kanton Zürich dar.

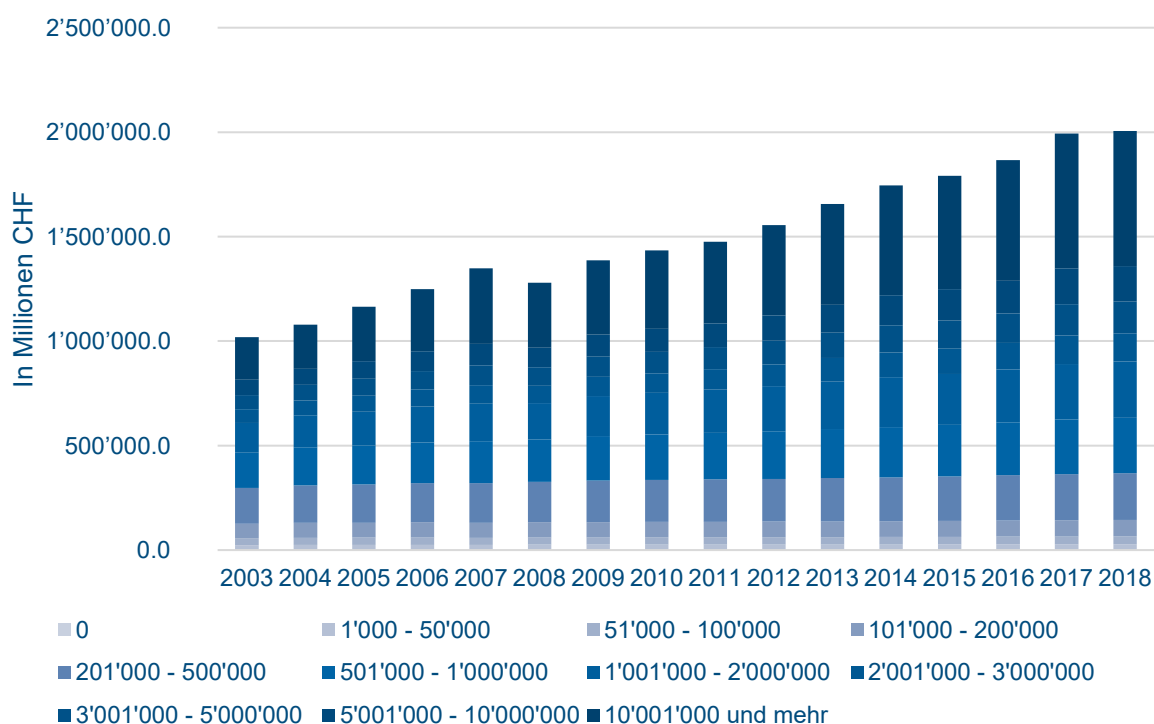
Die Grafik «Steuerpflichtige» zeigt die steuerpflichtigen Personen in der Schweiz im Jahreszeitraum von 2003 bis 2018. Diese steuerpflichtigen Personen sind entweder steuerpflichtige Einzelpersonen oder mehrere Personen die gemeinsam besteuert werden wie beispielsweise verheiratete Personen. Dabei wurden die Steuerpflichtigen in zehn verschiedene Gruppen eingeteilt, welche sich nach dem Reinvermögen der natürlichen Personen richtet. Die Einteilung variiert von einem Reinvermögen von 0 Franken (Schulden wurden in der Statistik nicht erfasst, weil es kein negatives steuerliches Vermögen gibt. Das Vermögen könnte tatsächlich auch negativ sein), bis zu einem Reinvermögen, welches grösser ist als 10 Millionen Franken. Erkennbar ist, dass die Anzahl der steuerpflichtigen Personen über den Zeitraum zugenommen hat. Im Jahr 2003 waren rund 4,5 Mio. private Personen in der Schweiz steuerpflichtig. Bis zum Jahr 2018 ist die Anzahl der steuerpflichtigen Personen um 20 Prozent auf 5,4 Mio. Personen gestiegen. Dabei ist keine signifikante Verschiebung zwischen den Gruppen erkennbar. Die Gruppe mit einem Reinvermögen von 0 Franken weist eine schrumpfende Tendenz auf, während die Reinvermögensgruppe von 1 000 bis 50 000 Franken eher steigt. Offenbar konnten sich Personen aus der untersten Schicht finanziell verbessern. Ansonsten sind die verschiedenen Gruppen der steuerpflichtigen Personen proportional zur wachsenden Anzahl Personen angestiegen.

Abbildung 3: Steuerpflichtige private Haushalte Schweiz



Quelle: Eidgenössische Steuerverwaltung Bern, 2021.

Abbildung 4: Vermögen private Haushalte Schweiz

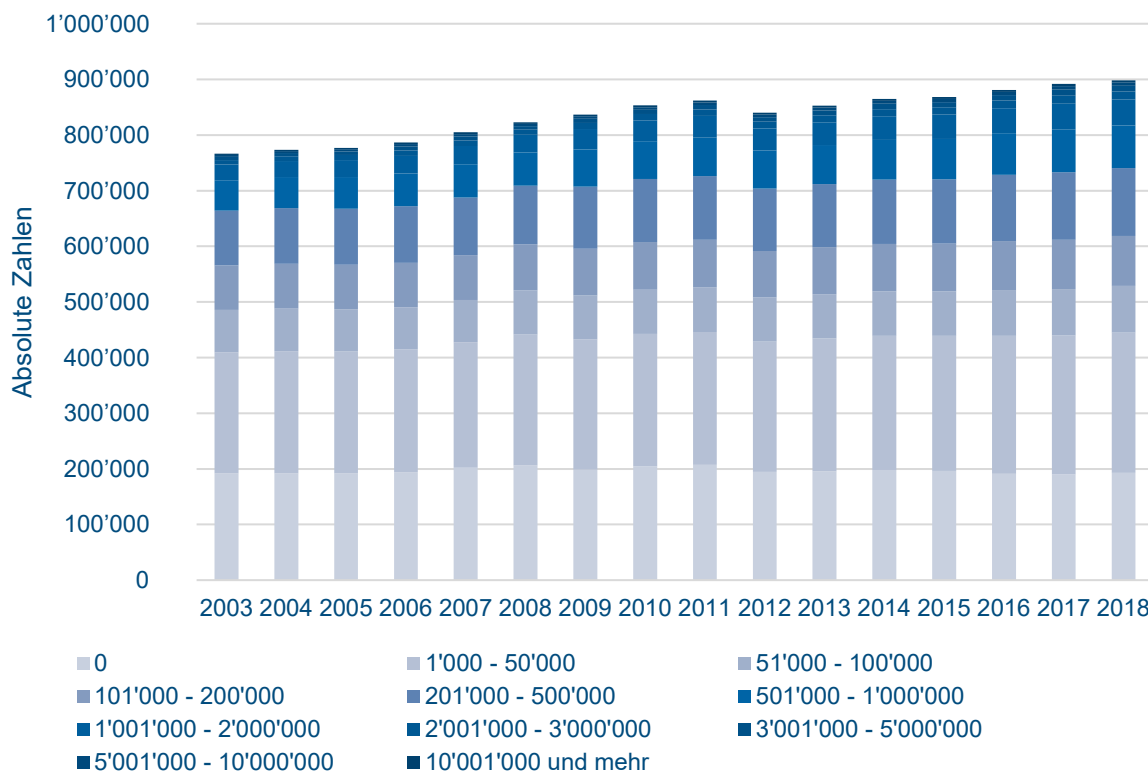


Quelle: Eidgenössische Steuerverwaltung Bern, 2021.

Das steuerliche Reinvermögen der natürlichen Personen verdoppelte sich zwischen 2003 und 2018 von rund einer auf zwei Billionen Franken. Dabei ist zu erkennen, dass es in allen Gruppen zu einem Vermögenszuwachs gekommen ist. Auffällig ist, dass sich das Reinvermögen der vermögenden natürlichen Personen stark verändert hat. Beispielsweise hat sich das Vermögen der Personen mit mehr als 10 Millionen Franken mehr als verdreifacht (von 205 Milliarden auf 646

Milliarden Franken, 215 Prozent). Im Jahr 2008 sieht man bei dieser Gruppe einen starken Rückgang im Reinvermögen, was durch die Finanzkrise (Rückgang von Börsen- und Immobilienwerten) verursacht wurde. Ansonsten kann man erkennen, dass auch andere natürliche Personen mit einem hohen Vermögen in dieser Zeit profitieren konnten. Die Gruppen mit einem kleineren Vermögen (< 200 000 Franken) konnte weniger stark profitieren. Beispielsweise konnte die Gruppe mit einem Vermögen von 100 000 bis 200 000 Franken in diesem Zeitraum ein Vermögenswachstum von rund 13 Prozent realisieren. Im Verhältnis zu Personen mit einem höheren Vermögen konnten dementsprechend die Personen mit einem geringeren Vermögen etwas weniger steuerliches Vermögen aufbauen.

Abbildung 5: Steuerpflichtige private Haushalte Kanton Zürich

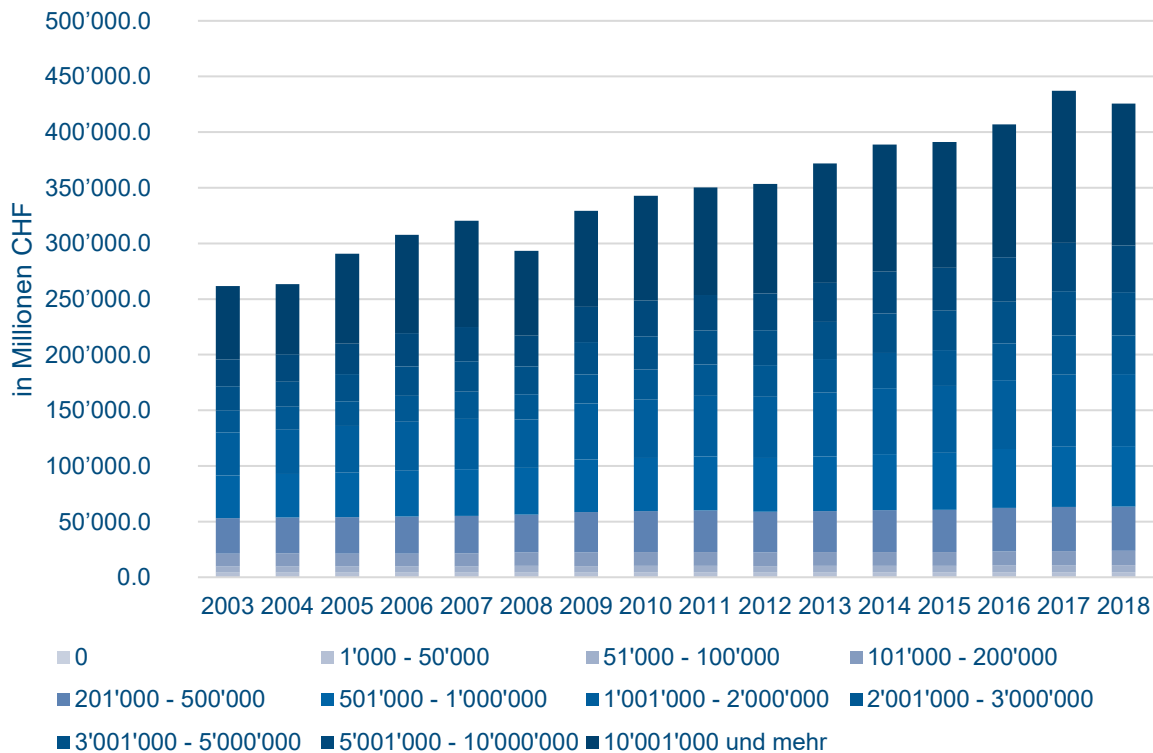


Quelle: Eidgenössische Steuerverwaltung Bern, 2021.

Die steuerpflichtigen natürlichen Personen im Kanton Zürich haben sich ähnlich entwickelt wie die Anzahl der steuerpflichtigen Personen in der gesamten Schweiz. Es wird eine steigende Tendenz und eine proportionale Zunahme in den einzelnen Gruppen deutlich. Sehr auffällig ist ein kurzfristiger Rückgang der Steuerpflichtigen im Jahre 2012.⁶ Auch in der Entwicklung des Reinvermögens ist eine ähnliche Entwicklung wie in der gesamten Schweiz zu erkennen. Man sieht, dass insbesondere die Personen mit einem hohen Vermögen ihr Reinvermögen in diesem Zeitraum stark steigern konnten. Im Jahre 2008 und 2018 ist ein Rückgang im Reinvermögen zu erkennen, welcher aber stärker ausfällt als in der gesamten Schweiz. Auch im Kanton Zürich konnten insbesondere die Personen mit einem geringeren Vermögen ihr Vermögen nicht signifikant steigern.

⁶ Der Grund für den Rückgang liegt gemäss telefonischen Abklärungen mit der kantonalen Steuerverwaltung des Kantons Zürich in der Änderung der Erhebungsmethode. Es wurden von diesem Zeitpunkt an keine beschränkt steuerpflichtigen Personen mehr in der Statistik erfasst, sondern nur noch Personen, deren Hauptsteuerdomizil im Kanton Zürich liegt.

Abbildung 6: Reinvermögen private Haushalte Kanton Zürich



Quelle: Eidgenössische Steuerverwaltung Bern, 2021.

3.3. VERTEILUNG DER EINKOMMEN UND DER VERMÖGEN IN DER SCHWEIZ

Wir wollen nachfolgend analysieren, wie die Einkommen und Vermögen in der Schweiz verteilt sind, insbesondere auch, welchen Einfluss Erbschaften auf die Verteilung haben.

3.3.1. Diskurs und Wahrnehmung

Verteilungsfrage: Eine zentrale Konfliktlinie moderner Gesellschaften ist die Frage, wie die ökonomische Wertschöpfung aufgeteilt wird (Beckert, 2013, 73). Die positivistisch formulierte Aussage «wer bekommt was?» (welche ökonomisch erklärt werden kann) muss dabei nicht mit der normativen Forderung «wer soll was bekommen?» (welche politisch vom ökonomischen Ergebnis abweichend festgelegt werden kann, i.d.R. durch Besteuerung und Umverteilung) übereinstimmen.

Am 26. September 2021 wurde in der Schweiz über die 99 Prozent-Initiative abgestimmt, welche die Stimmbevölkerung mit 65 Prozent der Stimmen abgelehnt hat. Sie forderte die höhere Besteuerung von Kapitaleinkommen (Zinsen, Dividenden etc.)⁷ (Legentilhomme & Leimgruber, 2022, 1). Diese eminent politische Verteilungsdebatte umfasst nicht nur die Faktoreinkommen in einer Volkswirtschaft (Lohn für Arbeit, Zinsen auf Kapital, Renten auf Boden), sondern auch die Erbschaften. Wer soll was erben?

Diskurs: Seit einigen Jahren beschäftigt sich die Wissenschaft wieder intensiv mit Fragen der ökonomischen Ungleichheit. *„Issues of income and wealth inequality within rich nations have made a remarkable come-back in the academic and political spheres since the beginning of the new millennium“* (Legentilhomme & Leimgruber, 2022, 1). Namhafte Autorinnen und Autoren haben die Einkommens- und Vermögensungleichheit untersucht, Erklärungen dazu abgeleitet und Massnahmen empfohlen (vgl. dazu Stiglitz, 2012; Piketty, 2013; Milanovic, 2016; Alvaredo et al., 2018; Saez & Zucman, 2019; Banerjee & Duflo, 2019).

⁷ Vgl. dazu die Webseite: <https://99prozent.ch/>.

Die Debatte wurde bereits vor über 60 Jahren durch Kuznets angestossen (Kuznets, 1955). Die Zunahme der Einkommens- und Vermögensungleichheit ist in den USA seit den 1970er Jahren deutlich ausgeprägter als in Europa (Piketty & Saez, 2014; Alvaredo et al., 2018; Cingano, 2014; Förster & Mira D'Ercole, 2005). Vermögen ist global gesehen meist deutlich ungleicher verteilt als Einkommen (Durand & Murtin, 2015). Während die finanziellen Ungleichheiten, z.B. bezüglich Einkommen, *innerhalb einzelner Länder* zugenommen haben, scheinen sich in der globalen Betrachtung *zwischen den Ländern* eher vermindert zu haben (Chapple et al., 2009). Die Welt ist finanziell «gleicher» geworden.

Ungleichheit hat mehrere Dimensionen. Ausgangspunkt ist regelmässig die vertikale Ungleichheit bezüglich Einkommen und Vermögen zwischen arm und reich. Andere Dimensionen sind Ungleichheiten zwischen ethnischen Gruppen, zwischen den Geschlechtern oder zwischen Generationen (Atkinson, 2015). Ungleichheit kann sich auch auf Berufs- und Aufstiegschancen (soziale Mobilität) oder auf persönliche Voraussetzungen (wie die Gesundheit oder familiäre Beziehungen) beziehen (Chapple et al., 2009), welche dann wiederum finanzielle Auswirkungen haben können. Schlüsselinstrumente zur Verminderung der Ungleichheit sind Umverteilung über Steuern und Transfers und die Förderung der Chancengleichheit, z.B. durch den Zugang zu qualitativ hochwertiger Bildung (Cingano, 2014, Chuard & Grassi, 2020, 6).

Verzerrte Wahrnehmung: Die empirische Literatur zeigt, dass die Wahrnehmung des Ausmasses der finanziellen Ungleichheit oftmals inakkurat und verzerrt ist (Slemrod, 2006; Osberg & Smeeding, 2006; Norton & Ariely, 2011; Kuhn, 2011; Gimpelson & Treisman, 2018; Engelhardt & Wagener, 2018; Bavetta et al., 2019). Insgesamt ist das Leben auf der Welt stetig besser geworden. Dies gilt auch für den weltweiten Wohlstand, der zugenommen (Pinker, 2018, Kapitel 8), und für die ökonomische Ungleichheit (Pinker, 2018, Kapitel 9), die abgenommen hat. Die Wahrnehmung dieser sehr langfristigen und globalen positiven Entwicklungen ist jedoch häufig eine andere, kurzfristigere, lokalere und vor allem auch individuellere. Diese Wahrnehmung kann vom positiven Trend durchaus abweichen. Durchschnittswerte und Trends gelten natürlich auch nicht für den Einzelfall.

Obwohl beispielsweise die Verteilung der verfügbaren Einkommen in der Schweiz ähnlich ist wie in Deutschland, fällt die «gefühlte», wahrgenommene Ungleichheit in der Schweiz geringer aus als in Deutschland (Schaltegger, Frey & Häner, 2018). Die Wahrnehmung eines Zustandes kann von den Daten und Fakten abweichen.

3.3.2. Verteilung der Einkommen

Spitzeneinkommen: In der Schweiz gestaltet sich die Entwicklung der Einkommen gleichmässiger. Dank der wirtschaftlichen und politischen Stabilität der Schweiz nimmt die Kurve der hohen Einkommen einen verhältnismässig flachen Verlauf. Neueren Studien zufolge haben die Ungleichheiten in jüngster Zeit aber tendenziell zugenommen (Baur, Colombier & Daguet, 2015, 8-11).

Die Konzentration der steuerlichen Einkommen im obersten Perzentil (1. Prozent) verläuft seit 90 Jahren recht stabil und umfasst jeweils zwischen rund 8 und 11 Prozent aller Einkommen. Der Anteil des obersten Einkommensbezüger-Prozents am Nationaleinkommen stieg zwischen 1981 und 2009 um 31 Prozent. Beim reichsten Promille (0.1. Prozent) der Bevölkerung betrug die Zunahme im selben Zeitraum 11 Prozent. Die Konzentration liegt in der Schweiz um etwa ein Drittel tiefer als in den angelsächsischen Ländern. Ein Anstieg der Spitzeneinkommen (Oberstes Prozent) ist in den letzten Jahren erkennbar. Allerdings ist die Entwicklung des Anteils des obersten Prozents seit 1945 recht stabil, schwankt zwischen 8 Prozent und 11 Prozent und ist mit Frankreich vergleichbar, wenn auch auf etwas höherem Niveau. Der Anteil heute ist nicht wesentlich höher als etwa in den 1960er und 1970er Jahren. Insbesondere ist der sehr hohe Anstieg seit den 1980er Jahren, wie er für die USA beobachtet werden kann, für die Schweiz kaum erkennbar. Ein ähnliches Bild ergibt sich beim obersten Dezil (10 Prozent). Neben den recht stabilen Top-Einkommen (1 Prozent) sind auch die Markteinkommen international gesehen gleichmässiger verteilt und der Umverteilungsbedarf ist daher niedriger (Foellmi & Martínez, 2017, 793-809; Schaltegger, Frey & Häner, 2018; Bundesrat, 2014; Baur, Colombier & Daguet, 2015, 8-11).⁸

⁸ Die Einkommens- und Vermögensungleichheit wird in der Schweiz zunehmend auch historisch untersucht. Legentilhomme und Leimgruber (2022) untersuchen die Entwicklung der Vermögensungleichheit in Zürich von

In den letzten zwanzig Jahren ist der Anteil der Spitzeinkommen auch in der Schweiz angestiegen, zeigte aber starke Schwankungen. Für die Top-1-Prozent der Einkommen ist die Entwicklung in der Schweiz mit den europäischen Ländern vergleichbar, für die höheren Einkommensgruppen eher mit den USA. Die absoluten Spitzeinkommen (oberstes Promille) haben seit den 1990er Jahren auch in der Schweiz zugenommen, vor allem dank der Erwerbseinkommen, weniger wegen der Kapitaleinkommen. Der Anteil der Top-1-Prozent an den Einkommen stieg von 8 Prozent Ende der 1980er Jahre auf 11 Prozent Ende der 2000er Jahre an. Bei den Top-0,1-Prozent betragen die Werte 2,9 Prozent respektive 4,2 Prozent. Diese höchsten Einkommen zeigen aber auch die höchste Volatilität über einen Wirtschaftszyklus hinweg. Das Risiko von Einkommensschwankungen wird durch ein höheres Einkommen kompensiert. Zumindest teilweise wird diese Entwicklung durch Umverteilung wieder ausgeglichen (Foellmi & Martínez, 2017, 793-809; Foellmi & Martínez, 2018).

Auch die soziale Mobilität in der Gruppe der Spitzeinkommen hat sich seit den 1980er Jahren zumindest nicht vermindert (Foellmi & Martínez, 2018), aber auch nicht zugenommen.

Foellmi und Martínez zeigen weiterführende Erläuterungen und Darstellungen zum Top-1-Prozent-Einkommensanteil, zum Top-10-Prozent-Einkommensanteil und zum Top-0,01-Prozent-Einkommensanteil für die Schweiz im internationalen Vergleich (Foellmi & Martínez, 2018, 20).

Markteinkommen und Transfers: Trotz des Steuerföderalismus sind Umverteilung und Einkommenskonzentration nach Steuern in der Schweiz jedoch aussergewöhnlich stabil geblieben (Frey & Schaltegger, 2021). Generell zeichnet sich die Schweiz durch recht tiefe Einkommensungleichheiten bereits bei den Markteinkommen aus, was den Umverteilungsbedarf vermindert (Hümbelin & Farys, 2019). Generell gelingt es dem schweizerischen Steuer- und Sozialversicherungssystem ziemlich gut, die restlichen Einkommensungleichheiten durch Transfers auszugleichen und so die Ungleichheiten zu vermindern (Modetta & Müller, 2012).

Pandemie: Es zeigt sich, dass die Covid-19-Pandemie bestehende Ungleichheiten verschärft hat. Haushalte am unteren Ende der Einkommensverteilung sind in den meisten Dimensionen – teils deutlich – stärker von der Krise betroffen als reichere Haushalte. Während die Ersparnisse der Haushalte mit tiefen Einkommen deutlich gesunken sind, stiegen sie bei der Hälfte der Haushalte mit den höchsten Einkommen (Martínez, Kopp, Lalive, Pichler & Siegenthaler, 2021). Ob dies ein dauerhafter Effekt sein wird, kann derzeit noch nicht abgeschätzt werden.

Mittelstand: In der Schweiz ist der Mittelstand nach wie vor ein wesentlicher Teil der Gesellschaft. Die Steuerdaten zeigen jedoch, dass die Mittelschicht tendenziell an Bedeutung verliert. Innerhalb dieser Schicht öffnet sich zudem die Einkommensschere. Eine eigentliche «Erosion» der Mittelschicht ist jedoch kaum erkennbar (Peters, 2017, 11-15).

Auf gesamtschweizerischer Ebene hat sich das durchschnittliche Nettoäquivalenzeinkommen des Mittelstands im Zeitraum 2004 bis 2014 um 1,2 Prozent pro Jahr erhöht. Etwas stärker zugenommen hat das durchschnittliche Nettoäquivalenzeinkommen der Gesamtbevölkerung (1,42 Prozent). Markanter ist der Anstieg bei den hohen Einkommen, wo das Nettoäquivalenzeinkommen 2,21 Prozent zugelegt hat. Ausserdem ist der Anstieg bei den tiefsten Einkommen geringer ausgefallen, wodurch sich der Gini-Koeffizient erhöht hat.⁹ Der Anteil der steuerlichen Reineinkommen der Mittelschicht im gesamten Reineinkommen verminderte sich zwischen 2004 und 2014 von 56 Prozent auf 55 Prozent (Peters, 2017, 11-15). Ein Rückgang zwar, aber keine dramatische Erosion.

Konsumpotenzial: Ein ähnliches Bild ergibt sich, wenn das Einkommenskonzept um das Konsumpotenzial erweitert wird. Betrachtet man die kombinierte Einkommens- und Vermögensungleichheit (Einkommen zuzüglich annualisierter Vermögen, das konsumiert werden kann) – ein Ungleichheitsmass für das Konsumpotenzial einer Person –, so ist die Ungleichheit wie zu erwarten höher, als wenn man die Einkommensungleichheit allein betrachtet. Eine Auswertung von Steuerdaten aus dem Kanton Luzern zeigt, dass die Konsummöglichkeiten von Haushalten ungleicher

1890 bis 1990 und analysieren beispielsweise Steuerregister der Stadt Zürich von 1909 und von 1929, um Aussagen zum Vermögen der Top 1 Prozent und Top 0.1 Prozent der Steuerpflichtigen machen zu können.

⁹ Der Gini-Koeffizient gibt an, wie stark die Verteilung des Einkommens von Einzelpersonen oder Haushalten innerhalb einer Volkswirtschaft von einer vollkommenen Gleichverteilung abweicht. Ein Wert nahe 0 steht für eine fast perfekte Gleichheit, während ein Wert von 100 perfekte Ungleichheit misst. Quelle: <https://data-bank.worldbank.org>

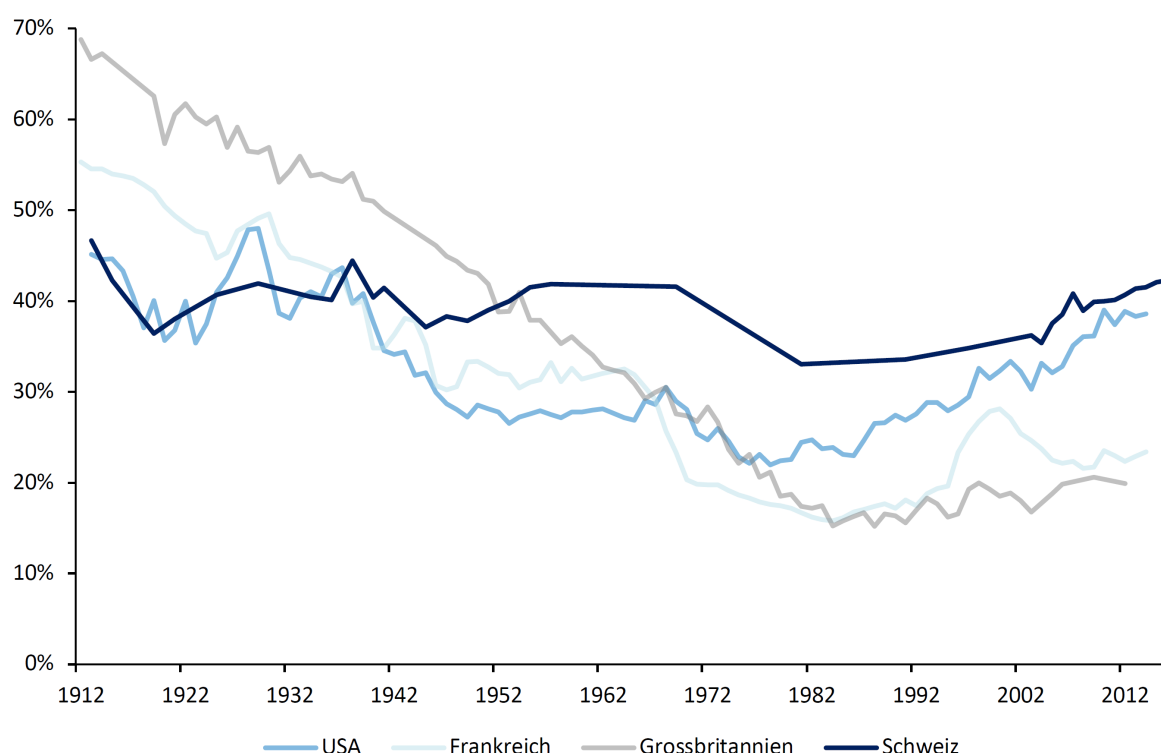
verteilt sind, wenn sie nicht nur mit den herkömmlichen Einkommen, sondern auch mit den Vermögen gemessen werden. Treiber der grösseren Ungleichheit ist weniger die positive Abhängigkeit von Einkommen und Vermögen als vielmehr die Konzentration der Vermögen. Insgesamt steigt jedoch der durchschnittliche Wert für das Konsumpotenzial (Krapf, 2018; Gallusser & Krapf, 2019). Dieses Bild wird durch eine recht stabile Entwicklung der Konsumausgaben von 1998 bis 2009 bestätigt, was eine Konzentrationszunahme unwahrscheinlich erscheinen lässt (Modetta & Müller, 2012).

3.3.3. Verteilung der Vermögen

Vermögen sind ungleicher verteilt als Einkommen: Vermögen sind auch in der Schweiz wie in fast allen Ländern ungleicher verteilt als Einkommen (Foellmi & Martínez, 2018, 19-25). Innerhalb der Schweiz wiederum unterscheiden sich die durchschnittlichen Vermögen in den Kantonen um den Faktor 7 (Peters, 2019). Das durchschnittliche steuerliche Nettovermögen beläuft sich auf rund 370'000 Franken pro steuerpflichtige Person (Stand 2018). Die Vermögensungleichheit erreicht in der Schweiz im internationalen Vergleich hohe Werte. Dies ist überraschend, wenn man an die eher ausgeglichene Einkommensverteilung denkt (Foellmi & Martínez, 2018, 19-25).

Die Vermögenskonzentration hat in den letzten Jahren eher moderater zugenommen als die Einkommenskonzentration. Nur die 0,1 Prozent der Vermögenden haben ihren Anteil erhöht (Foellmi & Martínez, 2017). Im Unterschied zu anderen Ländern (wie z.B. den USA) ist es vermutlich spekulativ, in der Schweiz von einer starken Zunahme der Vermögenskonzentration auszugehen.

Abbildung 7: Anteil des obersten Vermögensprozents an den Gesamtvermögen



Daten für die Schweiz 1913-1997: Dell, Piketty und Saez (2007). Daten für die Schweiz 2003-2016: Vermögenssteuerstatistik ESTV. Daten für USA, Frankreich und Grossbritannien: World Inequality Database. Quelle: Brühlhart, 2019b, 9.

Spitzenvermögen aus Steuerdaten: Die Analyse der Steuerdaten zeigt, dass der Gesamtbetrag der Vermögen stark gewachsen und die Vermögensverteilung erst in den letzten Jahren etwas ungleicher geworden ist (Peters, 2019). Die Top-1-Prozent der vermögendsten Steuerzahlenden in der Schweiz halten nach einem Rückgang während der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts wieder über 40 Prozent des gesamten Privatvermögens. Das ist international ein sehr hoher Wert (Brühlhart, 2019b, 8; Foellmi & Martínez, 2018). Dieser Vermögens-Anteil der Top-1-Prozent ist zudem angestiegen (von 33 Prozent für 1991 auf 36 Prozent für 2003 und auf 41 Prozent für 2013)

(Fluder, Farys, Hümbelin & Jann, 2017). Auch die Vermögensanteile anderer Top-Quantile (z.B. Top-0.1 Prozent oder Top-10 Prozent) sind in den letzten Jahren gestiegen (Brühlhart, 2019b, 8).

Foellmi und Martínez zeigen weiterführende Erläuterungen und Darstellungen zum Top-1-Prozent-Vermögensanteil für die Schweiz im internationalen Vergleich auf (Foellmi & Martínez, 2018, 24).

Gegenläufig hingegen ist der Trend bei den Personen ohne steuerliches Vermögen, deren Vermögen null ist oder die Schulden haben. Dieser Anteil ist zurückgegangen (von 33 Prozent für 1991 auf 28 Prozent für 2003 und auf 25 Prozent für 2013) (Fluder, Farys, Hümbelin & Jann, 2017). Das lässt darauf schliessen, dass am unteren Ende der Vermögenspyramide positive Entwicklungen möglich sind und sich die Vermögenskonzentration hier vermindert.

Gini-Index aus Steuerdaten: Die bereits recht hohe Vermögensungleichheit in der Schweiz hat in den letzten Jahren zugenommen. Dies zeigt sich am Anstieg des Gini-Index (von 0.825 für 1991 auf 0.832 für 2003 und auf 0.851 für 2013) (Fluder, Farys, Hümbelin & Jann, 2017). Peters schätzt den Gini-Index für das steuerliche Vermögen in der Schweiz im Jahr 2015 auf 0.86 und für den Kanton Zürich auf 0.85 (Peters, 2019).

Auch auf kantonaler Ebene sind die Gini-Indizes recht unterschiedlich ausgeprägt (Durchschnittswert für die Schweiz im Jahr 2008 0.85, höchster Wert Basel-Stadt 0.92, tiefster Wert Uri 0.73, Zürich 0.85) (Peters, 2011, 25).

Nationaleinkommen: Das Verhältnis zwischen dem privaten Nettovermögen und dem Nationaleinkommen in der Schweiz war von 1900 bis 2018 recht stabil und beschrieb während des 20. Jahrhunderts nicht die typische U-Form wie in den meisten europäischen Ländern (eher eine J-Form). Insgesamt liegt eine recht stabile Entwicklung der Top-Vermögen über längere Zeit vor. Das Verhältnis des privaten Vermögens zum Nationaleinkommen lag bei rund 500 Prozent (Baselgia & Martínez, 2020; Baselgia & Martínez, 2022b). Seit der Jahrtausendwende stieg das Verhältnis des privaten Nettovermögens zum Nationaleinkommen auf fast 800 Prozent im Jahr 2020 an.

Spitzenvermögen aus «Reichenlisten»: «Superreiche» sind für die Forschung eine Herausforderung. Sie sind bei Befragungen häufig unterrepräsentiert und Erkenntnisse aus Steuerdaten können das Phänomen der Vermögensverteilung nicht vollständig erhellen. Auf der Suche nach alternativen Quellen untersucht die Wissenschaft seit einigen Jahren Medienberichte über sehr vermögende Personen und Familien. In den USA beispielsweise wird seit vielen Jahren die Forbes 400 Liste publiziert. Das Format der medial aufbereiteten «Reichenliste» wurde in der Schweiz von Bilanz/Bilan im Jahr 1989 aus den USA importiert und mit der «Liste der 100 Reichsten» umgesetzt. Seit 1999 werden die 300 vermögendsten Personen und Familien porträtiert, die in der Schweiz leben (Legentilhomme & Leimgruber, 2022, 8 und 15).

Für die Schweiz haben Baselgia und Martínez (2022a) die Bilanz-Liste untersucht. Die Stichprobe umfasst 300 Porträts von Personen und Familien, was 0.003 Prozent der ständigen Wohnbevölkerung von 8,7 Millionen Personen in der Schweiz entspricht. Allerdings sind knapp unter 50 Prozent der Porträts Familien, der Rest Einzelpersonen (Baselgia & Martínez, 2022a, 8). Der tatsächliche Anteil auf Personen berechnet dürfte daher um 0.01 Prozent liegen.

Die Reichen sind in der Schweiz männlich oder Familien. Der Anteil der Frauen liegt unter 10 Prozent und steigt auch nicht an. Das Alter ist durchschnittlich 66 Jahre und ist von 60 im Jahr 1990 angestiegen (Baselgia & Martínez, 2022a, 2, 8-11).

In der Schweiz leben gemäss dieser Liste rund 130 Milliardäre. Die Top 300 besaßen 2019 zusammen 681 Milliarden Franken an Nettovermögen und 17 Prozent des totalen privaten Nettovermögens. Von 1995 bis 2020 entwickelte sich dieser Wert stabil (zwischen 16 Prozent und 17 Prozent). Die Vermögen dieser 300 Top-Vermögenden sind in den letzten 20 Jahren mit etwa derselben Rate gestiegen wie das totale private Gesamtvermögen im Land. Die Vermögenskonzentration hat also in dieser Periode für die höchsten 0.01 Prozent der Vermögen nicht zugenommen. Einzig bei den Top 10 der Vermögenden ist seit 2012 ein stärkerer Anstieg erkennbar. Allerdings ist die Vermögenskonzentration der Top 300 gemäss Bilanz-Schätzungen um 1/3 höher als bei Untersuchungen mit Steuerdaten. Steuerdaten zeigen auch einen Anstieg des Vermögensanteils um 50 Prozent von 1997 (8 Prozent) bis 2016 (12 Prozent), der in den Bilanz-Daten nicht erkennbar ist (Baselgia & Martínez, 2022a, 1-4, 17-20, 60).

Seit die Bilanz solche Listen veröffentlicht, sind etwa 20 bis 40 Prozent «Self-made»-Vermögende. Der Anteil des geerbten Vermögens der Top 300 schwankte von 1989 bis 2020 zwischen 60 Prozent und 80 Prozent. Für in der Schweiz-Geborene lag der Anteil an Erbschaften eher bei 80 Prozent (Baselgia & Martínez, 2022a, 2, 13-15).¹⁰ Heirat mit einem vermögenden Partner oder Partnerin spielt im Club der Superreichen in der Schweiz kaum eine Rolle.¹¹ Der Anteil beträgt wenige Prozente (Baselgia & Martínez, 2022a, 13-15). Die Zahl der Top-Manager und Top-Managerinnen (die zu «self-made» gezählt werden) hat zwar zugenommen, umfasst aber bloss 8 Prozent aller Porträts (1995 waren es 0 Prozent). Sie halten nur rund 2 Prozent des Vermögens (Baselgia & Martínez, 2022a, 2, 8-11).¹²

Die sozial-ökonomische Mobilität in dieser 300er Gruppe ist gering resp. die Persistenz ist hoch und hat von 2000 bis 2015 sogar noch etwas zugenommen. Auf der Liste erscheinen oft die gleichen Individuen und Familien (Baselgia & Martínez, 2022a, 2, 15-17).

Rund die Hälfte der reichsten Einwohner des Landes sind im Ausland geboren und im Verlaufe ihres Lebens in die Schweiz zugewandert, als sie i.d.R. schon sehr vermögend waren (der Anteil betrug 1990 rund 30 Prozent).¹³ Sie halten rund 60 Prozent des Reichenvermögens (Baselgia & Martínez, 2022a, 2, 8-9, 22-37). Nur schon durch diese Zuwanderung hat sich die Vermögenskonzentration an der Spitze verstärkt. Da die Vermögenskonzentration in den letzten 20 Jahren für die höchsten 0.01 Prozent der Vermögen aber nicht zugenommen hat, ist zu vermuten, dass die Konzentration ohne diese Zuwanderung eher abgenommen hätte.

Die Abschaffung der Besteuerung nach dem Aufwand in einigen Kantonen zwischen 2010 und 2014 führte zu einem Wegzug von rund 30 Prozent der Super-Reichen (Baselgia & Martínez, 2022a, 22-37). Soweit diese Personen ins Ausland gezogen sind, führte dies rein «technisch» zu einer Verminderung der Vermögenskonzentration in der Schweiz.¹⁴

Arme Reiche: Finanzielle Ungleichheit kann auch widersprüchlich sein. Es ist möglich, dass Personen gleichzeitig reich an Vermögen und arm an Einkommen sind und umgekehrt (Legentilhomme & Leimgruber, 2022, 22). In der Schweiz sind dies beispielsweise Rentner und Rentnerinnen mit einer kleinen Altersrente, die in einem eigenen Haus leben, dessen Hypothek vollständig abbezahlt wurde. Das Haus ist ein Netto-Vermögenswert. Die Belastung durch die Besteuerung des Eigenmietwertes wird nicht durch den Abzug von Hypothekarzinsen kompensiert und trifft auf ein tiefes Renteneinkommen. Diese Rentner und Rentnerinnen sind zwar vermögend, haben aber Liquiditätsprobleme und können die Steuerbelastung kaum tragen. Die Lösung bestünde in solchen Fällen darin, das Haus zu verkaufen, um an liquide Mittel zu gelangen. Ob das im staatlichen Interesse ist (gemäss Verfassung soll Wohneigentum gefördert werden), sei dahingestellt.

3.3.4. Immobilienpreise, Vorsorgeansprüche und Migration

Die Aussagekraft der Analyse von Vermögensungleichheiten basierend auf Steuerdaten hat zwei gewichtige Einschränkungen: Die Immobilienpreise und die Vorsorgeansprüche (vgl. dazu auch die Methodendiskussion im Anhang). Zudem ist der Einfluss der Zuwanderung von sehr vermögenden Privatpersonen in die Schweiz auf die Vermögenskonzentration zu diskutieren.

Immobilienpreise: Seit Dekaden ist international betrachtet das historisch akkumulierte Vermögen schneller gewachsen als die Löhne. Dabei haben insbesondere die Baby Boomer von steigenden Immobilienpreisen profitiert (von Schmidt am Busch, Halliday & Gutmann, 2022, 2).

Diese Wertsteigerungen lassen sich in der Vermögensentwicklung ablesen. Diese ist zumindest teilweise getrieben von den Kapitalgewinnen auf Immobilien wegen des Immobilienpreisanstieges

¹⁰ In einer anderen Auswertung sind 75 Prozent der Personen auf der Schweizer 2019 Bilanz-Liste Erben (Legentilhomme & Leimgruber, 2022, 15-16).

¹¹ Heiraten Vermögende ihresgleichen, kann dies die Vermögenskonzentration verstärken (Kissling, 2008, 35).

¹² Die Forbes-400-Liste zeigt für die USA, dass vor allem die Gründung eines erfolgreichen Unternehmens und nicht etwa eine Erbschaft dazu führt, in diese Reichsten-Liste aufzusteigen (Legentilhomme & Leimgruber, 2022, 15). Geerbtes Vermögen ist in der Schweiz viel verbreiteter als in den USA (Baselgia & Martínez, 2022a, 2, 13-15).

¹³ Oft spielen steuerliche Motive eine Rolle bei der Zuwanderung von Vermögenden in die Schweiz, vgl. unten.

¹⁴ Die Zu- und Abwanderung von Vermögenden beeinflusst die Vermögenskonzentration in der Schweiz direkt. Es wäre ein wichtiges Forschungsvorhaben, diesen Effekt einmal zu untersuchen.

seit ca. 2010 (Baselgia & Martínez, 2022b; Baselgia & Martínez, 2021). Die international lockere Geldpolitik hat zu einer Asset-Price-Inflation geführt, welche sich in den Vermögenspreisen und damit in der Vermögensentwicklung abbildet. Besonders die Immobilienpreise sind in der Schweiz in den letzten Jahren stark angestiegen. Ein Anstieg des Verhältnisses des privaten Vermögens zum Nationaleinkommen ist seit 2010 erkennbar. Dieser ist überwiegend auf die Zunahme der Liegenschaftspreise zurückzuführen (Baselgia & Martínez, 2020; Baselgia & Martínez, 2021; Baselgia & Martínez, 2022b).

Einerseits wird dieser Preisanstieg in den Immobilien in der steuerlichen Statistik nicht vollständig berücksichtigt. Die erfassten Steuerwerte sind i.d.R. tiefer als die Verkehrswerte (ESTV, 2021). Die Berücksichtigung der Immobilien zu Verkehrswerten würde die Vermögenskonzentration eher erhöhen. Andererseits profitieren über die Vorsorgeguthaben (siehe nachfolgend) breite Schichten und über den Immobilienbesitz etwa ein Drittel der Bevölkerung vom Anstieg der Vermögenspreise in den letzten Jahren. Die Entwicklung auf den Kapitalmärkten bevorzugt in der Schweiz nicht nur die Spitzenvermögen, sondern auch die breite Mittelschicht (vgl. auch Mäder, Aratnam & Schilliger, 2010, 37-48). Zählt man die Guthaben aus der beruflichen Vorsorge zum Vermögen und geht vom Verkehrswert der Immobilien aus, dann gelangt man für die Schweiz auf über 22 statt lediglich knapp 4 Prozent (Dollar-)Millionäre (Mäder, Aratnam & Schilliger, 2010, 60-62). Dieser Wert dürfte heute vermutlich noch höher liegen.

Vorsorgeguthaben: Die gut ausgebaute kapitalgedeckte Altersvorsorge (zweite Säule, Pensionskassen) sowie das individuelle, steuerbegünstigte Sparen (dritte Säule) ergänzt die umlagefinanzierte Altersversicherung (erste Säule, AHV) in der Schweiz. Diese Vorsorgeansprüche haben einen ökonomischen Wert. Insbesondere die Pensionskassenguthaben und die Spargelder aus der dritten Säule sind bei vielen Personen der wichtigste Vermögenswert überhaupt (Grünenfelder et al., 2019; Kuhn, 2020).

Solche Pensionsansprüche sind in Steuerstatistiken jedoch nicht enthalten (ESTV, 2021). Dies verzerrt das Ausmass der Vermögenskonzentration erheblich. Die Schweizer Top-Vermögensanteile sind daher nicht direkt mit anderen Staaten vergleichbar. Wird das Vorsorgevermögen aus allen drei Säulen zum steuerlichen Nettovermögen hinzugezählt, verdoppelt sich das durchschnittliche Vermögen und der Gini-Koeffizient sinkt um ein Viertel. Insbesondere die erste Säule wirkt dabei stark umverteilend und ausgleichend (Brühlhart, 2019b, 8; Grünenfelder et al., 2019; Kuhn, 2020). Die Berücksichtigung von Pensionsansprüchen vermindert den Anteil an Vermögenswerten, den das oberste 1 Prozent der Bevölkerung hält, von 40 Prozent auf 25 bis 28 Prozent deutlich. International würde die Schweiz damit im Mittelfeld der Vermögenskonzentration liegen (Foellmi & Martínez, 2018, 19-25; Brühlhart, 2019b, 8).

Vorsorgevermögen ist jedoch kein vollständiges Substitut für freies Vermögen. Rentenansprüche sind i.d.R. nicht vererbbar und vor Fälligkeit nur eingeschränkt beziehbar (Brühlhart, 2019b, 8). Vorsorgesysteme kennen dafür meist anwartschaftliche Leistungen, welche im Todesfall ausgerichtet werden, wie Ehegatten- oder Kinderrenten. Ein gut ausgebautes Vorsorgesystem ist ein eigentlicher Katalysator, um die Vermögensungleichheit in einer Gesellschaft zu vermindern.

Migration von sehr vermögenden Privatpersonen: Die Ungleichverteilung der Vermögen wird durch die Zuwanderung von sehr Vermögenden in die Schweiz in den letzten Jahren beeinflusst (Foellmi & Martínez, 2018). Man erkennt dies auch an den hohen Anteilen «Zugezogener» bei den 0,1 Prozent und 0,01 Prozent der Top-Einkommensbezüger an der Einkommensverteilung (Foellmi & Martínez, 2018, 19-25). Die Steuern sind in der Schweiz im internationalen Vergleich für vermögende Privatpersonen moderat (teilweise auch für multinationale Unternehmen, die wiederum vermögende und einkommensstarke Führungskräfte «mitbringen»), weshalb die Einwanderung für reiche Personen steuerlich attraktiv erscheint. Die Migration von reichen Personen in den letzten Jahrzehnten sowie die Einwanderung von wenig qualifizierten Personen (bis in die 90er Jahre war bei der Einwanderung eine sogenannte Unterschichtung erkennbar) hat somit ebenfalls zur Vermögenskonzentration beigetragen (Fluder, Farys, Hümbelin & Jann, 2017; Foellmi & Martínez, 2018, 19-25).

Jede Zuwanderung an den sog. statistischen Randverteilungen (wenig qualifizierte Personen ohne Vermögen und mit geringem Potenzial auf Erwerbseinkommen; sehr vermögende Personen mit hohem Einkommenspotenzial) verstärkt die Ungleichheit der Vermögen und Einkommen. Ohne Zuwanderung von sehr vermögenden Privatpersonen wäre die Vermögenskonzentration tiefer.

3.3.5. Einflussfaktoren auf die Verteilungsentwicklung

Bildungssystem und Mobilität: Ein wichtiger Treiber für die vergleichsweise tiefe Ungleichheit der Einkommen und Vermögen in der Schweiz ist das duale Bildungssystem sowie die hohe Arbeitsmarktteilnahme verbunden mit dem relativ liberalen Arbeitsmarkt (Foellmi & Martínez, 2018; Schaltegger, Frey & Häner, 2018). Dies bietet realistische Chancen auf ein angemessenes Erwerbseinkommen und soziale Mobilität, gerade auch für die jüngere Generation. Die Berufsbildung ist für junge Berufseinsteiger eine echte Alternative zu einem akademischen Weg (Grünenfelder et al., 2019, 64).

Politische und wirtschaftliche Stabilität: Auch die stabile Politik und die stabile Währung wirken sich ausgleichend auf die Einkommens- und Vermögensverteilung aus (Foellmi & Martínez, 2018; Baur, Colombier & Daguet, 2015, 8-11). Die Schweiz und ihr Produktivkapital wurden von beiden Weltkriegen weitgehend verschont, erlebten keine kriegsbedingten Zerstörungen, Verluste und Besitzverschiebungen. Auch Währungsturbulenzen sind unbekannt. Vermögen konnten über mehrere Dekaden aufgebaut und kontinuierlich durch Vermögensübertragung (v.a. Erbschaften, Schenkungen) der nächsten Generation übergeben werden. Auch geopolitische Faktoren und die eher kapitalfreundliche Wirtschaftspolitik der Schweiz leisten ihren Beitrag, was der privaten Vermögensbildung dient (Baselgia & Martínez, 2022b; Foellmi & Martínez, 2018, 19-25; Mäder, Aratnam & Schilliger, 2010, 49).

Direkte Demokratie, Föderalismus, Umverteilung: Ebenso scheinen die institutionellen Rahmenbedingungen wie die direkte Demokratie oder der Föderalismus eine dämpfende Wirkung auf die Ungleichheit im Land zu haben (Huerlimann, 2018; Morger & Schaltegger, 2018; Schaltegger, Frey & Häner, 2018; Frey & Schaltegger, 2021; Foellmi & Martínez, 2018, 19-25). Das Steuer- und Sozialversicherungssystem leistet dazu einen Beitrag (Hümbelin & Farys, 2019; Bundesrat, 2014).

Fazit: International gesehen ist die Schweiz bezüglich der Einkommens- und Vermögensungleichheit ein recht stabiler Sonderfall. Die Entwicklung während des 20. Jahrhunderts unterscheidet sich deutlich von anderen Ländern wie den Vereinigten Staaten, dem Vereinigten Königreich, Kanada, Frankreich oder den Niederlanden (Foellmi & Martínez, 2018; Bundesrat, 2014; Dell, Piketty & Saez, 2005). Bezüglich der Entwicklung der Einkommens- und Vermögensungleichheit ist die Schweiz schon fast ein Ausreisser. *“In contrast to other countries [...], top income and wealth shares in Switzerland are strikingly flat over the century [...].”* (Dell, Piketty & Saez, 2005).

Zusammengefasst kann man festhalten, dass die Einkommens- und die Vermögensverteilung in der Schweiz zwar stark ungleich sind, aber über viele Jahrzehnte recht stabil waren. Konzentrationsentwicklungen wie in den USA sind derzeit kaum erkennbar, auch wenn die Einkommens- und Vermögenskonzentration in den letzten Jahren angestiegen ist. Liberale, marktwirtschaftliche Demokratien mit funktionsfähigen und wohldurchdachten politischen Institutionen sind nicht nur ein moralischer Standard, sondern auch die Grundlage für Gesellschaften, welche gleichwertige Chancen für alle bieten (Grünenfelder et al., 2019, 4). Die Verteilung der Privatvermögen ist und bleibt gesellschaftspolitisch relevant. Den geringen, aber doch stetigen Anstieg der Vermögensungleichheit in den letzten Jahrzehnten sollte man im Auge behalten (Brühlhart, 2019b, 8).

Erbschaften entstehen nur dann, wenn private Haushalte Vermögen aufbauen können. Das Phänomen ist untrennbar mit den rechtlichen, ökonomischen oder gesellschaftlichen Rahmenbedingungen verknüpft, welche den Vermögensaufbau in einem Land fördern oder hemmen.

Die ungleiche Verteilung der Vermögen, mit einer schmalen Spitze von Top-Vermögenden, führt entsprechend zu einer Ungleichverteilung der Erbschaften in der Schweiz (vgl. Abschnitt 3.6). Viele erben nichts oder kaum etwas, weil auch kein Vermögen vorhanden ist. Einige erben etwas Geld, ohne dass die Erbschaft die ökonomische Situation der Erben markant verändert. Wenige erben grosse und sehr grosse Summen.

3.4. EINKOMMEN UND VERMÖGEN IM KANTON ZÜRICH

3.4.1. Datenlage und Vergleichbarkeit des Kantons Zürich mit der Schweiz

Die föderale Struktur der Schweiz und die oftmals eingeschränkte Datenverfügbarkeit erschweren es, gesamtschweizerische Analysen basierend auf Steuerdaten durchzuführen. Für den Kanton Zürich liegen glücklicherweise zwei aktuelle Studien vor, welche es erlauben, die Einkommens-

und Vermögenssituation im Kanton Zürich umfassend darzustellen. Die erstmalige Verfügbarkeit derartiger Steuerdaten für den Kanton Zürich gab deshalb von der Datenseite her den Anstoss, solche Untersuchungen durchzuführen (Moser, 2019, 2).

Die folgenden Erkenntnisse zur Einkommens- und zur Vermögenssituation im Kanton Zürich basieren einerseits auf der Studie von Moser, welcher steuerliche Daten ausgewertet hat. Die Analyse umfasste Daten von rund 507'000 Steuerhaushalten, die zwischen 2006 und 2015 10 Jahre lang ununterbrochen im Kanton Zürich veranlagt wurden (Moser, 2019). Andererseits haben Brühlhart und Schmidheiny für die Jahre 2013 bis 2017 Individualdaten für alle in Zürich unbeschränkt steuerpflichtigen Personen ausgewertet (Brühlhart & Schmidheiny, 2020).

Im Kanton Zürich leben etwa 18 Prozent der gesamten Bevölkerung der Schweiz. Räumlich kommen sowohl ländliche und städtische Gebiete als auch Agglomerationen gemischt vor. Auch aufgrund seiner Grösse kann der Kanton Zürich eine gewisse Repräsentativität für die gesamte Schweiz beanspruchen (Mäder, Aratnam & Schilliger, 2010, 50-60). Die Steuerdaten zeigen, dass der Gesamtbetrag der Vermögen in der Schweiz in den letzten Jahren stark gewachsen und die Vermögensverteilung ungleicher geworden ist. Dies gilt grundsätzlich auch für den Kanton Zürich. Insgesamt war die Vermögensverteilung im Jahr 2004 im Kanton Zürich mit derjenigen in der Schweiz vergleichbar (Kissling, 2008, 19-20). Daran hat sich auch in späteren Untersuchungen kaum etwas geändert. Der Gini-Koeffizient für das steuerliche Vermögen lag im Jahr 2015 für die Schweiz bei 0.86 und für den Kanton Zürich bei 0.85 (Peters, 2019). Die *Vermögensverteilung* unterscheidet sich somit zwischen der Schweiz und dem Kanton Zürich kaum.

3.4.2. Einkommen, Vermögen und Verteilung

Die Zürcher Daten bestätigen den schweizerischen und auch den internationalen Trend. Nach dem Zweiten Weltkrieg (Gini-Koeffizient Einkommen rund 0.55) fand eine Abnahme der Einkommensungleichheit statt (auf 0.42), seit 1975 stagnierte die Entwicklung, und in den 1980er-Jahren mündete sie in ein Wiederanwachsen der Ungleichheit (auf 0.48 im Jahr 2006) (Mäder, Aratnam & Schilliger, 2010, 50-60).

Die Einkommenshöhe hat auch im Kanton Zürich einen positiven Einfluss auf die Vermögensbildung (Moser, 2019, 1). Haushalte mit hohem Einkommen verfügen in der Regel auch über grosse Vermögen. Die obersten 10 Prozent der Haushalte mit den höchsten Einkommen vereinen 61 Prozent aller Vermögen (Brühlhart & Schmidheiny, 2020, 3, 10-15).

Im Jahr 2017 wurden im Kanton Zürich rund 417 Milliarden Franken steuerbare Netto-Privatvermögen deklariert. Die Vermögen sind auch im Kanton Zürich ungleich verteilt. Etwa 39 Prozent dieser Vermögen gehören Top-1 Prozent-Steuerzahlern. Deren Vermögen liegt über 4 Millionen Franken. Der Anteil der Spitzenvermögen steigt tendenziell leicht an. Auf die ärmere Hälfte der Steuerzahler entfallen weniger als 2 Prozent aller Vermögen. Die durchschnittlichen Pro-Kopf-Vermögen steigen mit dem Alter der Steuerzahler an, und ungefähr die Hälfte aller Vermögen entfällt auf Rentnerinnen und Rentner. Auf Personen unter 40 Jahren entfallen weniger als 7 Prozent der gesamten Vermögen. Das durchschnittliche Vermögen pro Person belief sich im Jahr 2017 auf ca. 365'000 Franken, das Medianvermögen auf 50'000 Franken (Brühlhart & Schmidheiny, 2020, 3, 10-15).¹⁵ Das durchschnittliche steuerliche Nettovermögen für die Gesamtschweiz beträgt rund 370'000 Franken pro steuerpflichtige Person (Stand 2018) (Foellmi & Martínez, 2018, 19-25). Ich in dieser Dimension ist der Kanton Zürich mit der Gesamtschweiz vergleichbar.

Auswertungen im Kanton Zürich für die Jahre 1991 und 2003 zeigten, dass damals rund 27 Prozent der Steuerpflichtigen sog. «Vermögenslose» waren, deren steuerliches Vermögen Null Franken betrug. Man kann davon ausgehen, dass in diesen Fällen vermutlich oft Schulden vorhanden waren (Kissling, 2008, 21-30). Auch im Kanton Zürich sind die Vermögen stärker konzentriert als die Einkommen. Der Gini-Koeffizient für die steuerliche Vermögensverteilung im Kanton Zürich erreichte gegen Ende der 1950er Jahre mit 0.91 einen Höchststand und sank dann in den 1970er und 1980er Jahre auf rund 0.82. Ab Mitte der 1980er Jahre ist wieder ein leichter Anstieg erkennbar (Mäder, Aratnam & Schilliger, 2010, 50-60). Die Schwankungen des Gini-Koeffizienten sind aber längerfristig nicht sehr hoch.

¹⁵ Dass der Medianwert viel tiefer ist als der Durchschnittswert, zeigt, dass es wenige hohe Vermögen gibt, welche den Durchschnitt nach oben «verzerren».

Tabelle 1: Verteilung der Vermögen im Kanton Zürich: Vermögensquantile 2013 bis 2017

in CHF	2013	2014	2015	2016	2017
Median	48'000	49'000	48'000	49'000	50'000
Top-25%	224'000	229'000	229'000	232'000	239'000
Top-10%	626'000	641'000	643'500	651'000	674'000
Top-5%	1'115'000	1'145'500	1'148'000	1'163'000	1'208'000
Top-1%	3'694'000	3'827'000	3'843'000	3'874'500	4'026'000
Top-0.1%	20'468'000	21'321'500	21'376'000	21'236'500	23'298'500
Top-0.01%	99'623'000	103'045'000	103'453'000	110'823'504	114'537'000
Personen	1'083'509	1'097'435	1'115'542	1'130'411	1'143'024
Vermögen pro Person	330'393	340'413	337'554	344'881	364'895
Haushalte	790'114	795'489	809'194	821'091	831'789
Vermögen pro Haushalt	453'079	469'625	465'347	474'804	501'429

Quelle: Brühlhart & Schmidheiny, 2020, 11.

Zwischen 2013 und 2017 ist ein Anstieg der Vermögenskonzentration erkennbar, der durch das Vermögenswachstum der Vermögendsten getrieben wird (Brühlhart & Schmidheiny, 2020, 3, 10-15). Aufgrund des progressiven Steuertarifs sind die Einnahmen aus der Vermögenssteuer noch wesentlich schiefer verteilt als die Vermögen selbst. Die Top-1-Prozent der Vermögenden, welche 39 Prozent aller Vermögen hielten, zahlten 2017 61 Prozent der Vermögenssteuern. Personen im obersten Vermögensquartil zahlten 99 Prozent aller Vermögenssteuern. Und die Hälfte aller Steuerpflichtigen (Personen mit Vermögen unter dem kantonalen Medianvermögen von 50'000 Franken) zahlen gar keine Vermögenssteuern, weil sie unter die Vermögenssteuerfreigrenze fallen (Brühlhart & Schmidheiny, 2020, 3, 10-15).

Tabelle 2: Verteilung der Vermögen im Kanton Zürich: Anteile am Gesamtvermögen

in %	2013	2014	2015	2016	2017
Bottom-50%	1.6	1.5	1.5	1.5	1.5
Top-25%	89.7	89.8	89.8	89.8	90.1
Top-10%	72.5	72.7	72.5	72.7	73.4
Top-5%	60.0	60.3	60.0	60.3	61.2
Top-1%	37.6	37.9	37.3	37.8	39.1
Top-0.1%	18.1	18.2	17.5	18.3	19.7
Top-0.01%	7.9	7.9	7.0	7.9	9.1
Gini-Koeffizient	0.834	0.835	0.834	0.835	0.840
Gesamtvermögen, Mio CHF	357'984	373'581	376'556	389'857	417'083
Personen	1'083'509	1'097'435	1'115'542	1'130'411	1'143'024
Haushalte	790'114	795'489	809'194	821'091	831'789

Quelle: Brühlhart & Schmidheiny, 2020, 11.

Insgesamt zeigt der Kanton Zürich bei der Verteilung der Vermögen der Privatpersonen ein Bild, das etwa demjenigen der Gesamtschweiz entspricht. Die Abweichungen sind nicht sehr gross. Das Erbgeschehen dürfte daher im Kanton Zürich mit der Schweiz vermutlich ebenso vergleichbar sein.

3.4.3. Lebenslaufphänomene und Mobilität in der Vermögensentwicklung

Die Lebenslaufphänomene auf die Vermögensbildung wurden für den Kanton Zürich detailliert untersucht. Die hier dargestellten Ergebnisse sind aber auch für die Gesamtschweiz aussagekräftig.

Die Vermögenshöhe und die -entwicklung ergeben sich aus dem Lebenslauf, genauso, wie das die Lebenszyklustheorie grundsätzlich erklärt (vgl. Abschnitt 3.1). Bis um etwa das 50. Altersjahr wächst das Vermögen langsam an, um danach bis zur Pensionierung stark anzusteigen. Höhere Einkommen (klassische Lohnkarriere) treffen auf tiefere Ausgaben (Kinder ziehen aus, viele teure Anschaffungen sind getätigt), was die Sparquote erhöht. Um die Pensionierung herum fallen auch gehäuft Erbschaften an.

Der Vermögensanstieg bei der Pensionierung wird aber aus Datengründen verzerrt dargestellt. Mit der Pensionierung werden steuerlich «unsichtbare» Vermögenswerte wie bezogene Vorsorgegelder aus der Säule 3a oder Kapitalbezüge aus der Pensionskasse plötzlich sichtbar, weil sie ins steuerbare Vermögen eingehen (das Vermögen ist ja vorhanden, es wird vor dem Bezug steuerlich nur nicht erfasst). Beim Übertritt in den Ruhestand erreichen die steuerlichen Vermögen einen Höchststand und nehmen danach auch nicht ab (Moser, 2019, 1).

Die durchschnittlichen Vermögen steigen über den Lebensverlauf auch bis ins hohe Alter stetig an. Unter 50-Jährige besitzen 19 Prozent der gesamten Vermögen. Die Alterskategorie mit dem grössten Anteil der gesamten Vermögen sind die 70-79-Jährigen (22,8 Prozent im Jahr 2017). Personen im Rentenalter haben im Durchschnitt etwa dreimal so hohe Vermögen wie Personen im Erwerbsalter und vereinen ungefähr die Hälfte aller Vermögen auf sich. Haushalte im Erwerbsalter mit Kindern kommen auf ungefähr 19 Prozent der gesamten Vermögen (Brühlhart & Schmidheiny, 2020, 3, 10-15).

Interessanterweise sind im Rentenalter die Vermögensveränderungen in allen Vermögensklassen nur noch sehr gering (Moser, 2019, 1). Das Vermögen bleibt etwa erhalten oder steigt an, und zwar unabhängig von der Vermögenshöhe. Wie in vielen anderen Untersuchungen zeigt sich auch für den Kanton Zürich, dass die Rentnerinnen und Rentner das angesparte Vermögen (im Durchschnitt) nicht verbrauchen. Entsprechend besteht damit ein «Erbschaftspotenzial», das im Wesentlichen beim Übertritt in den Ruhestand festgelegt wird und sich dann kaum mehr verändert, unabhängig davon, wie alt jemand wird.

Die Vermögensbildung ist ein Lebenslaufphänomen. Vereinfacht sieht die Vermögensentwicklung so aus: ein starker Vermögenszuwachs im Erwerbsleben bis zur Pensionierung, kaum Vermögensverzehr im Pensionsalter. Offenbar können die Lebenshaltungskosten durch das Vorsorgesystem (Pensionskasse und AHV) und allenfalls Vermögenserträge weitgehend gedeckt werden (Moser, 2019, 6-9). *«Diese aggregierte Sicht verbirgt allerdings Unterschiede zwischen den Haushaltstypen. Bei den Einpersonenhaushalten ist eine geringfügige Abnahme sichtbar, bei den Mehrpersonenhaushalten hingegen sogar eine leichte Zunahme. Weil die Vermögen nach dem Ableben nicht verloren gehen, sondern an die Folgegeneration vererbt werden, stützt dieser Befund im Übrigen auch die Hypothese, dass Erbschaften ein wesentlicher Treiber des Vermögenszuwachses bei den 50- bis 65-Jährigen sein dürften»*, wie Moser (2019, 6-9) richtigerweise festhält.

Auch im Kanton Zürich ist die Mobilität der Einkommen höher als diejenige der Vermögen. Und sowohl beim Vermögen als auch beim Einkommen ist die Mobilität im Ruhestand tiefer als in der Erwerbsphase. Die Vermögensungleichheit wird durch die Mobilität leicht verringert. Nur 56 Prozent der Personen, welche im Jahr 2006 im obersten Prozent des Vermögensanteils waren, blieben über zehn Jahre darin. Trotz erkennbarer Mobilität der Einkommen und der Vermögen sind jedoch Bewegungen von ganz unten nach ganz oben (Tellerwäscher-Karriere) und umgekehrt von ganz oben nach ganz unten (Verarmung einer reichen Person, Buddenbrooks-Phänomen) selten (Moser, 2019, 1).

3.4.4. Vermögenszusammensetzung

Wie setzt sich das Vermögen der privaten Haushalte im Kanton Zürich zusammen? Die Auswertung zur Zusammensetzung des steuerlichen Vermögens (sog. Komponentensteuerstatistik) beruht auf einer Stichprobe von 45 Gemeinden, die rund 58 Prozent der Zürcher Steuerpflichtigen erfasst, basierend auf Daten aus dem Jahr 2011 (Moser, 2019, 4).

Etwa 85 Prozent der Steuerhaushalte deklariert *Wertschriften und Guthaben*, welche 64 Prozent der gesamten Aktiven umfassen. Wertschriften und Guthaben gehören zum Vermögen fast aller Steuerhaushalte ungeachtet ihres Alters oder ihrer Vermögensklasse, mit Ausnahme der tiefsten Vermögensklasse.

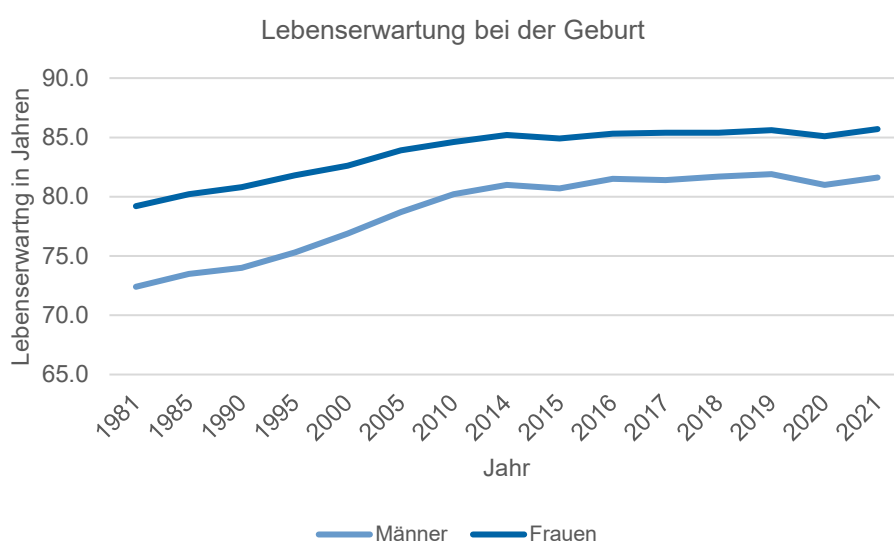
Zählt man die *selbstbewohnten Liegenschaften* (15 Prozent deklariert, 20 Prozent des Vermögens, wobei die Eigenheime erheblich unterbewertet sind) und die *sonstigen Liegenschaften* (4 Prozent deklariert, 11 Prozent des Vermögens), sind damit 95 Prozent der insgesamt versteuerten Vermögensbestände erklärt. Etwa 38 Prozent der Haushalte deklarieren *Schulden*, mit 35 Prozent Anteil am Vermögengtotal. Bei den Schulden ist ein starker Zusammenhang mit dem Eigenheimbesitz erkennbar. Schulden sind vor allem Hypothekarschulden (Moser, 2019, 4-5).

Interessant sind auch die weiterführenden Ausführungen von Moser (2019, 5) zu den Immobilien: «Bei den selbstbewohnten Liegenschaften gibt es, unabhängig von der Vermögenshöhe, einen bogenförmigen Zusammenhang mit dem Alter bzw. dem Lebenslauf – junge Steuerhaushalte und solche im fortgeschrittenen Pensionsalter versteuern deutlich weniger oft ein Eigenheim als solche im mittleren Alter. [...] Wohneigentum wird meist erst im Zusammenhang mit der Familienphase attraktiv und wird im Alter zum Teil wieder abgestossen, sei es durch Verkauf, Schenkung oder Übertragung im Rahmen eines Erbvorbezugs. Letztere Entwicklung schwächt sich allerdings mit zunehmender Vermögenshöhe ab». Das Eigentum an einer selbstbewohnten Immobilie ist ebenfalls ein Lebensphasenphänomen.

3.5. LEBENSERWARTUNG UND DEMOGRAFISCHE GRUNDLAGEN

Die Lebenserwartung beschreibt die durchschnittliche Zahl der zu erwartenden Lebensjahre eines Neugeborenen. Erkennbar ist ein kontinuierlicher Anstieg der Lebenserwartung in der Schweiz. Im Jahr 2021 hatten Männer eine durchschnittliche Lebenserwartung von 81,6 Jahren bei der Geburt. Frauen hatten eine durchschnittliche Lebenserwartung von 85,7 Jahren. Damit hat die Schweiz eine der höchsten Lebenserwartungen auf der Welt (BfS, 2022d).

Abbildung 8: Lebenserwartung in guter Gesundheit bei Geburt, 1981 - 2021



Quellen: Bundesamt für Statistik 2022 - BEVNAT, ESPOP, STATPOP.

Die Lebenserwartung ist ein Indikator für den allgemeinen Gesundheitszustand einer Bevölkerung. Die Gesundheit einer Bevölkerung wird insbesondere durch die Verteilung des materiellen Wohlstands, durch gesunde Ernährung, durch gute Arbeitsbedingungen sowie durch eine saubere Umwelt gefördert. Neben einer funktionierenden Gesundheitsversorgung spielt auch der soziale Status eine entscheidende Rolle. Dieser wird zum Beispiel am Bildungsniveau gemessen und führt dazu, dass das Verhalten auf eine gesunde Lebensweise ausgerichtet wird. Die Lebenserwartung hat einen Einfluss auf die demografische Struktur einer Gesellschaft. Ein guter Gesundheitszustand hat einen positiven Effekt auf die Lebensqualität der Menschen, welcher sich positiv auf die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit auswirkt (BfS, 2022d).

Insgesamt wirken die hohe Lebenserwartung bei gleichzeitig langanhaltend positivem Gesundheitszustand nicht nur positiv auf die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit, sondern auch auf die potenzielle Vermögensbildung und auf das Erbschaftspotenzial. Durch den Anstieg der Lebenserwartung steigt im Durchschnitt auch das Alter an, in dem die Erbenden den Nachlass antreten. Die

empirischen Daten zeigen das. Die meisten Personen (etwa ein Drittel) erben im Alter zwischen 60 und 70 Jahren.

3.6. FINANZIELLE DIMENSION DES ERBENS

Auch wenn wir in diesem Abschnitt die finanzielle Dimension des Erbens darstellen, so darf nicht vergessen werden, dass Erbschaften mehr sind als die Übertragung eines monetären Wertes. Sie sind auch eine Form der Erinnerung (von Schmidt am Busch, Halliday & Gutmann, 2022, 9). Praktikerinnen und Praktiker in der Nachlassberatung können viele Geschichten erzählen zu Erbstreitigkeiten, bei denen es um materiell wertlose Erinnerungsstücke ging.

3.6.1. Vermögensbildung als Voraussetzungen für Erbschaften

Erben ist zwar eine zutiefst persönliche und familiäre Angelegenheit. Dem Staat kommt im Erbgeschehen aber eine ebenso wichtige Rolle zu. Erbschaften sind ein klassisches Feld des staatlichen Eingriffs, z.B. durch Umverteilung über die Besteuerung oder durch das Erbrecht, welches die Testierfreiheit einschränkt (Kohli & Künemund, 2005, 364). Nicht nur bei der Ausgestaltung des Erbrechtes (vgl. Kapitel 4 und 5), sondern auch ob in einem Land überhaupt privates Vermögen aufgebaut werden kann, nimmt der Staat eine zentrale Stellung ein. Die Möglichkeit zum privaten Vermögensaufbau ist die Voraussetzung für Erbschaften.¹⁶

Empirisch zeigen sich beim Erben deutliche Unterschiede zwischen den Ländern: In Schweden, Dänemark, Belgien und in der Schweiz wird besonders häufig geerbt, in den ehemals sozialistischen Staaten besonders selten. Diese Differenz kann man auch zwischen West- und Ostdeutschland erkennen (Szydlik, 2011). Wo mehr privates Vermögen vorhanden ist (auf individueller und Landesebene), kann auch mehr vererbt und geerbt werden. Historische, rechtliche, ökonomische und politische Rahmenbedingungen beeinflussen das Erbvolumen. Länder, die den privaten Vermögensaufbau erlauben oder fördern, bieten auch bessere Erbchancen. Vieles spricht dafür, dass sich die erbschaftsbedingten Unterschiede zwischen den Ländern in Zukunft noch ausweiten werden (Szydlik, 2011).

Auf individueller Ebene steigt die Anzahl der Vermögenden und deren Privatvermögen weltweit an (HNWI High Networth Individuals mit mindestens 1 Million Dollar investierbaren Assets). Dieses Familienvermögen wird dereinst vererbt (The Great Wealth Transfer). Vor allem Frauen werden über die nächsten zwei Generationen 70 Prozent des globalen Vermögens erben und im Jahr 2030 zwei Drittel des Haushaltsvermögens verwalten (Capgemini, 2022).

Weil das private Vermögen steigt, steigt auch die Bedeutung von Vermögensübertragungen in Form von Erbschaften und Schenkungen. Das Erbvolumen nimmt dadurch zu (Deutsche Bank, 2018, 4). Was für Deutschland und wie oben gezeigt im internationalen Kontext gilt, gilt auch in der Schweiz. *«Dass heute (auch kaufkraftbereinigt) höhere Vermögen vererbt werden [...] hängt ganz einfach damit zusammen, dass sich auf gesamtgesellschaftlich erhöhtem Lebensniveau das Volkvermögen insgesamt vermehrt hat – nur weil die vererbten Vermögen nominell höher (bewertet) sind, werden die Erben nicht reicher, sondern es werden die Werte einer reicheren Gesellschaft mit höheren Ansprüchen weitergegeben: Die Wohlstandssteigerung findet ihre Entsprechung in höherem Vermögenstransfer beim Tod»* (Breitschmid, 2007, 202). Dass das Erbvolumen in einer reichen Volkswirtschaft wie der Schweiz hoch ist, ist eine logische Konsequenz des Wohlstandes in unserem Land.

3.6.2. Erbschaften und Schenkungen – Volumen, Struktur und Verteilung

Steigendes Erbschafts- und Schenkungsvolumen: Erbschaften haben in der Schweiz eine seit fast hundert Jahren nicht mehr gesehene Bedeutung erreicht (Brühlhart, 2019b, 5; Brühlhart, 2019a, 10). Da der Vermögensbestand im zweiten Weltkrieg weitgehend unversehrt blieb, verlief das Erbgeschehen kontinuierlicher als in den umliegenden Ländern (Stutz, Bauer & Schmutz, 2007, 20).

¹⁶ Sehr pointiert äussert sich Breitschmid zum Zusammenhang zwischen Bildung und Vermögensbildung: *«Doch erben die «unteren Schichten» nicht deshalb nichts oder wenig, weil die «oberen» alles selbst verfuttern, sondern weil Vermögensbildung und -weitergabe für eine Quote von 17 Prozent nicht oder kaum Lesefähigen massiv erschwert ist: Eine ungleiche Vermögensstreuung wird eine ungleiche Streuung des Erbes nach sich ziehen»* (Breitschmid, 2007, 2006-2007). Ohne Vermögensbildung sind Erbschaften nicht möglich.

Der Vermögensaufbau wurde nie unterbrochen. Wie oben dargelegt, ist die kontinuierliche Vermögensbildung eine zentrale Voraussetzung für das Erbvolumen.

Es geht dabei um sehr viel Geld. Das Erbschafts- und Schenkungsvolumen ist in der Schweiz in den letzten Jahren und Jahrzehnten markant angestiegen. Der hauptsächliche Treiber der wachsenden Erbschaften sind die immer grösseren Vermögen (Brühlhart, 2019b, 5-6). Die Frage ist, ob die in der Schweiz vererbten Beträge weiterhin ansteigen werden (Metzler, 2020, 45).

Brühlhart (2019b, 5) bringt drei Begründungen vor, weshalb die Vermögen und damit Erbschaften in der Schweiz wachsen. Einerseits steigt das Vermögen seit dem Ende der Nachkriegs-Boom-Jahre stärker an als das Einkommen, andererseits sind die Menschen dank der guten Altersvorsorge im Durchschnitt reicher und der Umfang von Schenkungen zu Lebzeiten nimmt ebenfalls zu (vgl. Aschwanden & Gerny, 2022, 7).

Für einzelne Jahre gibt es Schätzungen des Erbschaftsvolumens in der Schweiz (vgl. auch Brühlhart, 2019b, 5):

Tabelle 3: Erbschaftsvolumen in der Schweiz

Jahr	Betrag	Quelle
2022	88 Milliarden Franken	Brühlhart (2022)
2020	95 Milliarden Franken, Bandbreite zwischen 74 und 108 Milliarden Franken	Brühlhart (2019b)
2020	zwischen 55 und 80 Milliarden Franken (Hochrechnung älterer Daten)	Brühlhart (2019b)
2015	63 Milliarden Franken	Morger und Stutz (2017)
2011	61 Milliarden Franken	Brühlhart (2019b)
2010	50 Milliarden Franken	Brühlhart (2022)
2000	28.5 Milliarden Franken	Stutz, Bauer & Schmutz (2007)
2000	Erbvolumen 28,5 Milliarden Franken plus Schenkungen 9,5 Milliarden Franken = 38 Milliarden Franken	Kissling (2008, 35)
1999	36 Milliarden Franken	Brühlhart (2019b)
1997	23 Milliarden Franken	Stutz, Bauer & Schmutz (2007)
1997	18 bis 22 Milliarden Franken	Daepf (2003)
1990	20 Milliarden Franken	Brühlhart (2022)

Methodischer Hinweis: Die Wachstumsraten der Privatvermögen in der Schweiz lassen sich mit Steuerdaten messen. Dies ermöglicht, Schätzungen zum Erbvolumen vorzunehmen und ältere Daten hochzurechnen. Gemäss der Vermögensstatistik der Eidgenössischen Steuerverwaltung sind die Privatvermögen in den letzten Jahren um jeweils rund 5 Prozent pro Jahr gestiegen. Die Angaben der verschiedenen Studien unterscheiden sich auch dadurch, ob Schenkungen berücksichtigt wurden oder nicht (Brühlhart, 2019b, 5-6). Die effektiven Vererbungssummen sind auch um 12 Prozent höher als die deklarierten Vermögen in der letzten Steuererklärung (Kissling, 2008, 36), was vermutlich auf Bewertungsunterschiede zurückzuführen ist (z.B. Immobilien). Schätzungen aus Steuerdaten sind immer verzerrt.

Quelle: eigene Zusammenstellung.

Die genauesten Schätzungen zum Erbschafts- und Schenkungsvolumen in der Schweiz stammt aus den Studien von Brühlhart (2022 und 2019b) und betragen derzeit 88 Milliarden Franken, mit einer Bandbreite zwischen 74 und 108 Milliarden Franken. Diese Schätzung liegt etwas über den Werten aus anderen Studien, berücksichtigt aber auch Schenkungen zu Lebzeiten. Was vererbt

und verschenkt wird, ist etwa doppelt so viel Geld, wie über die AHV jährlich ausbezahlt wird (Brühlhart, 2022).¹⁷

Das Erbschafts- und Schenkungsvolumen entspricht bei rund 90 Milliarden Franken etwa 10 000 bis 11 000 Franken pro Frau, Mann und Kind (Brühlhart, 2019a, 10). Dies scheint auf den ersten Blick nicht sehr hoch zu sein. Der Betrag verteilt sich jedoch nicht gleichmässig über die Bevölkerung. Erbschaften sind ebenso wie die Vermögen ungleich verteilt. Die durchschnittliche vererbte Nachlasssumme betrug im Jahr 2000 etwa 450'000 Franken. Die durchschnittlich geerbte Summe belief sich bei den einzelnen Erbenden auf 150'000 bis 200'000 Franken (Bauer & Schmutz, 2006, VIII; (Metzler, 2020, 45; Stutz, Bauer & Schmutz, 2006, VIII).¹⁸ Geht man heute von einem Erbvolumen von rund 90 Milliarden Franken und von 70'000 jährlichen Todesfällen aus, beträgt die *durchschnittlich* vererbte Nachlasssumme etwa 1,3 Millionen Franken.

Diese Summen sollten allerdings auch in den schweizerischen Wohlstands-Kontext gestellt werden. So argumentiert Breitschmid (2007, 208) dezidiert: «*Dass bei höherem Lebenskostenniveau und höheren Immobilienpreisen auch ein gegenüber den Nachbarländern (nominell) höheres Erbsubstrat resultiert, gehört ebenfalls in den Kreis der Klischees («reiche Schweiz»), was aber die schweizerischen Erben kaufkraftbezogen nicht spürbar «reicher» macht.*» Kritisch ist aus seiner Sicht das Erbschafts- und Schenkungsvolumen nicht.

Kanton Zürich: Da der Kanton Zürich die Erbschaftssteuer für direkte Nachkommen Anfang der Nuller Jahre abgeschafft hat, ist die Datenlage für Erbschaften schlecht (Flury, 2020, 18). Man darf annehmen, dass sich die Situation im Kanton Zürich nicht stark vom Gesamtbild der Schweiz unterscheidet (vgl. dazu Abschnitt 3.4.)

Auch im Kanton Zürich erreichen Personen um das Pensionierungsalter herum das höchste Vermögen, unter anderem, weil sie zwischen 55 und 65 den höchsten Vermögenanstieg erzielen und in dieser Phase oft auch Erbschaften erhalten (Zürcher Erben sind im Durchschnitt etwa Mitte 50). Und weil die Rentnerinnen und Rentner diese Vermögen nicht systematisch verbrauchen, steht dieses Geld als Erbschaft zur Verfügung (Flury, 2020, 18).

Anteil der Schenkungen: Schenkungen und Erbvorbezüge machen des Erbsubstrat für die zukünftigen Erben schon vor dem Tod des Erblassers «nutzbar». Oft unterstützen die Eltern ihre Nachkommen dadurch finanziell.

Schenkungen (*inter vivos*) betragen in der Schweiz etwa 30 bis 35 Prozent des Erbschaftsvolumens, wie Auswertungen für verschiedene Kantone (Zürich, Bern, Tessin, Waadt) und über verschiedene Jahre (1995 bis 2002) zeigen (Brühlhart, Dupertuis & Moreau, 2018). Die Schätzungen zum Schenkungsvolumen zu Lebzeiten von Brühlhart liegen etwas höher zwischen 30 Prozent und 40 Prozent (Brühlhart, 2019b, 6), ältere Studien zwischen einem Viertel bis zu einem Drittel des Erbvolumens (Kissling, 2008, 38). Die neuesten Schätzungen von Brühlhart gehen heute von einem Erbschaftsvolumen von 88 Milliarden Franken aus, wovon rund 23 Milliarden Franken, also etwa ein Viertel, Schenkungen und Erbvorbezüge umfassen.¹⁹ Diese intergenerationellen Vermögens-transfers dienen vor allem der *Ausbildung* und für den *Erwerb von Wohneigentum* der Nachkommen (Kissling, 2008, 53-54).

Mit dem Anstieg der Immobilienpreise in den letzten Jahren haben sich die Herausforderungen bei der Finanzierung von Wohneigentum gerade für junge Familien noch verschärft. Die anekdotische Evidenz zur Hypothekarberatung zeigt, dass für viele Junge ein Immobilienerwerb ohne Erbvorbezug nicht mehr möglich ist.

Konzentration der Erbsummen: Auf individueller Ebene gilt das Matthäus-Prinzip: Wer hat, dem wird gegeben. Vor allem sehr grosse Erbschaften sind durch den Matthäus-Effekt gekennzeichnet (Szydlik, 2011; Kohli & Künemund, 2005, 365). Grosse Erbschaften gehen oft an Personen mit bereits grossem Vermögen.

¹⁷ Diese Zahl von etwa 95 Milliarden Franken und auch die älteren Studien wurden mehrfach aufgegriffen und kommentiert (vgl. Metzler, 2020, 45; Aschwanden & Gerny, 2022, 7; Brühlhart, 2019a, 10; Ferber, 2018). Die neuesten Schätzungen von Brühlhart liegen bei 88 Milliarden Franken.

¹⁸ In vielen Fällen wird ein Nachlass auf mehrere Erben aufgeteilt, mit den obigen Zahlen auf etwa 2,5 Personen. Die pro Person geerbten Vermögenswerte müssen also tiefer sein als der Nachlass.

¹⁹ Die entsprechenden Daten werden 2023 publiziert.

Ein altes Sprichwort lautet, das reiche Leute lachende Erben hätten. Gemäss Schätzungen haben rund zwei Drittel der Bevölkerung in der Schweiz bereits geerbt oder dürfen sich auf ein Erbe freuen (Ferber, 2018, Stutz, Bauer & Schmutz, 2006, VIII). Die Hoffnung, einmal ein grosses Vermögen zu erben, erfüllt sich allerdings nur für wenige, da Erbschaften sehr ungleich verteilt sind. Die durchschnittliche Erbschaft betrug zwar im Jahr 2000 zwischen 150 000 und 200 000 Franken (Metzler, 2020, 45, Stutz, Bauer & Schmutz, 2006, VIII) und heute rund 1,3 Millionen Franken, dies sagt aber kaum etwa aus. Ein Prozent der Erben erhält ein Drittel der gesamten Erbmasse, zehn Prozent bekommen drei Viertel (Metzler, 2020, 45; Mäder, Aratnam & Schilliger, 2010, 49-50).²⁰ Dies ergibt etwa folgende geschätzten Werte:

Tabelle 4: Schätzung der Erbsummen in der Schweiz

Anteil Erben	Bevölkerung	Erbsumme	Durchschnitt	Todesfälle	pro Todesfall
100 Prozent	8,7 Mio.	88 Mia. CHF	10'000 CHF	70'000	1,3 Mio. CHF
90 Prozent	7,83 Mio.	22 Mia. CHF (ein Viertel)	2'800 CHF	63'000	350'000 CHF
10 Prozent	0,87 Mio.	66 Mia. CHF (drei Viertel)	76'000 CHF	7'000	9,4 Mio. CHF
1 Prozent	0,09 Mio.	30 Mia. CHF (ein Drittel)	330'000 CHF	700	43 Mio. CHF

Quelle: eigene Berechnungen.

Eine Studie aus dem Jahr 2007 hat die Erbanfälle in der Schweiz bis Mitte der 2030er Jahre prognostiziert (Kissling, 2008). Kissling kommt auf eine qualitativ ähnliche Aussage wie unsere obigen Berechnungen. Die Erbschaften sind ungleich verteilt und konzentrieren sich an der Spitze.

Tabelle 5: Schätzung der Erbanfälle an die direkten Nachkommen und Ehegatten in der Schweiz

Anzahl Personen rund	Anteil Bevölkerung 2007	Erbanfall
7'200'000	97 Prozent	weniger als 1 Mio. CHF
95'000	1.3 Prozent	zwischen 1 und 2 Mio. CHF
55'000	0.7 Prozent	zwischen 2 und 5 Mio. CHF
15'000	0.2 Prozent	zwischen 5 und 10 Mio. CHF
7'000	0.1 Prozent	zwischen 10 und 20 Mio. CHF
6'000	0.1 Prozent	zwischen 20 und 200 Mio. CHF
170	(zu gering)	zwischen 200 und 500 Mio. CHF
70	(zu gering)	zwischen 500 Mio. und 1 Mrd. CHF
50	(zu gering)	mehr als 1 Mrd. CHF

Quelle: Kissling, 2008, 36-37, geschätzt wurden Werte ab ca. 2007 über die nächsten 30 Jahre, vgl. auch die umfangreichen methodischen Informationen, wie diese Schätzungen vorgenommen wurden. Wichtig an den Ergebnissen, die nicht mehr ganz aktuell sind, sind nicht die Zahlenwerte

²⁰ Die Daten für Deutschland zeigen ähnliche Verhältnisse. Die Hälfte der 40- bis 85-Jährigen hat schon etwas geerbt und ein Fünftel erwartet noch eine Erbschaft. Grosse Erbschaften sind selten. Nur 2 Prozent erben mehr als 500'000 Euro. Der grosse Teil der Bevölkerung erbt nichts (Kohli & Künemund, 2005, 75, 200-202, 327). Beckert (2013, 16) unterscheidet für Deutschland vier «Erbschaftstypen»: eine sehr kleine Gruppe grosser Vermögen (ca. 1 Prozent der Bevölkerung, halbe Million Euro oder mehr an Erbschaften); wenige in der oberen Mittelschicht (knapp 25 Prozent der Bevölkerung, oft wird das eigene Haus und etwas Finanzvermögen vererbt); viele Kleinerben (ca. 25 Prozent der Bevölkerung, einige tausend Euro vererbt); viele Nichterben (ca. 50 Prozent der Bevölkerung).

und Vermögenssummen, sondern die ungleiche Verteilung der Erbschaften, welche sich qualitativ vermutlich seither kaum verändert hat. Diese Erkenntnisse sind wohl auch heute noch korrekt.

Etwa 178'000 Personen werden gemäss dieser Kissling-Berechnung bis Mitte 2030 in der Schweiz mehr als eine Million Franken erben. Das sind zwischen 2 Prozent und 3 Prozent der Bevölkerung (Stand 2007) (Kissling, 2008, 36-37). Auffallend ist auch die ungleiche Verteilung der geschätzten Erbanfälle. Grosse und sehr grosse Erbschaften sind äusserst selten. Etwa 97 Prozent der Bevölkerung wird bis Mitte 2030 eine Erbschaft von weniger als 1 Million Franken erhalten. Detailliertere Zahlen liegen zwar bei Kissling nicht vor, man darf aber basierend auf bisherigen Forschungsergebnissen davon ausgehen, dass die allermeisten der 97 Prozent nichts oder kaum etwas erben werden.

Eine Studie mit Berner Steuerdaten zeigt folgendes Muster, welches die Analysen zur gesamten Schweiz qualitativ bestätigen (Metzler, 2020, 45; Steck, 2019, 25-27): Erben sind vorab einkommensstarke und vermögende Personen im Rentenalter. Die durchschnittliche Summe betrug etwa 130'000 Franken, allerdings mit einer grossen Spannweite. 70 Prozent der Erben erhielten weniger als 100'000 Franken, mit einem Total von 13 Prozent des Erbvolmens. Die grössten 1 Prozent der Erbschaften umfassen 30 Prozent des Volumens. Von den grossen Erbschaften im Kanton Bern über einer Million Franken erben die reichsten 10 Prozent zwei Drittel, die übrigen 90 Prozent nur ein Drittel. Darin ist eine *doppelte Konzentration* erkennbar. Einerseits erbt ein Grossteil der Bevölkerung weniger als 1 Million Franken, häufig vermutlich wenig bis nichts, allenfalls gar Schulden. Andererseits sind auch die grossen Erbschaften nochmals konzentriert. Die sehr vermögenden erhalten weit mehr als die «bloss» vermögenden Personen.

Dass viele Personen nichts oder kaum etwas erben werden, ist nur eine Optik auf die Verteilungs- und Konzentrationsfrage bei Erbschaften. Breitschmid wirft einen kritischen Blick auf das untere Ende der Erbverteilung: auf überschuldete Erbschaften von unternehmerisch tätigen Personen (Breitschmid, 2007, 207): Erfolgreiche Unternehmerinnen und Unternehmer vererben mitunter sehr grosse Vermögen. Es gibt aber auch die weniger erfolgreichen, welche in der Verteilungsdiskussion kaum beachtet werden. *«Von über 6000 Privatkonkursen pro Jahr handelt es sich bei zwei Dritteln um konkursamtliche Liquidationen nach Ausschlagung, und es haben die Privatkonkurse der über 60-Jährigen weitaus am stärksten (nämlich um 44 Prozent) zugenommen – die Nachlässe gescheiterter Unternehmer sind wenig attraktiv, und es findet im Erbrecht die Verteilung der Aktiven weit mehr Interesse als die Bewältigung der Passiven. Ausser beim Willensvollstreckerhonorar, wo nicht nur die Verteilung der Nachlassaktiven, sondern auch die Bewältigung der Nachlasspassiven honorarwirksam ist, gelten die Passiven aus der überwiegend eingenommenen Erbenperspektive als uninteressant; aus Perspektive der Erblasser gläubiger müssen die Zahlen über Altersprivat- und Nachlasskonkurse allerdings aufschrecken, und die «Schuldenliquidierung durch Tod» wäre ein Thema, das noch der Aufarbeitung harret, aber garstiger ist als die Verteilung von «Überschüssen»»* (Breitschmid, 2007, 207). Ein wichtiges Thema, das bei der ganzen Verteilungs- und Erbschaftsdiskussion kaum je angesprochen wird.

Die angesprochene «Schuldenliquidierung durch Tod» führt bei überschuldeten Personen dazu, dass sich durch den Todesfall «technisch» die Vermögenskonzentration vermindert und die Vermögen ausgeglichener verteilt sind, weil das Vermögen von negativ auf null steigt und aus der Statistik herausfällt. Gleichzeitig vermindert sich das Vermögen der Gläubiger durch Abschreibungen.

Bildung: Erbschaften sind vielfältig ungleich verteilt und finanziell konzentriert. Nicht nur das Alter beeinflusst das Erbgeschehen, sondern auch die Bildung. Eine höhere Bildung ermöglicht oft auch ein höheres Einkommen, damit einen stärkeren Vermögensaufbau und später eine höhere Erbschaft. Weil Nachkommen von Eltern mit höherer Bildung (z.B. Akademiker) ebenfalls oft höhere Abschlüsse erlangen, kann von einer soziostrukturellen Verfestigung gesprochen werden (Beckert, 2013, 19; Grundig, 2022, 8). Bildung wirkt finanziell zurück und umgekehrt.

Erb- vs. Sparvolumen: Die erste Betrachtung ist die Aufteilung des Vermögens in «gespart» und in «geerbt». Um Vermögen aufzubauen und reich zu werden gibt es grundsätzlich zwei Möglichkeiten: entweder man *spart* aus dem Einkommen heraus oder man spart das, was man *geerbt* oder *geschenkt* erhalten hat. (Brühlhart, 2019b, 6). Ersparnisse aus dem Einkommen setzen voraus, dass genügend Einkommen erzielt wird, um nach Abzug der Lebenshaltungskosten überhaupt substanziell sparen zu können. Und Erbschaften und Schenkungen erleichtern dank Kapitalerträgen den weiteren Vermögensaufbau.

Beide Möglichkeiten des Vermögensaufbaus hängen zusammen. Mit einer Sparquote von 19 Prozent erreichen die Schweizerinnen und Schweizer einen Spitzenwert unter den Industrienationen. In der EU liegt der Wert bei 4 Prozent. Das so gesparte Geld wird später häufig vererbt. Gleichzeitig gewinnen die Vermögen durch Kapitalgewinne und Erträge an Wert, was das Erbpotenzial zusätzlich fördert (Metzler, 2020, 45).

Methodisch lässt sich jedes Vermögen in einen selbst verdienten und einen geerbten Teil trennen. Der durchschnittliche private Schweizer Vermögensfranken (heutiger Kapitalstock) ist je etwa zur Hälfte geerbt und zur Hälfte selbst gespart (Brühlhart, 2019b, 3-6; Brühlhart, 2019a, 10; Brühlhart, Gruber, Krapf & Schmidheiny, 2021, 12-13).²¹

Gemessen am Vermögen war das Gewicht von Erbschaften über das letzte Jahrhundert betrachtet etwas weniger volatil als relativ zum Volkseinkommen (vgl. nachfolgend). Der Anteil des geerbten Vermögens (Erbschaften und Schenkungen) am Gesamtvermögen ist für die Schweiz seit 1910 erstaunlich stabil und schwankte jeweils zwischen etwa 50 Prozent und 60 Prozent. Von 60 Prozent in der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts fiel das Gewicht der Erbschaften auf 44 Prozent in den 1970er- und 1980er-Jahren, um 2010 wieder 50 Prozent zu erreichen. Insbesondere die Periode seit den 1970er Jahren bis heute zeigt Werte näher an 50 Prozent als an 60 Prozent (Brühlhart, 2019b, 6-7; Brühlhart, Dupertuis & Moreau, 2018). Der jüngste Anstieg des geerbten Anteils am totalen Vermögen in einigen fortgeschrittenen Volkswirtschaften lässt sich durch die Alterung alleine nicht erklären (Onder & Pestieau, 2016).²²

Die zweite Betrachtung sind die jährlichen Finanzflüsse, was «gespart» und was «geerbt» wird. Die privaten Haushalte in der Schweiz erben derzeit mehr, als sie selbst durch Sparen als Vermögen aufbauen. Die Gesamtsumme entspricht 6,8 Prozent des BIP, was im Vergleich zu anderen Ländern ein sehr hoher Anteil ist (Stutz, Bauer & Schmutz, 2006, VIII, Stutz, Bauer & Schmutz, 2006, XII-XIII, Stutz, Bauer & Schmutz, 2007, 15, 238; Braun, 2015, 5; Mäder, Aratnam & Schilliger, 2010, 49-50).

Auch dazu äussert sich Breitschmid pointiert: *«Dass Schweizer Haushalte mehr erben, als sie selber an Vermögen aufbauen, bestätigt nur die Unterhalts- und Existenzsicherungsfunktion des Erbrechts: Für jene, die einen erbrechtlichen Vermögensanfall abzusehen vermögen, vermindert sich der Druck zu Ersparnisbildung, weshalb sie eher in Werte zu investieren vermögen, welche in der Vermögensstatistik nicht aufscheinen (Ausbildung von Kindern, Hobby, Lebensqualität insgesamt und damit z.B. auch Gesundheit). Erbrecht schafft somit – ganz unabhängig vom Zeitpunkt des Anfalls – eine gewisse (Lebens-)Qualität, die natürlich ungleich verteilt ist wie manches in jeder Gesellschaft»* (Breitschmid, 2007, 208).

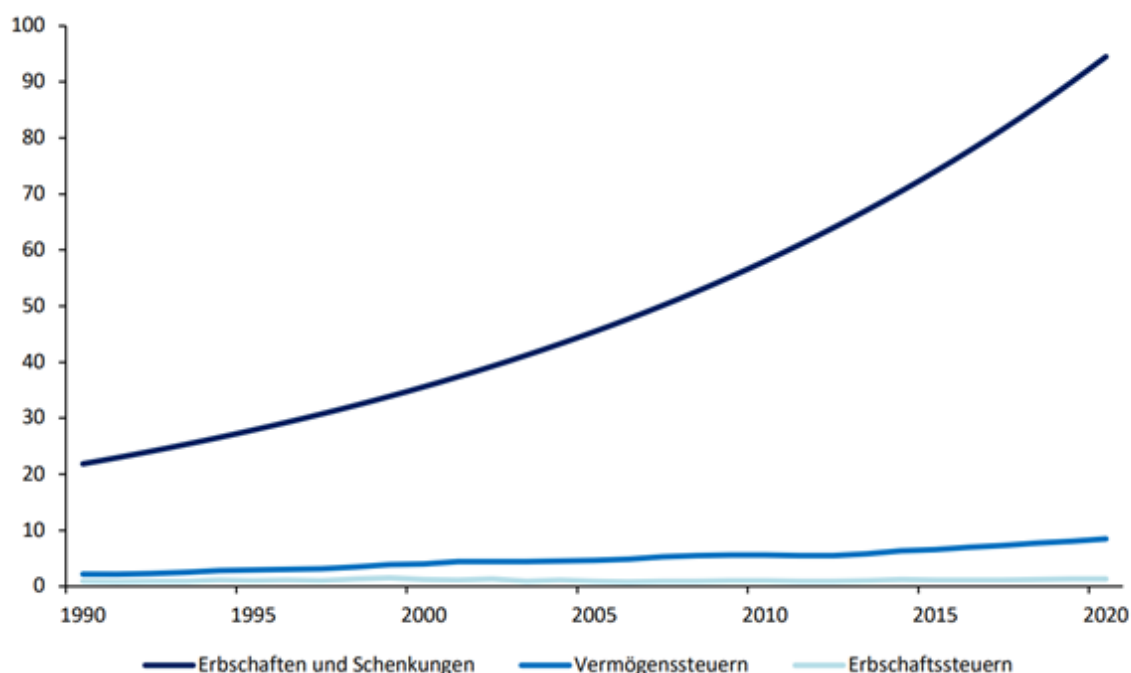
Interessant ist, dass diese Unterhalts- und Existenzsicherungsfunktion des Erbrechts in den letzten Jahrzehnten mit dem Aufbau des Sozialversicherungssystems an Bedeutung verloren hat (vgl. Kapitel 4). Und unerwähnt bleibt bei diesem Votum von Breitschmid, dass die Ungleichverteilung der Erbschaften dazu führt, dass sich heute nur wenige durch eine Erbschaft absichern und vom Erbe leben können. Dadurch ist die Unterhalts- und Existenzsicherungsfunktion des Erbrechts in den allermeisten Fällen gar nicht gewährleistet. Nicht unerwähnt bleiben soll, dass natürlich trotzdem viele Junge von der Unterstützung durch die Eltern profitieren (Erbvorbezüge und Schenkungen für Hauserwerb oder Ausbildung).

Anteil der Erbschaften am Volkseinkommen: Die Erbschaftsströme in der Schweiz wuchsen bis in die 1970er Jahre langsamer als das Volkseinkommen, seither aber schneller. Der Anteil der jährlichen Erbschaften und Schenkungen am Schweizer Volkseinkommen ist gemäss Schätzungen von 5 Prozent im Jahr 1975 bis auf 13 Prozent im Jahr 2011 angestiegen. Heute sind es 17 Prozent (Brühlhart, 2019b, 5; Aschwanden & Gerny, 2022, 7; Brühlhart, Dupertuis & Moreau, 2018; Stutz, Bauer & Schmutz, 2007, 15; Steck, 2019, 25-27).

²¹ Die Vermögen der Deutschen gehen zu etwa zwei Dritteln auf Eigenleistung und zu etwa einem Drittel auf Erbschaften zurück (Corneo, Bönke & Westermeier, 2016, 35).

²² Andere Studien schätzen den Anteil etwas tiefer: Von 1911 bis 2011 stammten rund 30 Prozent bis 40 Prozent des privaten Vermögens in der Schweiz aus Erbschaften (Legentilhomme & Leimgruber, 2022, 15-16).

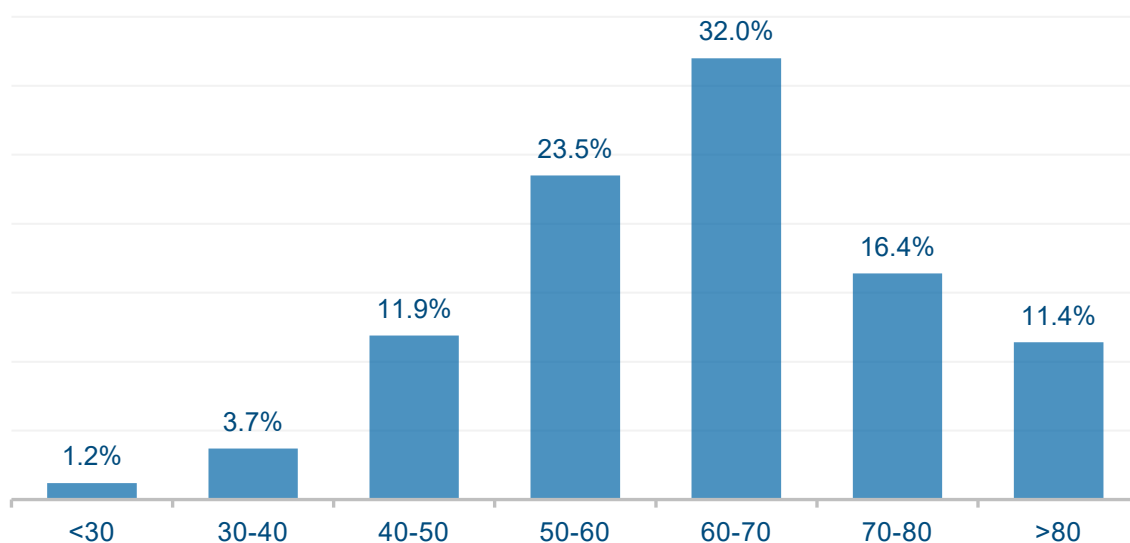
Abbildung 9: Erbschaften, Erbschaftssteuern und Vermögenssteuern (Milliarden Franken)



Quelle: Brühlhart, 2018, 8.

Vermögenskonzentration in der Rentnergeneration: Weil die Lebenserwartung in den letzten Jahrzehnten markant angestiegen ist und die Menschen später sterben, fließen die Erbschaften auch zunehmend an Personen, die sich nicht mehr in der wirtschaftlichen Aufbauphase befinden. Man erbt selten dann, wenn es finanziell notwendig wäre (z.B. bei der Familiengründung). Das häufigste Zeitfenster für eine Erbschaft liegt um die eigene Pensionierung herum. Frühere Erbschaften (nicht aber Schenkungen und Erbvorbezüge) sind selten (Brühlhart, 2019b, 3-6; Stutz, Bauer & Schmutz, 2007, 144; Stutz, Bauer & Schmutz, 2006, IX, Steck, 2019, 25-27). Bemerkenswert ist, dass mittlerweile etwa die Hälfte der Erbschaften an Personen im Rentenalter fließt (Brühlhart, 2022). Die Pensionierungsplanung und der Altersrücktritt dieser Personen sind dann schon abgeschlossen. Erbschaften können in dieser Phase allfällige Rentenlücken schliessen.

Abbildung 10: Anteil der Erbschaftssumme nach Altersgruppe



Quelle: Steck, 2019, 25; basierend auf Steuerdaten des Kanton Bern von 2002 - 2012 von Jann & Fluder.

Die Daten zeigen, dass bloss 5 Prozent der Erbschaften und 19 Prozent der Schenkungen Personen unter 40 Jahren zugutekommen. Umgekehrt gehen 95 Prozent der Nachlässe an Erben über 40 und beinahe 60 Prozent der Erbschaften gehen an Personen im Alter von über 60 Jahren (Brühlhart, 2019b, 3-6). (Brühlhart, 2019a, 10).

Man kann sagen, dass sehr alte Menschen Vermögenswerte an etwas weniger alte Menschen weitergeben. Die Menschen leben heute durchschnittlich bis zum Alter von 90 Jahren, oft in guter Gesundheit. Gute finanzielle Verhältnisse sind zudem ein klarer Indikator dafür, dass diese Menschen durchschnittlich eher noch etwas älter werden. Geht die Erbschaft an die Nachkommen (zwei Drittel aller Erbschaften gehen an die Kinder), sind diese i.d.R. um die 60 Jahre alt. Aufgrund der steigenden Lebenserwartung altern auch die Erbenden (Metzler, 2020, 45). *«Dies macht deutlich, dass Erbschaften immer weniger für den Aufbau einer eigenen Existenz oder die Finanzierung der Familienphase dienen. Der Erbprozess führt vielmehr zu einer zunehmenden Konzentration der Vermögen in der Rentnergeneration»* (Stutz, Bauer & Schmutz, 2007, 17).

Vermögensüberträge gehen aber nicht nur an bereits pensionierte Personen, sondern auch an Personen im Erwerbsalter, vor allem in Form von Schenkungen und Erbvorbezügen (Kissling, 2008, 53-54; vgl. Metzler, 2020, 45; vgl. auch nachfolgend).

Diese Entwicklung führt zu einer starken Konzentration der Vermögen in der Rentnergeneration (Stutz, Bauer & Schmutz, 2007, 20) (vgl. Abschnitte 3.3 und 3.4). Weil ältere Menschen in der Schweiz zwar das Leben geniessen, aber das angesparte Vermögen im Durchschnitt nicht verjubeln, ja nicht einmal im Ruhestand systematisch verbrauchen, steht viel Erbvolument bereit (Metzler, 2020, 45). Verstärkt wird dies durch den verhältnismässig hohen Wohlstand in der Schweiz, die hohen Immobilienpreise (rund ein Drittel der vererbten Vermögen bestehen aus Immobilien, welche in den letzten Jahren markant im Wert gestiegen sind)²³ und partiell durch den Zuzug von Personen mit grossem Vermögen in die Schweiz. Und weil das Vermögen in der Rentnergeneration konzentriert ist, steht es auch schneller wieder zur Vererbung an (Stutz, Bauer & Schmutz, 2006, VIII, Stutz, Bauer & Schmutz, 2007, 15).

Generationelle Finanzflüsse: Die Konzentration der Vermögen in der Rentnergeneration beeinflusst auch die generationellen Finanzflüsse. Die gute materielle Absicherung, vor allem auch im Vergleich zu jungen Familien, versetzt viele Pensionierte in die Lage, ihre Angehörigen durch Schenkungen und Erbvorbezüge finanziell zu unterstützen (Kohli & Künemund, 2005, 369). Und das tun sie auch. Dies geschieht oft durch Schenkungen oder Erbvorbezüge.

Wie gezeigt haben die staatlichen sozialen Wohlfahrtssysteme die Bedeutung der Erbschaften und der familiären Unterstützung als Vorsorgeinstrumente weitgehend abgelöst. Dieser Generationenvertrag des sozialen Wohlfahrtssystems (u.a. Altersvorsorge durch Umlageverfahren, in der die aktive Generation die Renten der Pensionierten finanziert) ermöglicht auch neue, intrafamiliäre Wohlfahrtspraktiken. Die Älteren sind nun finanziell in der Lage, die Jüngeren zu unterstützen (Albertini, Kohli & Vogel, 2007).

Schenkungen erreichen die Empfänger in jüngeren Jahren als Erbschaften, wenn der finanzielle Bedarf auch grösser ist. Schenkungen sind als Teil der laufenden Generationenbeziehungen – im Sinne des Austausches und der Solidarität - daher wichtiger als Erbschaften und ergänzen den sozialen Austausch (z.B. Grosseitern hüten die Kinder) (Kohli & Künemund, 2005, 364).

Vermögensüberträge gehen nicht nur an bereits pensionierte Personen. Zwar erben in der Phase zwischen 20 und 40 Jahren, wenn man Kapital für den Familien-, Vermögens- und Existenzaufbau gebrauchen könnte, die wenigsten (Metzler, 2020, 45). Eltern unterstützen ihre Kinder aber oft schon vorher, in Form von Schenkungen und Erbvorbezügen.

Wie bereits erwähnt, betragen Schenkungen zu Lebzeiten (*inter vivos*) heute in der Schweiz etwa 30 bis 35 Prozent des Erbschaftsvolumens resp. des intergenerationellen Vermögenstransfers. Es ist belegt, dass Eltern ihre Kinder auch bei geringen eigenen Ressourcen ökonomisch unterstützen, sofern ihnen das möglich ist (Lanzinger, 2021, 305-315, Stutz, Bauer & Schmutz, 2006, VIII).

²³ Die Studie wurde 2007 publiziert. Man darf davon ausgehen, dass aufgrund des weiteren Preisanstieges der Immobilien seit 2007 der Wert heute über einem Drittel liegt.

Im Vergleich zu Erbschaften treten Schenkungen deutlich seltener auf, und es handelt sich hierbei auch um geringere Summen. Dies spricht für geringere Ungleichheitseffekte. Allerdings erfolgen Schenkungen früher im Lebenslauf, sodass sie länger zur Verfügung stehen. Schenkungen können sich aufgrund ihres früheren Auftretens im Lebenslauf über eine längere Zeitspanne auf die soziale Ungleichheit auswirken. Gleichzeitig sind Schenkungen über die verschiedenen Bevölkerungsgruppen keineswegs gleichermaßen verteilt. Auch für Schenkungen gilt: Wer hat, dem wird gegeben (Szydlík, 2009).

Transfers von älteren Eltern an ihre Kinder sind viel häufiger als Transfers in umgekehrter Richtung. Der positive Saldo nimmt mit dem Alter zwar ab, aber selbst die über 70-Jährigen bleiben Netto-Gebende. Die länderspezifischen Transfermuster folgen der Typologie der Wohlfahrtssysteme. Transfers von Eltern an Kinder sind in den südeuropäischen Ländern seltener, aber intensiver als in den skandinavischen Ländern, wobei die zentraleuropäischen Länder irgendwo zwischen diesen beiden liegen (Albertini, Kohli & Vogel, 2007). Dass Kinder ihre Eltern nicht mehr systematisch finanziell unterstützen müssen, ist eine direkte Folge der ausgebauten Altersvorsorge.

Bei einer Umfrage 2004 antworteten 92 Prozent der Schweizerinnen und Schweizer, dass sie lieber in die Ausbildung der Kinder investieren würden als das ganze Vermögen später zu vererben (Kisling, 2008, 53-54). Die Gründe für die Eltern, für Götter und Götter, für Grosseltern usw., den Kindern schon zu Lebzeiten Vermögen zu übertragen, können vielfältig sein. Denkbar sind finanzielle Zuwendungen als Starthilfe für das eigene Leben (z.B. bei Volljährigkeit oder zum Abschluss des Studiums) mit einem Betrag zur freien Verfügung. Auch die Finanzierung des Erwerbs einer eigenen Immobilie oder für die Umsetzung einer unternehmerischen Idee sind möglich. Zudem kann man Generationen über ein Familienvermögen verknüpfen, indem die Instrumente wie Stiftungen genutzt werden.

3.6.3. Einfluss der Erbschaften auf die Vermögensverteilung

Erbschaften sind umstritten, weil sie die ungleichen finanziellen Voraussetzungen der Eltern über die "Geburtslotterie" an die Nachkommen übertragen können. Dadurch entstehen möglicherweise ungleiche Lebenschancen durch den Zufall einer Erbschaft. Und ist der Transfer von Eigentum qua Vererbung in einer Leistungsgesellschaft überhaupt legitim? (Cunliffe, Erreygers & Reeve, 2013, 4; Beckert, 2013, 8). Können Erbschaften ein Treiber für die zunehmende Ungleichheit sein? (von Schmidt am Busch, Halliday & Gutmann, 2022, 2). Schauen wir uns zuerst die Verteilungseffekte der Erbschaften an.

Verteilungseffekt unklar: Alle Untersuchungen zeigen, dass Erbschaften und Schenkungen ebenso wie die Einkommen und Vermögen in der Schweiz sehr ungleich verteilt sind. Ein grosser Teil der Erbschaften fliesst an bereits vermögende Personen: Wer hat, dem wird gegeben (Jann & Fluder, 2015; vgl. Beckert, 2013, 16). Ein Prozent der Erben erhalten in der Schweiz ein Drittel des vererbten Geldes. Bisher ging man davon aus, dass Erben die Ungleichheit verstärkt. Aktuelle Studien legen jedoch nahe, dass das so nicht stimmen muss (Metzler, 2020, 45).

Den Schluss zu ziehen, dass ungleich verteilte Erbschaften die Vermögensungleichheit verstärken, greift zu kurz, wie Brühlhart (2020) ausführt: *«Es ist nämlich denkbar, dass Erbschaften die Vermögensungleichheit verringern, auch wenn Reiche im Schnitt mehr erben als Arme. Nehmen wir ein einfaches Zahlenbeispiel. Ein «armer» Erbe mit 50 000 Franken Vermögen erhält 100 000 Franken und sein Nachbar mit fünf Millionen Franken Vermögen erbt eine Million Franken. Der Reiche erbt zehnmal mehr als der Arme: Wer hat, dem wird gegeben. Aber das Vermögen des Armen hat sich dank der Erbschaft verdreifacht, ein Anstieg von 200 Prozent, während das Vermögen des Reichen um bloss 20 Prozent gewachsen ist. Das Verhältnis ihrer Vermögen ist somit von 100 zu 1 auf 40 zu 1 geschrumpft. Die Vermögensungleichheit ist gemäss aller gängigen Ungleichheitsmasse [...] kleiner geworden».*

Anteilmässig betrachtet ist der Zuwachs aus Erbschaft bei weniger begüterten Personen höher als bei den Vermögenden, welche schon viel besitzen. Insgesamt glättet das Erben die Ungleichheit eher, als dass sie sie verstärkt (Metzler, 2020, 45).

Wie es in der Schweiz um die Entwicklung der Ungleichheit unter Erben, und zwischen Erben und Nichterben, bestellt ist, wissen wir nicht genau (Brühlhart, 2019b, 12). Und ob beispielsweise Erbschaftssteuern die Vermögensungleichheit mindern, ist wissenschaftlich auch nicht gesichert (Brühlhart, 2019b, 3). Die Konsequenzen von Schenkungen und Erbschaften auf die soziale Ungleichheit

und die Einkommens- und Vermögenskonzentration in einer Gesellschaft sind unklar (Cunliffe, Erreygers & Reeve, 2013, 1; Kohli & Künemund, 2005, 365; Cremer & Pestieau, 2003, 13; von Schmidt am Busch, Halliday & Gutmann, 2022, 2).

Eine Zunahme der Erbflüsse befeuert nicht zwangsläufig die dynastische Konzentration von Grossvermögen, wie sogar Piketty feststellen musste (zitiert in Brühlhart, 2019a, 10). Erbschaften sind in Norwegen kein Erklärungsfaktor für die finanzielle Ungleichheit. Und Erbschaftssteuern vermindern auch die Vermögensungleichheit nicht (Black, Devereux, Landaud & Salvanes, 2022). Auch in Deutschland nimmt die relative Bedeutung von Erbschaften mit zunehmendem Privatvermögen nicht systematisch zu (Corneo, Bönke & Westermeier, 2016, 35). Gemäss Schätzungen aus Skandinavien verringern Erbschaften die relativen Vermögensungleichheiten gar. Allerdings zeigt eine andere Studie aus Schweden auch, dass arme Erben ihr Erbe rascher konsumieren als reiche Erben, was die relative Vermögensungleichheit langfristig wiederum verstärken kann (Brühlhart, 2019a, 10; Metzler, 2020, 45).

Kleinere Erbschaften gehen in den Konsum, grössere Erbschaften werden investiert, was wiederum der Vermögensbildung dient (Kissling, 2008, 34-35). Diesen Aspekt betont auch Breitschmid (2007, 208): *«Ob Erbschaften konsumiert oder investiert werden, dürfte stark vom Netto-Vermögensanfall abhängen: Kleinere Beträge bei weniger wohlhabenden Erben werden – da eine substantielle Vermögensbildung einigermaßen aussichtslos erscheinen dürfte – früher oder später eher in den Konsum fliessen; grössere Vermögen dagegen eher investiert (und die Mittel damit längerfristig erhalten) werden».*

Und was gilt für den *Kanton Zürich*? Reduzieren oder verstärken Erbschaften die Ungleichheit? *«Man kann daraus den vorsichtigen Schluss ziehen, dass diese «Finanzspritzen» [anfallende Erbschaften, a.d.V.] nicht, wie oft vermutet, die Konzentration der Vermögen fördern, sondern dass sie im Gegenteil eine eher ausgleichende Wirkung haben»*, wie Moser (2019, 20-21) ausführt. Wie bereits festgestellt, sind der Kanton Zürich und die Schweiz in diesen Aspekten recht ähnlich.

Nichtfinanzielle Vererbung – Bildung, Netzwerke, Fertigkeiten, Gesundheit: Untersucht man Verteilungseffekte im Kontext des Erbgeschehens, muss man berücksichtigen, dass Eltern ihren Kindern im Verlaufe ihres Lebens und mit dem Tod nicht nur Finanzmittel weitergeben, sondern auch «nichtfinanzielles Kapital», welches ebenso zu Start- und Geburtsvorteilen führt, was wiederum die Einkommens- und Vermögensverteilung beeinflussen. Zum nichtfinanziellen Kapital gehören eine gute Ausbildung (was vermögenden Personen aus Finanzierungsoptik natürlich leichterfällt) oder auch familiäre, gesellschaftliche und geschäftliche Netzwerke («sich in guten Kreisen bewegen»), welche sich ökonomisch nutzen lassen (von Schmidt am Busch, Halliday & Gutmann, 2022, 5).

Erben verschärft das Problem der Vermögensverteilung vermutlich nicht direkt (Stutz, Bauer & Schmutz, 2006, IX). Bildung scheint hingegen ein Schlüssel zu sein (Stutz, Bauer & Schmutz, 2006, IX). Eine grössere Rolle bei der Vermögensverteilung spielen wohl Einkommensunterschiede, die auf ungleiche Bildungschancen zurückzuführen sind (Vermögende können sich eine gute Bildung eher kaufen). Erben erachten es auch als wichtiger, die Bildung ihrer Nachkommen zu unterstützen, als ihnen ein grosses Vermögen zu hinterlassen (Stutz, Bauer & Schmutz, 2006, X). Reiche Familien können schlicht mehr in Human-Kapital investieren (Becker, 1991, 187-188; von Schmidt am Busch, Halliday & Gutmann, 2022, 5). In den USA sind Vermögen, Race und Bildung der Eltern wichtig für den sozialen Status der Kinder, aber beispielsweise nicht deren IQ. Der ökonomische Erfolg der Eltern ist vererbbar (sog. Mechanismus der Persistenz), aber eben nicht (nur) über finanzielle Mittel (Bowles & Gintis, 2002, 3-30).

Dieser indirekte Effekt lässt sich vermutlich auch bei *Netzwerken* beobachten. Erbschaften haben einen Einflussfaktor auf den Familienstatus, bringen Einfluss und Sicherheit und definieren die ökonomische Position in der Gesellschaft (Sussman, Cates & Smith, 1970, 1; von Schmidt am Busch, Halliday & Gutmann, 2022, 5): Mit anderen Worten sind Vermögen und Erbschaften manchmal die Zutrittskarte in höhere Kreise.

Die Generationenverhältnisse sollte man nicht nur auf wirtschaftliche-finanzielle Verflechtungen reduzieren. Eltern vermitteln ihren Kindern auch emotionale, soziale und kulturelle Fertigkeiten. Gerade bei unternehmerisch tätigen Familien können dies auch geschäftliche Fertigkeiten sein, wenn man beim gemeinsamen Abendessen über die Firma spricht (Breitschmid, 2007, 207). Der

Nachwuchs lernt von Kindsbeinen an, was es heisst, eine Kauffrau oder ein Kaufmann zu sein und welche Verantwortung damit einhergeht.

Vermögende Familien geben ihren Nachkommen oft auch ein besseres Gesundheitsbewusstsein mit, wenn nicht gar schlicht eine bessere Gesundheit (Becker, 1991, 187-188). Auch dies hat ökonomische Konsequenzen und erhöht das potenzielle Einkommen.

Erbrecht als «Umverteilungsmaschine»: Unabhängig davon, ob das Erbgeschehen nun die Vermögenskonzentration fördert oder nicht und ob die Verteilungswirkung indirekt oder direkt eintritt, kann man fragen, ob das Erbrecht überhaupt ausgleichend wirken soll, ist es doch Privatrecht und nicht Sozialpolitik (Breitschmid, 2007, 204).

Das Erbrecht sollte sich auch nicht an wenigen spektakulären Fällen sehr hoher Erbschaften orientieren (die auch aus schamloser Vermögensbereicherung stammen können, vgl. Abzockerdebatte), bei denen die öffentliche Stimmung manchmal steuerpolitisch-konfiskatorische Massnahmen fordert. Auch wenn solche Einzelfälle störend sein können, sollte das Erbrecht doch eine Ordnung für die vielen «normalen» Fälle bereitstellen (Breitschmid, 2007, 204-205).

Selbst wenn man eine Umverteilung befürwortet, ist die Frage des geeigneten Instrumentes immer noch offen. Denn ob Erbschaftssteuern die Vermögensungleichheit mindern, ist wissenschaftlich nicht gesichert (Brühlhart, 2019b, 3).

3.6.4. Erbschaften in einer marktwirtschaftlichen Leistungsgesellschaft

Privateigentum: Aus sozio-ökonomischer Sicht prägen zwei liberale Prinzipien die Diskussion und den gesellschaftlichen Umgang mit Erbschaften (Stutz, Bauer & Schmutz, 2007, 33): Das Recht auf Privateigentum und das Leistungsprinzip. Mit dem *Recht auf Privateigentum* wird die grundlegende Funktionsweise einer freien Marktwirtschaft gewährleistet. Nur wer sicher sein kann, dass er/sie über das angesparte oder investierte Vermögen verfügen kann, wird seine Kreativität und Arbeitskraft einsetzen, um Vermögen für sich und seine Familie anzuhäufen und damit den Wirtschaftskreislauf weiter anzutreiben (Bessard, 2011).

Der Schutz des privaten Eigentums ist die Grundlage schlechthin für das Funktionieren einer Wirtschaft. «Satte Löwen jagen nicht», lautet jedoch ein Zitat. Das Erbprinzip steht in einem Spannungsfeld mit dem Leistungsgedanken. Das «unverdiente Vermögen» verleite die Generation «Goldener Löffel» zu einem risikoarmen und unproduktiven Verhalten. Es setze keine Anreize für unternehmerisches Handeln (van Laak, 2016, 138-139).

Leistungsprinzip: Die Weitergabe einer Erbschaft entspricht nicht dem *Leistungsprinzip* und es stellt sich die Frage, ob Privateigentum nicht mit dem Tod endet. Statt das Vermögen im Gegenzug für Leistung umzuverteilen, wird es auf Basis familiärer Verbindungen an die nächste Generation weitergegeben (Stutz, Bauer & Schmutz, 2007, 33, von Schmidt am Busch, Halliday & Gutmann, 2022, 5). Man erbt aufgrund des Erbrechts, nicht aufgrund einer eigenen Leistung.

Die den einzelnen Personen zufallende gesellschaftliche Stellung, das Einkommen, das Vermögen usw. soll durch am Markt erbrachte persönliche Leistung (Meritokratie) bestimmt sein, nicht durch Zufall, Geburtsrecht, Beziehungen usw. Dann sind Unterschiede auch fair und legitim, weil das meritokratische Prinzip erfüllt ist (Kissling, 2008, 15-17).

Beide Prinzipien sind in ihrer Reinform in der Schweiz aber nicht vorzufinden. Während eine konsequente Umsetzung des Rechts auf Eigentum eine vollständige Testierfreiheit bedeuten würde (apologetischer Liberalismus), wäre das Postulat des Leistungsprinzips nur mit einem Verbot von Erbschaften umzusetzen (konfiskatorischer Liberalismus) (Beckert, 2013, 41-64). In den Vereinigten Staaten hingegen herrscht das Prinzip der uneingeschränkten Eigentumsrechte vor und wird mittels einer hohen Testierfreiheit umgesetzt. Selbst Kinder können enterbt werden (Beckert, 2013, 106). Dieser Ansatz steht im Kontrast zur Erbrechtsregelung der Franzosen, die kaum Testierfreiheit zulässt und die Erbschaft nach Freibeträgen für nahestehende Verwandte je nach Höhe zwischen 5 Prozent bis 45 Prozent besteuert, um ihrem Prinzip der Gleichheit Rechnung zu tragen und Vermögen umzuverteilen (Beckert, 2013, 106).

Wahrnehmung: Im Spannungsfeld dieser beiden Prinzipien spielt auch die Gerechtigkeit bzw. deren Wahrnehmung eine entscheidende Rolle. Wer ein Vermögen ohne Privilegien und unter Einhaltung rechtlicher und ethischer Grundsätze anhäuft, hat es sich aus gesellschaftlicher Sicht auch

verdient und sein Reichtum wird als legitim angesehen (Bessard, 2011). Wird das Vermögen allerdings ererbt, stellt sich die Frage, wie die Erben dieses Geld nutzen (Kissling, 2008, 32-35).

Wie unterschiedliche Vermögenssituationen wahrgenommen werden und ob eine Präferenz zur Umverteilung besteht, hängt von der persönlichen eigenen finanziellen Lage ab und ist damit subjektiv (Niehues, 2016; Condon & Wichowsky, 2020; Corneo & Grüner, 2002; Fong, 2001). Bei der Einschätzung von wirtschaftlichem Erfolg durch die Gesellschaft scheint aber immer die relative Betrachtungsweise von Bedeutung zu sein (das relative Einkommen und Vermögen im Vergleich zur Umgebung) (Corneo & Grüner, 2002; Choi, 2019; Choi, 2021; Condon & Wichowsky, 2020).

Ist die Bevölkerung davon überzeugt, dass der individuelle wirtschaftliche Erfolg von ehrlicher Arbeit und nicht von Glück, Beziehungen oder Geburtsrechten abhängt, ist sie gegenüber der Umverteilung von Vermögen skeptisch (Alesina & La Ferrara, 2005; Fong, 2001; Alesina & Angeletos, 2005; Alesina & Giuliano, 2009; García-Castro et al., 2020; Karadja et al., 2017). Ungleichheiten werden durchaus akzeptiert, sofern sie auf ehrliche und harte Arbeit zurückzuführen sind (Piketty, 1995; Fong, 2001; Ahrens, 2020, Baselgia & Martínez, 2022a, 12-13). Erwarten oder hoffen sie, irgendwann einmal selbst zu Vermögen zu kommen, fällt ihre Präferenz für eine Umverteilung von Vermögen geringer aus (Bénabou & Ok, 2001). Es ist anzunehmen, dass sie befürchten, dereinst selbst von einer Umverteilung betroffen zu sein.

Piketty hielt zudem fest, dass die Art, wie soziale Mobilität wahrgenommen wird und sich auf die Umverteilungspräferenzen auswirkt, auch stark von der politischen Gesinnung des familiären Umfelds abhängen (Piketty, 1995). Fleiss und geleistete Arbeit scheinen Vermögensunterschiede also zu legitimieren, fraglich bleibt hingegen, ob die erarbeitete Legitimation über mehrere Generationen aus gesellschaftlicher Sicht Bestand hält.

Erbschaftssteuern: Im Widerspruch zum Leistungsprinzip steht die weit verbreitete ablehnende Haltung gegenüber Erbschaftssteuern. Experimente zeigen, dass Probanden einen viel grösseren Teil an Ungleichheit ausgleichen, wenn diese auf Glück statt auf Verdienst beruht. Sie unterscheiden jedoch kaum zwischen Situationen, in denen sie zwischen Individuen umverteilen, die selbst gearbeitet haben, und Situationen, in denen sie zwischen Individuen umverteilen, die von der Arbeit anderer profitiert haben (z.B. durch eine Erbschaft der Eltern). Die Ergebnisse deuten darauf hin, dass die meisten Menschen Ungleichheit als gerecht empfinden, wenn sie zu irgendeinem bestimmten Zeitpunkt auf unterschiedlicher Leistung beruht (die Leistung muss nicht persönlich erbracht worden sein). Dies könnte eine Erklärung dafür sein, warum viele Menschen Umverteilungsmassnahmen wie Erbschaftssteuern in der realen Welt ablehnen (Freyer & Günther, 2022).

Obwohl es in der Schweiz als gerecht empfunden wird, höhere Einkommen und Vermögen anteilmässig stärker zu besteuern, trifft das Thema Erbschaftssteuern meist auf Ablehnung. Nach Ansicht von Brülhart hat diese kognitive Dissonanz einen psychologischen oder kulturellen Ursprung. Erbschaften im Familienkreis werden als etwas sehr Intimes wahrgenommen. Der letzte Wille eines Erblassers hat einen kulturell hohen Stellenwert und soll durch keinerlei Einschränkungen wie die Erbschaftsteuer eingeschränkt werden (Brülhart, 2022). Ob Erbschaften in einer marktwirtschaftlichen Leistungsgesellschaft akzeptiert oder abgelehnt werden, ist völlig offen.

4. Entwicklungslinien und Funktionen des Erbrechts

- Das Thema Erben und Vererben existiert im weitesten Sinne in allen Zivilisationen und ist bis in die Frühzeit zurückzuverfolgen.
- Die Bevorzugung von Erst- oder Letztgeborenen wurde zuerst vom Adel praktiziert und diente dem Erhalt der Dynastie. Diese Praxis wurde im Laufe der Zeit von vermögenden Bürgern und Bürgerinnen übernommen und fand so Einzug in die bürgerliche Gesellschaft.
- Erbschaften dienten früher innerhalb einer Familie als eine Art ökonomische Absicherung und sorgten damit für die Kontinuität und den Erhalt der Familie und ihrer sozialen Struktur. Dieser private Vertrag zwischen den Generationen wurde durch den Auf- und Ausbau des Sozialversicherungssystems vom öffentlichen Generationenvertrag weitgehend abgelöst.
- Auch wenn Erbschaften nicht mehr denselben Stellenwert für die Altersvorsorge und für die ökonomische Absicherung haben wie früher, beeinflussen sie auch noch heute das Vorsorgegeschehen von Privatpersonen. Wird beispielsweise eine Erbschaft von den Nachkommen erwartet, besteht die Gefahr, dass sie nicht mehr genügend vorsorgen. Wird hingegen kein Erbe erwartet und es trifft dennoch eines ein, wird es von den Erben meist für den Konsum und nicht für den Vermögensaufbau verwendet.
- Auch bei eingeschränkter testamentarischer Freiheit werden Vermögenswerte kaum ausserhalb der Familie vererbt. Selbst Erblassende ohne Nachkommen oder pflichtteilsgeschützte Partner und Partnerinnen vererben vorwiegend innerhalb der Familie.
- Die gesellschaftliche Entwicklung machte eine Änderung der Erbrechtsregelung notwendig, da nicht-klassische Familienkonstellationen seit dem Inkrafttreten des Erbrechts 1912 stark zugenommen haben und es seither kaum überarbeitet wurde.

4.1. HISTORISCHE WURZELN DES ERBRECHTS

Erben ist ein altes Phänomen. Alle Menschen müssen irgendwann sterben. Der Todeszeitpunkt jedoch ist unklar. Der Tod kann mehr oder weniger erwartet (z.B. bei einer schweren Krankheit) oder als Schicksalsschlag völlig unerwartet eintreffen. Erbschaften zum Todeszeitpunkt erfolgen daher zufällig oder geplant (Cunliffe, Erreygers & Reeve, 2013, 3). Schenkungen und Erbvorbezüge hingegen sind geplante Vorgänge. Gerade dieser potenziell zufällige Charakter des Todes erfordert, dass sich Menschen überlegen, was mit dem Vermögen eines Verstorbenen nach seinem Tod geschehen soll.

Menschen, die in Gruppen zusammenleben, müssen der Interaktion untereinander eine Struktur und einen Rahmen geben. Seit Menschen in der Frühzeit ihr Zusammenleben organisierten und Beziehungen regulierten, lassen sich Erben und Vererben als Prozesse zurückverfolgen (Stutz, Bauer & Schmutge, 2007, 29). *«Erwartungen, Austausch und Reziprozität sind endemische Charakteristiken organisierter Gruppen und bilden eine Basis für die Interaktionen der Gruppenmitglieder untereinander. Erbschaften bilden eine Sicht auf diese Interaktion zwischen Erblasser und Erben ab»* (Sussman, Cates & Smith, 1970, 311). Erbschaften können als «gruppengeregelte» Interaktion verstanden werden.

Als Erben bezeichnet man die durch das Ableben bedingte Übertragung von materiellem Eigentum beziehungsweise Eigentumsrechten (*mortis causa*) (Kosmann, 1998, 21). Erbschaften im weitesten Sinne existierten in allen Zivilisationen und vorschrittlichen Gesellschaften. Intergenerationelle Transfers sind eine übliche Erscheinung und der Erbschaftsprozess ist die grundlegende Technik, um diese Transfers auszuführen (Sussman, Cates & Smith, 1970, 7-8). Die ethnologische Forschung konnte aufzeigen, *«[...] dass es zwar eine ungeheure Fülle an kulturell geprägten Riten und Mechanismen der Vererbung gibt, dass man es bei dem Prozess der Weitergabe von Besitz aber offensichtlich mit einer Art sozialer Konstante zu tun hat»* (van Laak, 2016, 142). Gesellschaften legen immer fest, was mit dem Vermögen eines Verstorbenen nach seinem Tod geschehen soll. Das Erbrecht bestimmt im Todesfall den Transfer von ökonomischen Interessen und Vermögenswerten eines Individuums meist von einer Generation zur nächsten (Sussman, Cates & Smith, 1970, 16). Erbschaften sind damit ein wichtiges Feld staatlichen Eingriffs. Der Staat bestimmt, wer wieviel erbt, inwiefern man von diesen Vorgaben abweichen darf, und ob bei diesem Vorgang Steuern anfallen (Kohli & Künemund, 2005, 364).

Offenbar bestand (und besteht) ein grosses Bedürfnis, Prozesse und Rahmenbedingungen für das Erben zu schaffen und ordnend zu wirken. Das konnte zu unterschiedlichen Ergebnissen führen. Wie frei jemand über seinen Nachlass bestimmen konnte und wer erbberechtigt war, unterlag im Verlaufe der Zeit erheblichen Variationen (Sussman, Cates & Smith, 1970, 7-8; van Laak, 2016, 142). Die vielfältigen Ausprägungen eines Erbsystems (ob ausschliessend oder bevorzugend, egalitär oder inegalitär, patri- oder matrilinear, als Primo- oder Ultimogenitur usw.) wurden weitgehend durch soziostrukturelle Faktoren wie die Wirtschaftsweise oder Besitzverhältnisse beeinflusst (Kosmann, 1998, 23).

Selbst das sowjetische Russland, das 1918 das Vererben grundsätzlich unterband, liess es 1922 eingeschränkt wieder zu. Die realsozialistischen Staaten unterschieden sich von anderen Ländern allenfalls in der Höhe der Erbmassen²⁴, jedoch kaum in den Erbverfahren (van Laak, 2016, 141). Es war auch in einem Gesellschafts- und Wirtschaftssystem, das auf sozialer Gleichheit, auf Gemeineigentum und kollektiver Problemlösung beruhte, notwendig, das Vererben zuzulassen und zu regeln.

Eine zentrale Konfliktlinie moderner Gesellschaften ist die Verteilungsfrage, welche kontrovers debattiert wird: wer bekommt was? (Beckert, 2013, 73). Dies gilt nicht nur bei den Faktoreinkommen (Lohn für die Arbeit, Zinsen auf Kapital, Renten aus dem Boden), sondern auch bei Erbschaften (vgl. Abschnitte 3.3 und 3.6). Menschen haben schon seit langer Zeit versucht, diese Fragen zu beantworten, ohne eine Ideallösung zu finden.

²⁴ Voraussetzung für Erbschaften ist die Möglichkeit, überhaupt privates Vermögen aufzubauen, wie wir oben bereits gezeigt haben. Kollektiv-planwirtschaftliche Politik- und Wirtschaftssysteme unterbinden in der Regel den privaten Vermögensaufbau, weshalb die Erbsummen (von privilegierten Parteikadern abgesehen), vermutlich oft gering ausfallen.

4.2. ÖKONOMISCHE ABSICHERUNG

4.2.1. Schutz der Familie

Ein wichtiger Treiber für die Ausgestaltung des Erbrechtes war die ökonomische Absicherung. Erbvorgänge waren bis weit ins 19. Jahrhundert hinein auch ein existenzbestimmender Transfer. Familien funktionierten als kombinierte Konsum- und Produktionseinheiten (Kosmann, 1998, 23). Man denke an eine landwirtschaftlich geprägte Wirtschaftsstruktur, bei denen die Familien überwiegend als Selbstversorger agierten. Erben als Transfer von Existenzgrundlagen innerhalb von Familien (beispielsweise die Weitergabe eines Handwerksbetriebes) hat durch die weitgehende Ablösung der familienwirtschaftlichen Produktion durch Lohnarbeit an Bedeutung verloren. Erbschaften sichern heute Existenzen (im Sinne von Produktionspotenzialen) nicht mehr oder gibt sie nicht mehr weiter (Kosmann, 1998, 26-27), ausser bei einem Teil der heute unternehmerisch tätigen Familien.

Die ungleiche Erteilung (z.B. erhält eines der Kinder den ganzen landwirtschaftlichen Hof) sicherte die Subsistenzbasis (Kosmann, 1998, 25). Die Regelung des intergenerationellen Transfers von Vermögen über das Erbrecht sollte ökonomische Störungen vermeiden und wenn möglich die Produktivität steigern, die Familienbande stärken (oder auch schwächen) und die ökonomische Einheit schützen, gerade in der Landwirtschaft (von Schmidt am Busch, Halliday & Gutmann, 2022, 1). Christliche und speziell westeuropäische Gesellschaften bevorzugten – auch aus geografischen und klimatischen Gründen – bis weit ins Mittelalter hinein eher kleine Haushalte und Strategien ungeteilter Erbschaften und interfamiliärer Unterstützung, um Eigentum zusammenzuhalten (Landes, 1998, 21-22). Ursprünglicher Wesenskern des Erbrechtes in einer Wirtschaftsstruktur, die auf Subsistenz basierte, war es somit, den Besitzstand zu erhalten und den Unterhalt des vom Erblasser abhängigen Umfeldes zu sichern (Breitschmid, 2007, 203).

Becker erkennt in der Familie einen gegenseitigen ökonomischen Schutz vor individuellen Einkommensschwankungen (Becker, 1991, 344). Entsprechend soll das Erbrecht diese «Versicherungsfunktion» der Familie schützen. Etwas weiter gedacht bilden Erbschaften auch die Möglichkeit, die «ökonomische Schutzkraft» der Familie zu festigen, indem man die symbolische Identifikation der Erben mit der Familie stärkt. Dies lässt sich daran erkennen, wie beispielsweise Objekte mit Erinnerungswert (aber ohne substanziellen finanziellen Wert) innerhalb der Familie weitergegeben werden. Dadurch lassen sich auch die Beziehungen zwischen Erblassenden und Erbenden ex post untersuchen und analysieren, manchmal über mehrere Generationen hinweg (Sussman, Cates & Smith, 1970, 311-312). Auch die Erbschaftspraktik, dass dasjenige Kind einen grösseren Anteil an der Erbschaft erhalten soll, das sich auch stärker um die Eltern kümmert (physische Betreuung, Zuwendung, Aufmerksamkeit, emotionale und administrative Unterstützung usw.), dient letztlich dazu, den Schutz und den inneren Zusammenhalt der Familie zu stärken (Sussman, Cates & Smith, 1970, 118-120). Viele der ökonomischen Schutzfunktionen sind seit Beginn des 20. Jahrhunderts mit dem Aufbau sozialer Absicherungssysteme allerdings von der Familie auf den Staat übergegangen. Die Bedeutung des Erbrechtes hat sich seither verändert.

4.2.2. Soziale Absicherungssysteme

Die Gesellschaft, unter anderem durch die staatlich organisierten Sozialsysteme, beeinflusst als dritte Partei fast alle Transaktionen, in denen Individuen mit anderen interagieren (Sussman, Cates & Smith, 1970, 11). Dies gilt auch für Austauschpraktiken im Rahmen des Erbens. Vor allem nach dem Zweiten Weltkrieg erfolgte die Entwicklung des Wohlfahrtsstaates mit umfassender sozialer Sicherheit, mit Bildungssystemen, dem Gesundheitswesen, Rentenleistungen im Ruhestand oder auch Einkommensabsicherungen bei Invalidität oder bei Arbeitslosigkeit. Die Finanzierung erfolgt über das Steuersystem und die soziale Absicherung mittels Einkommenstransfers. Als Folge davon ging die «gegenseitige soziale Verantwortung» von der Familie und der Verwandtschaft auf den Staat über. Die Erbschaft als «Absicherung», als «Existenzgrundlage» und als «Wohlfahrtsfaktor» verlor an Bedeutung (Sussman, Cates & Smith, 1970, 1-2; vgl. Ferber, 2018, 29).

Damit hat sich auch die Bedeutung des Erbrechtes verlagert. Die ökonomische Absicherung der Familie hat an Bedeutung verloren, seit manche ursprünglich familiäre Fürsorge- und Vorsorgeaufgaben auf die Gesellschaft übergegangen sind (Breitschmid, 2007, 203). Der Sozialstaat und die Bildungsangebote vermindern den Bedarf der Kinder an einer Erbschaft (Grundig, 2022, 247-248). Sie sind unabhängiger geworden von den finanziellen Verhältnissen der Eltern.

In der Zeit nach der vorletzten Jahrhundertwende, als das Schweizer Erbrecht verabschiedet wurde (1907) und anschliessend in Kraft getreten ist, kannte das Land beispielsweise noch keine Altersvorsorge. Die schwierigen ökonomischen Rahmenbedingungen zwangen Teile der Bevölkerung zur Emigration. Die Familienmitglieder im Todesfall finanziell zu schützen und abzusichern, hatte einen hohen Stellenwert bei der Ausarbeitung des Erbrechts. Dies wurde erreicht, indem Ehegatten, Kinder – und bei kinderlosen Personen die Eltern – einen Pflichtteilsanspruch hatten. Die Bestimmungsfreiheit des Erblassers über seinen Nachlass wurde eingeschränkt. Diese Regelung gilt bis heute (Steck, 2019, 25-27). Erst die aktuelle Erbrechtsrevision auf 2023 hat diese Einschränkung des Erblassenden etwas gelockert. Zwischen dem politisch-gesellschaftlichen Wunsch nach finanzieller Absicherung und der Bestimmungs- und Testierfreiheit der Erblassenden besteht aber nach wie vor ein Spannungsverhältnis.

Nach dem zweiten Weltkrieg verschob sich durch den Aufbau von Sozialsystemen die soziale Verantwortung von der Familie hin zum Staat (Sussman, Cates & Smith, 1970, 1-2). Der private Generationenvertrag wurde in einen kollektiv-öffentlichen Generationenvertrag umgewandelt. Dabei fliesst ein Teil dieser Leistungen von Erwerbstätigen an Rentner und Rentnerinnen (als Altersleistungen im Umlageverfahren) wieder zurück an die Nachkommen (als Schenkungen und Erbschaften) (Kohli & Künemund, 2005, 364). Es stellt sich damit die Frage, ob Erbschaften für die Altersvorsorge überhaupt noch relevant sind, oder ob die intergenerationellen Vermögenstransfers lediglich die Leistungen der bestehenden Sozialsysteme unterstützen (Sussman, Cates & Smith, 1970, 310-311). Es gibt einige Hinweise darauf, dass es vielen Rentnerinnen und Rentnern heute in der Schweiz, auch dank den ausgebauten Sozialwerken, finanziell so gut geht, dass sie ihre Kinder finanziell unterstützen können (Ausbildung, Liegenschaftenerwerb).

Der demografische Wandel führt dazu, dass die Erblassenden immer älter werden und damit auch die Erbenden, vermehrt im Alter zwischen 55 und 65 erben. Diese Erbenden können die Erbschaft meist nicht schon in jüngeren Jahren bereits wieder aufbrauchen. Ob dieser Umstand sich aber positiv auf die finanzielle Situation im Alter auswirkt, hängt von diversen Faktoren ab. Eine Untersuchung in Deutschland stellte fest, dass die individuelle Altersvorsorge sehr stark durch Erbschaftserwartungen mitgeprägt werde (Stutz et al., 2007, 121). Werden die Vermögenswerte durch die Erblassenden aber dann durch Pflegekosten aufgebraucht, tappen die Erben in die Falle der Erbschaftsillusion und ihre eigene finanzielle Vorsorge steht plötzlich auf wackligen Füßen (Stutz et al., 2007, 121).

Aber auch kein Erbe zu erwarten, kann sich nachteilig für die Altersvorsorge auswirken. Gemäss einer repräsentativen Befragung in Deutschland führen unerwartete Erbschaften eher zu grösseren Konsumausgaben, während erwartete Erbschaften für den Vermögensaufbau genutzt werden (Braun, 2003, 96). Erbschaften wirken sich aber nicht nur auf die Ausgabenseite eines Haushalts, sondern auch auf die Einkommenseite aus. Untersuchungen haben gezeigt, dass bei Personen, die im Alter von 55 bis 65 eine Erbschaft erhalten, die Chance, dass sie sich frühpensionieren lassen, um 40 Prozent steigt (Garbinti & George-Kot, 2019). Die finanziellen Mittel einer Erbschaft bauen die Altersvorsorge nicht aus, sondern ermöglichen einen frühzeitigen Altersrücktritt. Die demografische Entwicklung schränkt den Nutzen einer Erbschaft als Altersvorsorge somit eher ein, da sie zu einem Zeitpunkt passieren, in dem die Erben ihre individuelle Altersvorsorgeplanung schon abgeschlossen haben sollten.

Zwischen der Eigentumsfreiheit und dem die Testierfreiheit beschränkenden Pflichtteilsrecht besteht ein Spannungsverhältnis, dem auch sozialpolitische Überlegungen wie die ökonomische Absicherung der Angehörigen oder die Altersvorsorge zu Grunde liegen (Breitschmid, 2007, 203). Trotzdem ist es erstaunlich, dass das Erbrecht auf lange Sicht so starke Beharrungstendenzen aufweist, hat die ökonomische Absicherung doch klar an Bedeutung verloren. *«Eigentlich müsste das Erben seit dem 19. Jahrhundert einem schleichenden Funktionsverlust unterliegen, denn seine klassische Aufgabe, weitläufige Familien und deren Anhänge zu versorgen, wurde in der Hochphase des westlichen Wohlfahrtsstaates zu einem grossen Teil von sozialen Sicherungssystemen übernommen»* (van Laak, 2016, 144; vgl. Ferber, 2018, 29).

Allerdings ist festzuhalten, dass die soziale Sicherheit nicht in allen Staaten gleich umfassend ausgebaut ist wie in der Schweiz. Erbschaften können auch heute noch für finanziell abhängige Familienmitglieder die Leistungen von gesellschaftsweiten, staatlichen Unterstützungssystemen ergänzen (Sussman, Cates & Smith, 1970, 310-311). Erbschaften werden zukünftig vielleicht auch wieder stärker für den Vermögensaufbau im Hinblick auf den Ruhestand genutzt werden, wenn die

Leistungen aus den staatlichen Altersvorsorgesystemen zurückgefahren werden (von Schmidt am Busch, Halliday & Gutmann, 2022, 3, 9).

Die demografischen und ökonomischen Veränderungen in der sozialen Alterssicherung treffen vor allem die jüngere Generation, welche zukünftig mit höheren Beiträgen und tieferen Leistungen rechnen muss. Dies gilt auch für die Schweiz. Insofern kann man Erbschaften und insbesondere auch die Erbvorbezüge und Schenkungen als «Korrektiv» sehen für unvollständig ausfinanzierte soziale Altersleistungen an die heutige Rentner- und Rentnerinnengeneration, welche eine Umverteilung von Jung zu Alt notwendig machen (vgl. Kohli & Künemund, 2005, 364).

4.3. DYNASTISCHE ZIELE

Generationen von Studierenden der Rechtswissenschaften haben in ihren Vorlesungen zum Erbrecht den folgenden Merkspruch gelernt: *«Das Gut folgt dem Blut». Erbschaften helfen der «Perpetuierung der Familie über die Zeit»* (Sussman, Cates & Smith, 1970, 312), was sich nicht nur auf Vermögenswerte erstrecken muss. Traditionell war das Erbrecht eher dynastisch angelegt und auf die Verwandten, insbesondere die Nachkommen, ausgerichtet. Ehegattinnen und -gatten blieben dabei oft aussen vor (Grundig, 2022, 194).

Erbschaften sollten im Mittelalter die Herrschaft aufrechterhalten. Durch geschicktes Heiraten (idealerweise mit entsprechender Mitgift) und den daraus resultierenden Erbfolgen mittels Nachkommen wurden Dynastien geschaffen und entwickelt (Lüscher & Liegle, 2003, 156). Die dynastischen Ziele erstreckten sich dabei nicht nur auf das Eigentum von Vermögenswerten, sondern auch auf die Erhaltung erblicher Adelstitel und Herrschaftsansprüche *«In der Geschichte und Gegenwart wird dem Eigentum sowie seiner persönlichen Zurechenbarkeit und Verfügbarkeit eine zentrale Bedeutung zugeschrieben. Tatsächlich stand in der klassischen ökonomischen Theorie die Bewahrung von Besitz als solchem im Zentrum des Verständnisses. Eigentum wird als wichtig für die Konstitution von persönlichen und kollektiven Identitäten angesehen und der Ausübung von Herrschaft. Das erklärt die lange Tradition des Erbrechts»*, wie Lüscher und Liegle (2003, 156) ausführen.

Geschlechtsspezifische Unterschiede im Erbgang zwischen Töchtern und Söhnen oder auch zwischen Erst- und Nachgeborenen waren zur Förderung dynastischer Ziele durchaus üblich. Die Praktik der Primogenitur oder der Ultimogenitur im Adel, bei der der älteste oder der jüngste Sohn das gesamte Eigentum und die erblichen Adelstitel erhält, ist ein typisches Beispiel dafür (Grundig, 2022, 234). Solche Vererbungsideale und -praktiken, die ursprünglich aus dem Adel stammten und dynastische Zwecke hatten, übernahmen ab der Industrialisierung auch vermögende Bürger (Grundig, 2022, 234). Durch die Bestimmung des ältesten Sohnes zum Nachfolger der Familienfirma sollte die Unternehmer-Dynastie gesichert und entwickelt werden. Eigentum und Herrschaft am Unternehmen sollten konzentriert bleiben. Töchter und Ehegattinnen blieben häufig aussen vor. Selbstverständlich sind diese Zeiten vorbei und alle Kinder und die Ehepartnerinnen und -partner werden heute in die Erbregelung einbezogen und die Söhne werden gegenüber den Töchtern in der Regel nicht mehr bevorzugt behandelt (Stutz, Bauer & Schmutz, 2006, IX). Trotzdem kann man etwas daraus lernen. Dynastisches Denken erfordert das langfristige und strategische Denken in Generationen.

Die Erfolgsgeschichten vermögender Familien und deren Unternehmen über Kriege, Krisen und politische Zäsuren hinweg haben vielfältige Ursachen (Grundig, 2022, 30-32): Dazu gehören unternehmerisches Geschick, Risikobereitschaft und Risikofähigkeit im unternehmerischen Umfeld, eine passende Anlagestrategie oder schlicht Glück. Nicht vernachlässigt werden darf eine vorausschauende Nachlassplanung, welche erst ermöglicht, über mehrere Generationen hinweg Vermögen aufzubauen, zu erhalten und zu entwickeln. Dynastien sind heute nicht mehr Adelsfamilien, sondern oft Unternehmer- oder Politikerfamilien, bei denen es in der Nachlassregelung um weit mehr geht als nur um die Weitergabe von Vermögenswerten.²⁵

²⁵ So bezeichnet man heute das Haus Rothschild als Banken-Dynastie oder die Familie Kamprad (schwedischer Möbelkonzern IKEA) als Möbel-Dynastie. Die Familie Kennedy oder die Familie Bush werden in den USA als Politiker-Dynastien bezeichnet.

4.4. GESETZLICHES UND GEWILLKÜRTE ERBRECHT

4.4.1. Säkularisierter Regelungsbedarf, freier Wille und Default-Lösung

Alle modernen Rechtsordnungen der westlichen Welt kennen die *gewillkürte* (testierte Nachfolge, im Englischen Testate Succession) und die *gesetzliche Erbfolge* (nicht testierte Nachfolge, Intestate Succession). Eine analoge Unterscheidung kann man auch beim Ehegüterrecht erkennen, das vom Gesetz abweichende Gestaltungsoptionen ermöglicht. Das Erbrecht ist somit zweigeteilt (Zimmermann, 2020; Zimmermann, 2015; Sussman, Cates & Smith, 1970, 16):

- Im *gewillkürten Fall* richten sich die vermögensrechtlichen Folgen des Todes eines Menschen nach seinem Willen in Form einer Verfügung von Todes wegen (typischerweise nach dem Testament),
- im *gesetzlichen Fall* subsidiär nach einer allgemeinen, gesetzlich niedergelegten und bestimmten Regelung für alle diejenigen, welche ihren Willen nicht (wirksam) kundgetan haben.

Die gesetzlichen Regelungen zum Erbrecht sind eine Ausprägung der *Freiheit*, über seinen Nachlass (teilweise) bestimmen zu können resp. ein *Default- oder Rückfall-Lösung*, sollte jemand von dieser Freiheit keinen Gebrauch machen.

Menschen stehen, sozusagen als «zukünftige Erblassende», vor einer grundlegenden Entscheidung: Soll der Nachlass nach dem eigenen Willen bestimmt werden oder soll das Gesetz gelten (Sussman, Cates & Smith, 1970, 40). Die subsidiäre gesetzliche Erbfolge ist historisch älter und kommt häufiger vor als die gewillkürte (Zimmermann, 2015). Empirisch lässt sich zeigen, dass weniger als die Hälfte aller Menschen ihren Willen festlegen und den Nachlass regeln.

Das eigene Erbe selbst zu regeln ist auch eine Möglichkeit, «den eigenen Tod zu überlisten». Bis ins 18. Jahrhundert hinein war die Anfertigung eines letzten Willens eine vorwiegend religiöse Praktik.²⁶ Testamente waren ursprünglich Zeugnisse für ein frommes Leben und erlangten erst später eine Bedeutung in Bezug auf Besitz- und Eigentumsregelungen. Erst im Übergang zum 19. Jahrhundert kam es zu einer Bedeutungsverschiebung, als das Erbrecht als Teil des Privatrechts säkularisiert wurde (Grundig, 2022, 203; Kosmann, 1998, 20). Das Erben wurde aus der religiösen Sphäre in die private-gesellschaftliche-rechtliche Sphäre überführt. Wie oben dargelegt, waren ökonomische oder dynastische Motive auch früher schon wichtig, auch wenn sie parallel und manchmal in Konkurrenz zum religiösen «Seelenheil» standen.

Damit eine Gesellschaft resp. ein Staat den Vermögensübergang beim Tod rechtlich systematisch und allgemein durch ein Erbrecht ordnet, ist vorausgesetzt, dass wesentliche Teile dieser Gesellschaft auch über einen ökonomisch relevanten persönlichen Besitz verfügen. Sobald also neben dem Adel auch das Bürgertum in der Lage war, Vermögen aufzubauen, wurde ein staatliches Erbrecht notwendig, um den Übergang zu ordnen. Nicht zufällig entstanden im ausgehenden 19. Jahrhundert die grossen Kodifikationen bzw. die grundsätzliche Konzeption des noch heute geltenden Erbrechts (Breitschmid, 2007, 203), in einer Zeit, als durch die Industrialisierung erstmals Vermögen in relevantem Ausmass ausserhalb des Adelsstandes gebildet wurden und die gesellschaftlich-politisch-ökonomische Ordnung grosse Umwälzungen erfuhr.

Die gesetzliche Erbfolge klärt die Frage, wer wieviel erbt, wenn die Erblassenden dies nicht festgelegt haben. Der Gesetzgeber orientiert sich dabei üblicherweise an der *Familienerbfolge*. Es erben primär die Verwandten der verstorbenen Person. Die zwei zentralen Regelungsfelder sind demnach, in welcher Reihenfolge die Verwandten wieviel erben, und welche Ansprüche ein allfälliger Ehepartner hat, sofern die verstorbene Person verheiratet war (Zimmermann, 2015). Zudem «[...] stellt sich die Aufgabe der Herstellung einer Balance zwischen der Idee der Erblasserautonomie (der Erblasser soll wie zu Lebzeiten auch von Todes wegen frei über sein Vermögen verfügen können) und dem Gebot familiärer Solidarität» (Zimmermann, 2020). Der Gesetzgeber muss entscheiden, wie er dieses Verhältnis zwischen privater Autonomie und Solidarität und Verantwortung gegenüber der Familie ordnen will. Die Unterscheidung zwischen gewillkürtem und gesetzlichem Erbrecht dient nicht nur dazu, eine Lösung zu haben, wenn ein Erblasser seine Nachfolge nicht

²⁶ Im Mittelalter galt es offenbar als Sünde, ohne Willenserklärung (Testament) zu sterben (Sussman, Cates & Smith, 1970, 41), was den ursprünglich religiösen Zweck unterstreicht.

regelt, sondern auch festzulegen, wie weit die Freiheit im Rahmen des gewillkürten Erbrechtes geht, ob und wie sie eingeschränkt werden soll.

Gesellschaftliche Regelungen und Ordnungen des Erbvorgangs sind seit langer Zeit bekannt. Dies ist aber nicht unumstritten. Dass der Staat das Erbgeschehen umfassend regelt, erachten viele Menschen aus psychologischen und kulturellen Gründen als unzulässigen Eingriff ins Privateigentum. Brühlhart (2022) erläutert dazu: *«Erbenschaften, besonders solche innerhalb der Familie, werden als ausgesprochen privater, ja intimer Vorgang betrachtet, aus dem sich der Rest der Gesellschaft herauszuhalten hat [...]. Dem letzten Willen eines Menschen wird kulturell ein hoher Wert beigegeben, was Abwehrreflexe gegen gesellschaftlich verordnete Einschränkungen dieses Willens weckt»* (Brühlhart, 2022). Erben wird also als Privatsache gesehen (Stutz, Bauer & Schmugge, 2006, XI), was erheblichen Einfluss hat auf die Wahrnehmung der Vermögens- und Erbschaftsungleichheit und die Debatten um mögliche staatliche Umverteilungen durch Besteuerung (Erben als unverdientes Vermögen).

4.4.2. Kulturell-religiöse Einflüsse

Während in einigen Ländern (so auch in der Schweiz) ein säkulares Zivil- und Erbrecht herrscht, das sich weitgehend von religiösen Wurzeln gelöst hat, orientiert sich in anderen Kulturen und Konstellationen die Abwicklung und Aufteilung einer Erbschaft eher an kulturell-religiösen oder gewohnheitsrechtlichen Bräuchen und Vorstellungen. Manchmal stehen beispielsweise in der Schweiz lebende Musliminnen und Muslime vor der Frage, ob und wie ihre Rechtsvorstellungen mit dem Schweizer Erbrecht, dem sie unterstehen, wenn sie hier leben, in Übereinstimmung gebracht werden können. Wie muslimische Familien in der Schweiz mit dem Thema Erbe umgehen, ist bisher noch weitgehend unerforscht (Stegmann & Schneuwly, 2019, 3). Die Revision des Schweizer Erbrechtes auf den 01.01.2023 erhöht aber den Handlungsspielraum für individualisierte Erblösungen durch die Senkung der Pflichtteile.

Die Intestaterbfolge in den islamischen Ländern entspricht keinem der westlichen Systeme (Zimmermann, 2015, 816-817). Die gesetzlichen Regelungen (wer wieviel erbt, sofern kein Wille bekundet wurde), die sich in diesen Ländern oft an traditionell-religiösen Lösungen orientieren, weichen deutlich von unseren Rechtsvorstellungen ab. Mit grosser Sicherheit besteht damit für gläubige Musliminnen und Muslime, die in westlichen Ländern leben und ihre religiösen Regeln einhalten wollen, Handlungsbedarf bei der Erbregelung. Offen bleibt, ob es immer gelingt, die beiden Regelungskreise in Übereinstimmung zu bringen.

Wenig bekannt ist auch, dass in der Schweiz nicht immer Schweizer Erbrecht gilt. Normalerweise ist das Schweizer Internationale Privatrecht mit dem Aufenthalt einer Person verknüpft. Wer hier wohnt, für den findet Schweizer Recht Anwendung. Dies gilt aber nicht immer. Nach einem Staatsvertrag aus dem Jahr 1934 gilt für Iranerinnen und Iraner in der Schweiz das Familienrecht des Herkunftslandes, d.h. der Islamischen Republik. Dieses Recht weicht in gewissen Elementen stark vom schweizerischen Rechtsverständnis ab. Der Staatsvertrag gilt auch für Erbschaftsangelegenheiten. Offenbar wurden schon weibliche iranische Nachkommen in Deutschland (wo ein ähnlicher Staatsvertrag besteht) in Erbschaftsfällen (nach unserem Rechtsempfinden) benachteiligt (Humbel, 2022, 11). Die hier kurz skizzierte Problematik ist in der Schweiz ein blinder Fleck sowohl in der Forschung als auch in der Beratungspraxis.²⁷

4.5. EINGESCHRÄNKTE TESTAMENTARISCHE FREIHEIT

4.5.1. Autonomie und Verantwortung

Das Konzept der testamentarischen Freiheit ermöglicht es, vom Grundsatz abzuweichen, Eigentum innerhalb einer Familie (später inkl. den Ansprüchen des Ehegatten) zu perpetuieren. Vermögenswerte können, sofern die Erblassenden dies wünschen, auch an Aussenstehende gehen, welche nicht verwandt sind. Auch gemeinnützige Stiftungen zu errichten oder Schenkungen und Spenden für öffentliche Zwecke zu machen, erfordert, einen Teil des Erbes der Familie und dem Ehepartner zu entziehen.

²⁷ Den Autoren ist kein Beratungsangebot eines Finanzdienstleisters in der Schweiz bekannt, welches diese Aspekte berücksichtigt.

Die testamentarische Freiheit²⁸ steht der Intention des Erbrechtes entgegen, dem Familiensystem ökonomische Kontinuität zu geben, die soziale Struktur zu erhalten, Verantwortung zu übernehmen und die Fürsorgepflicht gegenüber der Familie zu erfüllen. Das Erbrecht gleicht i.d.R. die Interessen des Individuums, der Familie und der Gemeinschaft aus und sucht eine Balance (Sussman, Cates & Smith, 1970, 4). Autonomie und Verantwortung müssen im Erbrecht gegeneinander abgewogen werden. Das Erbrecht löst dies i.d.R. so, dass die Erblassenden in einem gewissen Masse über ihren Nachlass frei verfügen können. Die Autonomie der Erblassenden wird durch Pflichtteile zu Gunsten gewisser Erben eingeschränkt. Bestimmten gesetzlichen Erben kann ein Anteil ihrer Erbschaft nicht entzogen werden, ihr Anteil ist pflichtteilsgeschützt.

Pflichtteile als Einschränkungen der Autonomie des Erblassers dürfen nicht isoliert betrachtet werden. Pflichtteile im Erbrecht korrespondieren mit anderen rechtlichen *Solidarpflichten* (gegenseitige Unterhalts- und Unterstützungspflichten) innerhalb der Familie (Stutz, Bauer & Schmutz, 2007, 121). So würde eine vollständige Abschaffung der Pflichtteile und eine umfassende Testierfreiheit sinnvollerweise auch erfordern, alle anderen rechtlichen Solidarpflichten im Gesetz aufzuheben. Breitschmid (2007, 208) argumentiert, dass es nicht Aufgabe der Gesetzgebung sei, die familiäre und gesellschaftliche Entsolidarisierung zu beschleunigen. Ein Bestreben, das in Vorschlägen zur Abschaffung der Verwandtenunterstützungspflicht (Art. 328 ZGB) kulminiert. Diskussionen um die vollständige Abschaffung der Pflichtteile zielen in dieselbe Richtung.

Das Erbrecht, der Umfang der Testierfreiheit, Erbschafts- und Schenkungssteuern, das Familien-, Ehe- und Kindesrecht und damit auch die vielfältigen familiären Solidarpflichten bilden letztlich eine Einheit und ein Gesamtsystem (Glogowsky, 2021, 1-15). Wie in vielen Lebensbereichen gehen auch im Erbrecht Autonomie und Verantwortung Hand in Hand.

4.5.2. Umfang der testamentarischen Autonomie

Grundvoraussetzung für die Nutzung der testamentarischen Freiheit ist, dass man überhaupt *Vermögen* hat, über das man verfügen kann (Sussman, Cates & Smith, 1970, 6).²⁹ Besitzlosen nützt diese Freiheit nichts. Wenn es nichts zu vererben gibt, greifen die Pflichtteile ins Leere. Es gibt kein Recht auf Erbschaft. Dem zukünftigen Erblasser steht es frei, das Vermögen vor seinem Tod zu verbrauchen, so dass der Nachlass keine finanziellen Werte mehr enthält (Stutz, Bauer & Schmutz, 2007, 120). Viele Nachlässe sind auch überschuldet, wie Praktiker und Praktikerinnen oft feststellen.

Insofern dient die Testierfreiheit auch als Kontrollinstrument (Cunliffe, Erreygers & Reeve, 2013, 2-3), um auf finanzielle und persönliche Veränderungen reagieren zu können. Bis zum Tod kann über die Verteilung des Nachlasses und über die eigenen Konsumwünsche im Rahmen des Gesetzes frei entschieden werden. Der Erblasser kann zu Lebzeiten steuern, wem er wieviel hinterlässt und seinen Willen auch veränderten Umständen anpassen.

Aber auch bei eingeschränkter Verteilungsfreiheit werden die verbleibenden Freiheiten kaum genutzt, um Vermögenswerte ausserhalb der Familie zu vererben. Die Erblassenden orientieren sich stark an der Default-Lösung des Rechts und entscheiden sich dafür. Oft entsprechen die Aufteilungen in den gewillkürten Lösungen der gesetzlichen Erbfolge oder sind ähnlich. Der absolut überwiegende Teil der Erbschaften fliesst in generationellen Linien innerhalb der engen Kernfamilie. Transfers nach aussen sind selten (Stutz, Bauer & Schmutz, 2007, Stutz, Bauer & Schmutz, 2006, X, 120; Grundig, 2022; Sussman, Cates & Smith, 1970, 118-120). Erben ist auch in der Schweiz vorwiegend Familiensache. Drei Viertel des gesamten Erbvolumens wird innerhalb der Kernfamilie transferiert, nur 10 Prozent gehen «ausserfamiliär» an Organisationen, Stiftungen oder an Nichtverwandte (Mäder, Aratnam & Schilliger, 2010, 49-50).

Nur wenn das soziale Gefüge innerhalb der Familie nicht stabil ist, besteht eine Tendenz, die testamentarischen Freiheiten zu nutzen (Sussman, Cates & Smith, 1970,7). Aber selbst Erbschaften bei Erblassenden ohne Nachkommen bleiben weitestgehend innerhalb der Familie (Stutz, Bauer & Schmutz, 2006, X). Damit bestätigt sich die Richtigkeit der Konzeption des schweizerischen

²⁸ Zur Testierfreiheit vgl. Beckert, 2013, 109-112.

²⁹ Erbschaften können auch überschuldet sein, man «erbt» dann Schulden. Überschuldete Erbschaften kann der Erbe oder die Erbin innert 3 Monaten ausschlagen. Andernfalls treten sie in die Rechtsstellung des Erblassers ein und haften für die Schulden aus dem Nachlass.

Erbrechts als Familienerbrecht weitgehend (Breitschmid, 2007, 204). Breitschmid (2007, 204) hat dieses Phänomen, dass Erblassende die rechtliche Freiheit kaum ausnutzen, sondern sich überwiegend am Recht orientieren, als *Selbstbeschränkung der Testierfreiheit als Grundmodell* bezeichnet.³⁰

Diese «Testierscheu» lässt sich auch verhaltensökonomisch erklären. Die gesetzliche Erbfolge als Default-Lösung dominiert gegenüber einer bewussten Abweichung durch eine Willensäußerung (Grundig, 2022, 205). Die Abweichung erfordert ein Tun (z.B. ein Testament schreiben), was aufwändig ist.

Die Einführung der Pflichtteile und die Einschränkung der Testierfreiheit im kontinentaleuropäischen Recht anfangs des 19. Jahrhunderts zur Stärkung der Familieneinheit war (und ist bis heute) auf die *Kernfamilie* beschränkt und sieht beispielsweise auch die Gleichbehandlung der Geschwister vor (van Laak, 2016, 141; Cunliffe, Erreygers & Reeve, 2013, 2-3). Untersuchungen zeigen, dass in der Praxis bei fast allen Erbfällen mit mehreren Geschwistern der Nachlass gleichmässig unter ihnen aufgeteilt wird. Eine ungleiche Verteilung des Vermögens entsteht, wenn überhaupt, nur, weil Schenkungen an einzelne Kinder im Rahmen des finalen Erbganges nicht ausgeglichen werden (Stutz, Bauer & Schmutz, 2006, X).

Auf Ebene der Familienstruktur ist es in den letzten Jahrzehnten zu bedeutenden Verschiebungen im Bindungsverhalten gekommen (Breitschmid, 2007, 204). Wer zur Familie gehört und was eine Familie überhaupt ist, wird heute anders betrachtet als früher. Die Testierfreiheit erlaubt die flexible Umformulierung und Anpassung der Verteilung der Erbschaften an den sozialen und demografischen Wandel in Zeiten hoher Scheidungsraten, häufiger Wiederverheiratungen, Stiefbeziehungen, ausserehelichen Nachkommen und Patchwork-Familien (Stutz, Bauer & Schmutz, 2007, 120; von Schmidt am Busch, Halliday & Gutmann, 2022, 1-2). Empirisch zeigt sich auch, wenn eine Kernfamilie nicht stabil oder sozial und geografisch mobil ist, dann besteht eher die Tendenz, die testamentarische Freiheit auch zu nutzen (Sussman, Cates & Smith, 1970, 7).

Die Einschränkung der Testierfreiheit des Erblassers dient auch der Konfliktminderung zwischen den Erben. Wie erwähnt korrespondieren die Pflichtteile mit anderen Solidarpflichten in der Familie und stärken so die Familieneinheit (Stutz, Bauer & Schmutz, 2007, 121; Breitschmid, 2007, 206; Cunliffe, Erreygers & Reeve, 2013, 2-3).

Und letztlich gibt es unter den Philosophinnen und Philosophen auch keinen klaren Konsens, ob das Privateigentum mit dem Tod endet. Liegt dies vor, würde auch das Recht, über den Nachlass zu bestimmen, mit dem Tod enden. Nachlässe würden dann niemandes Eigentum werden (sog. *res nullius*) (von Schmidt am Busch, Halliday & Gutmann, 2022, 5).

4.6. GESELLSCHAFTLICHE VERÄNDERUNGEN UND REVISIONSBESTREBUNGEN

Erbschaftspraktiken reflektieren drei Aspekte: das Familienverständnis, die Anreizstrukturen (Tauschakte) und Gleichheitsüberlegungen (Cunliffe, Erreygers & Reeve, 2013, 6). Wenn sich diese Aspekte in ihrer gesellschaftlichen Wertung und Wahrnehmung ändern, dann werden auch Revisionsbestrebungen im Erbrecht (oder genereller im Familienrecht) virulent.

Traditionelle Familienwerte: Erbschaften basieren auf Sterblichkeit. Sie haben eine enge Verbindung mit Familienwerten und Familienstrukturen (Cunliffe, Erreygers & Reeve, 2013, 1). Wie Gesellschaften über Familien denken, prägt auch das Erbrecht. Das heute gültige Erbrecht in der Schweiz geht auf das Jahr 1907 zurück. Es liess den Erblassenden eine eingeschränkte Wahl bei der Frage, wen sie beim Erben berücksichtigen wollen. Ehegatten, Nachkommen und bei kinderlos Verstorbenen die Eltern hatten Anspruch auf Pflichtteile (Steck, 2019, 25-27). Diese über hundertjährige Geschichte des Schweizer Erbrechts zeigt auch, warum sich das Erbrecht vorwiegend an den traditionellen Familienvorstellungen orientiert hat, mit dem Ziel, die Kernfamilie zu stärken und ökonomisch abzusichern. Es stammt schlicht aus einer anderen Zeit.

³⁰ Eine typische Abweichung von der Default-Lösung, welche häufig genutzt wird, ist die Zuweisung der Errungenschaft an den überlebenden Ehegatten im Güterstand der Errungenschaftsbeteiligung mittels eines Ehevertrags (vgl. Abschnitt 8.3). Diese Massnahme betrifft jedoch das Ehegüterrecht, obwohl sie Auswirkungen auf die Nachlasssumme im Erbrecht haben kann.

Rechtstraditionen: Die Schweizer Erbrechtsregelung basiert teilweise auf der altgermanischen Rechtstradition. Eine Person kann nur teilweise frei entscheiden, was nach dem Tod mit ihrem Vermögen passiert (Bundesrat, 2018). Bei den alten Germanen stand die blutsverwandte Sippe an erster Stelle und Testamente gab es nicht. Die germanische Tradition lebt bei der gesetzlichen Erbfolge im Schweizer Recht bis heute fort. Der Erbanspruch innerhalb der Familie (Blutlinie) ist mittels nicht entziehbarer Pflichtteile geschützt (Fischer & Räber, 2002, 530-539; Neubacher & Stuff, 2017). Dieser Ansatz soll innerhalb einer Familie für finanzielle Kontinuität sorgen und die soziale Struktur erhalten (Sussman, Cates & Smith, 1970, 4, 312).

Auch das Schweizer Recht sieht eine Default-Lösung vor, die eintritt, sofern die Erblassenden über ihren Nachlass nichts bestimmt haben (Fischer & Räber, 2002, 522). Die Verteilung der Erbschaft richtet sich dabei nach der Kernfamilie (Nachkommen, evtl. Eltern) und berücksichtigt auch allfällige Ehepartner. An dieser gesetzlichen Erbteilung orientieren sich auch die Pflichtteile.

Demgegenüber steht die altrömische Rechtstradition, die dem Erblasser mehr Freiheiten einräumt, über die Aufteilung seines Nachlasses zu bestimmen. Bei den alten Römern konnten die Erblassenden ihren Besitz vergleichsweise freihändig verteilen (Fischer & Räber, 2002, 530-539; Neubacher & Stuff, 2017). Diese freiheitlich orientierte Erbrechtsregelung, die heute insbesondere im angelsächsischen Raum verbreitet ist und die Autonomie der Erblassenden betont, ermöglicht den Erblassenden, auf testamentarischem Weg Vermögen auch abweichend von der Blutlinie zu vererben (Fischer & Räber, 2002, 530-539; Sussman, Cates & Smith, 1970, 4).³¹

Neubacher und Stuff (2017) weisen auf die Entwicklungsgeschichte dieses Aspekts im Schweizer Erbrecht hin. *«In der Schweiz verlief die Front in der Debatte über den Pflichtteil Anfang des 20. Jahrhunderts entlang der Grenze zwischen den deutschsprachigen und den romanischen Landesteilen, also letztlich zwischen Germanen und Römern. Die Germanen wollten den Pflichtteil erweitern, die Römer wollten ihn begrenzen»*. Wie bei vielen weiteren Fragen auch, war die Balance zwischen Autonomie und Einschränkung im Schweizer Erbrecht zwischen den Sprachregionen umstritten.³² Die Schweizer Erbrechtsrevision, welche auf den 1. Januar 2023 in Kraft trat, bewegte sich zwischen diesen beiden Traditionen. Zwar wurden die Pflichtteile der Nachkommen und des Ehepartners beibehalten, im Umfang jedoch gesenkt. Der Pflichtteil der Eltern wurde abgeschafft. Insgesamt ist der Erblasser oder die Erblasserin durch die Revision etwas autonomer geworden, wie er oder sie seinen/ihren Nachlass regeln will, unterliegt aber nach wie vor Einschränkungen.

Gesellschaftliche Veränderungen: Gesellschaftspolitische Entwicklungen machen auch Änderungen im Erbrecht notwendig. Die Lebensrealitäten haben sich in den letzten Jahrzehnten stark verändert. Das Erbe als ursprünglich ökonomische Absicherung der Überlebenden und als Altersvorsorge wurde zunehmend durch die staatlichen Sozialsysteme abgelöst. Zudem führt die gestiegene Lebenserwartung zu einer Konzentration der Vermögen in der Rentnergeneration (Ferber, 2018, 29; Steck, 2019, 25-27), was sich in den letzten Jahren akzentuiert hat (vgl. Abschnitt 3.3).

Die Entkoppelung von Sexualität und Fortpflanzung, von Liebe und Ehe, von Ehe und Elternschaft sowie von biologischer und sozialer Elternschaft ermöglichte zunehmend individuellere Lebensentwürfe und eine neue Pluralität familiärer Lebensformen (Kosmann, 1998, 32-36). Veränderte Familienwerte, demografische Entwicklungen (steigende Lebenserwartung), neue Haushaltformen (kinderlose Personen, gemeinsame Haushalte ohne Kinder, Einelternhaushalte usw.), Scheidungen und Wiederverheiratungen, gleichgeschlechtliche Partnerschaften oder Patchwork-Familien mit Kindern aus unterschiedlichen Beziehungen zeugen von einer Vielfalt der heutigen Lebensformen (vgl. Ferber, 2018, 29). Ein Erbrecht, das sich wie 1907 an der traditionellen Familie orientiert, kann diese Veränderungen nur noch eingeschränkt abbilden. Stutz, Bauer und Schmutz (2007, 29) halten dazu fest: *«Angesichts der sich in westlichen Gesellschaften der Neuzeit und insbesondere seit der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts abzeichnenden demographischen, ökonomi-*

³¹ Zu Grossbritannien (individuelle Freiheit) und zu Deutschland (Gleichheit, Schutz der Familie) vgl. Grundig (2022, 13, 19-20) und Stutz, Bauer & Schmutz (2007, 120).

³² Es wäre eine Untersuchung wert, der Frage nachzugehen, ob sich heute die Vorstellungen zu Pflichtteil und Autonomie zwischen der Bevölkerung in der deutschen Schweiz und der Bevölkerung in den romanischen Sprachregionen immer noch unterscheiden.

schen, sozialen und kulturellen Veränderungen von Ehe, Elternschaft, Verwandtschaft und Geschlechterbeziehungen liegt es nahe, dass auch die Prozesse des Erbens und Vererbens nicht unberührt geblieben sind».

Diese gesellschaftlichen Veränderungen haben daher eine Revision des Schweizer Erbrechts auf den 1. Januar 2023 notwendig gemacht. Das neue Erbrecht soll den vielfältigen Lebensformen Rechnung tragen und flexibilisiert werden. Der Bundesrat äusserte sich dazu wie folgt (Bundesrat, 2018): «Das geltende Erbrecht ist seit seinem Inkrafttreten am Anfang des 20. Jahrhunderts lediglich punktuell revidiert worden. Seither haben sich die für das Erbrecht relevanten gesellschaftlichen Faktoren verändert. Insbesondere ist die durchschnittliche Lebenserwartung stark angestiegen und die familiären Lebensformen sind vielfältiger geworden. Der Bundesrat will deshalb das Erbrecht modernisieren. [... Der Bundesrat wurde beauftragt,] eine Vorlage auszuarbeiten, die das Erbrecht zwar flexibler ausgestaltet, das geltende Recht aber in seinem Kerngehalt bewahrt und die Familie als institutionelle Konstante auch weiterhin schützt».

Die Diskussionslinien einer Erbrechtsrevision ergeben sich aus der grundlegenden Entscheidung, woran sich einerseits das gesetzliche Erbrecht orientieren soll (sofern kein Wille bestimmt wurde) und andererseits, wie gross die Autonomie des Erblassers durch eine Willensäusserung sein soll, d.h. der Umfang der Pflichtteile. Die Revision 2023 hat zwar die Balance zwischen Autonomie und Einschränkung etwas verschoben, hat den Kern des gesetzlichen Erbrechts aber unangetastet gelassen.

Nachkommen: Erben und Vererben entwickelte sich in der Moderne in Richtung einer *Gesamtnachfolge*. Vermögen waren in der frühen Neuzeit häufig fragmentiert. Bestimmte Vermögenswerte wurden vorbestimmt von Müttern an Töchter und von Vätern an Söhne übertragen. Vielfach stand am Todestag gar nicht mehr viel Erbmasse zur Disposition (Lanzinger, 2021, 305-315). Zweiter wichtiger Schritt und eng mit dieser «Verallgemeinerung» des Erbens verbunden war das Prinzip gleicher Erbansprüche für alle Kinder (Lanzinger, 2021, 305-315). Es sollte beim Vererben nicht mehr zwischen Söhnen und Töchtern, zwischen Erst- und Nachgeborenen unterschieden werden. Das Schweizer Erbrecht ist auf dieses klassische Familienmodell ausgerichtet (Ehepartner sowie gemeinsame Kinder), mit einer strengen Pflichtteilsregelungen. Es war für die damalige Zeit gut aufgesetzt und hat sich deshalb lange ohne grosse Veränderungen bewährt (Ferber, 2018, 29).

Die nächste Herausforderung waren *nichteheliche* und *adoptierte* Kinder. Das deutsche Recht hielt im BGB von 1900 fest, dass das nichteheliche Kind mit seinem Vater nicht verwandt sei. Dies sollte den Ausschluss vom Erbe begründen (Lanzinger, 2021, 305-315). Heute scheint unbestritten zu sein, das Nachkommen unabhängig vom Geschlecht und unabhängig ob ehelich- oder nichtehelich geboren oder adoptiert, gleichberechtigte Erben sind.

(Ehe-)Partner und (Ehe-)Partnerinnen: Ein an der Blutlinie orientiertes Erbrecht lässt die Ehepartner aussen vor. Praktiken der ehelichen Gütertrennung und Mitgiftsysteme verfolgten das Ziel, dass Vermögen auf Grundlage der Ehe möglichst nicht die Linie wechseln sollte (Lanzinger, 2021, 305-315). In einem traditionell ausgerichtetem Familienmodell mit einem «Ernährer» (meist der Mann) und einer Familien- und Haushaltsbetreuerin (meist die Frau) bestehen aber erhebliche ökonomische Abhängigkeiten beim Tod des Ernährers. Vertraglich die Vermögensverhältnisse einer Ehe zu regeln, war in vormodernen Zeiten in allen europäischen Gesellschaften die Regel (Grundig, 2022, 225-226).

Ein wesentlicher Schritt war der *Abbau des patriarchalen Leitbildes* und die Gleichberechtigung von Mann und Frau (Kosmann, 1998, 40-43). Im Verlaufe des 20. Jahrhunderts hat sich vor allem die *Position der Ehegatten* im Erbrecht verbessert, namentlich von Erbinnen, deren Anteil an der Verfügungsgewalt des Erbes tendenziell anstieg (Lanzinger, 2021, 305-315; van Laak, 2016, 142). Es erfolgte eine Verschiebung von der Generationen- hin zur Partnersolidarität. Die Stellung der Ehegatten wurde gegenüber anderen Verwandten (v.a. der Kinder) gestärkt. Die Frauen erhielten auch im Ehe- und im Erbrecht die Gleichberechtigung. Die gemeinsam während der Ehe erarbeiteten finanziellen Werte wurden im Todesfall durch einen Zugewinnausgleich (Errungenschaftsbeteiligung) auf die beiden Ehepartner aufgeteilt (Grundig, 2022, 190-193, 247-248; Lanzinger, 2021, 305-315). Bis ins 20. Jahrhundert waren Ehefrauen eigentumsrechtlich vom Ehemann abhängig, der das eheliche Vermögen verwaltete (Grundig, 2022, 225-226). Das Vermögen wurde mit der Gleichberechtigung der Frau nicht mehr der alleinigen Verwaltung durch den Mann unterstellt.

Es ging hier neben Absicherungsüberlegungen vor allem auch darum, im Rahmen der Gleichstellung insgesamt die Rolle der Frauen zu stärken. Erbrechtsreformen dienten als Sozialreform direkt der Gleichstellung von Mann und Frau (Beckert, 2013, 31-33). Heute kann man von einem zwei-stufigen Vermögenstransfer durch Erbschaften sprechen: zuerst erbt der Ehepartner, die Ehepartnerin, anschliessend nach dem Versterben des zweiten Elternteils die Kinder (Kosmann, 1998, 165). Kosmann (1998, 129-134) spricht von zunehmender Partnerschaftlichkeit beim Erben: Ehepartner und Ehepartnerinnen (und heute auch Lebensgefährten und Lebensgefährtinnen) stehen als Erbende an erster Stelle.

Allerdings hat die Ehe in den letzten Jahren ihre «Monopolstellung» als Partnerschaftsform verloren (Ferber, 2018, 29). Seit den 1970er Jahren sind aussereheliche Lebensgemeinschaften gang und gäbe (Grundig, 2022, 200). Traditionell organisierte Familien werden seltener. Patchwork-Ehen mit und ohne Trauschein der Eltern sind eine neue Realität (Steck, 2019, 25-27). Viele Ehen werden auch geschieden, neue Partnerschaften werden eingegangen. Im Jahr 2018 waren 6 Prozent der Familienhaushalte in der Schweiz mit Kindern unter 25 Jahren Patchworkfamilien. Daraus ergibt sich die Frage, wer in Patchwork-Familien erben soll (Ferber, 2020, 25; von Schmidt am Busch, Halliday & Gutmann, 2022, 1-2).

Neue Lebensformen und Lebensrealitäten sind mit den (traditionellen) Erbschaftsregelungen nicht immer kompatibel, weil sie vor über hundert Jahren schlicht nicht vorgesehen waren. Auch hat sich das Gerechtigkeitsempfinden der Bevölkerung verändert. Unverheiratete Lebenspartner, Lebenspartnerinnen und Stiefkinder und Personen, die eine soziale Elternschaft übernehmen, haben bis heute kein Erbrecht (Stutz, Bauer & Schmutz, 2007, 22-23). Im Rahmen der Erbrechtsrevision 2023 sollten Personen in faktischen Lebenspartnerschaften besser abgesichert werden (Unterstützungsanspruch für den faktischen Lebenspartner, wenn dieser ohne Unterstützung in Not geraten würde) (Bundesrat, 2018). Dieser Vorschlag wurde dann aber nicht weiterverfolgt. Dies zeigt, dass sich das Erbrecht auch nach der Revision grundsätzlich immer noch eng an das klassische Familienmodell anlehnt. Lange umstritten war auch die Gleichstellung *gleichgeschlechtlicher Paare*. Seit dem 1. Januar 2007 ist die registrierte Partnerschaft gleichgeschlechtlicher Paare möglich. Sie sind damit erbrechtlich den Ehepaaren gleichgestellt (Stutz, Bauer & Schmutz, 2007, 119-120). Und am 26. September 2021 haben die Schweizer Stimmberechtigten in einer Volksabstimmung dann der Ehe für alle zugestimmt.

Autonomie und Pflichtteile: Um die Gleichheitsbestrebungen innerhalb der Familie zu fördern (Abschaffung Erstgeburtsrecht, Gleichstellung Söhne und Töchter, Rechte der Frau am Nachlass usw.), haben die Erbrechtsreformen im frühen 19. Jahrhundert die Testierfreiheit eingeschränkt und gesetzliche Erbregeln mit Pflichtteilen eingeführt (Beckert, 2013, 25-26). Wenn man gewisse Erben gesetzlich schützen resp. begünstigen möchte, ist eine Einschränkung der Autonomie des Erblassers notwendig.

Die Aufweichung der familiären Solidarität zu Gunsten der Pluralität moderner Lebensformen führt diese Entwicklung wieder etwas zurück, wie auch die Schweizer Revision per 2023 zeigt. Mehr Autonomie kann die Ungleichheit erhöhen. Ziel der Reform war es explizit, den Handlungsspielraum der Erblassenden zu erhöhen. Man erkennt in solchen Reformbestrebungen eine Tendenz zur Aufhebung oder zumindest zur Verminderung des Pflichtteilsrechts (Beckert, 2013, 195-216; Bundesrat, 2018). Der Vorschlag, den Pflichtteil des Ehegatten und der Ehegattin auf unter die Hälfte zu senken, wurde dann allerdings nicht realisiert.

Durch die Debatte, die sich für neue Partnerschafts- und Familienformen mit dem Erbrecht ergeben, kam in Deutschland die Testierfreiheit, also die gänzliche Abschaffung der Pflichtteile, wieder auf die politische Agenda. Diese Diskussion wurde in der Schweiz bislang in dieser Absolutheit nicht geführt (Stutz, Bauer & Schmutz, 2006, VIII). Immerhin wurden mit der Revision 2023 die Pflichtteile gesenkt.

Diskutieren kann man aber nicht nur die Dualität zwischen Autonomie und Pflichtteilen, sondern auch, wie umfangreich der Pflichtteilsschutz ausfallen soll. So ist es denkbar, den Pflichtteil nominell in Franken oder proportional als Bruchteil des Nachlasses zu begrenzen. In Dänemark beispielsweise ist der Pflichtteil direkter Nachkommen nominell bei umgerechnet rund 250'000 Franken begrenzt (Stand 2007) (Breitschmid, 2007, 205-206). Die Ausgestaltung des Erbrechts ist ein permanentes Suchen nach einer Lösung, die den gesellschaftlichen Verhältnissen entspricht.

5. Erbrecht in der Schweiz

- Das Erbrecht unterscheidet zwischen dem gesetzlichen und dem gewillkürten Erbrecht.
- Das Ehegüter- und Erbrecht bietet Möglichkeiten, die Verteilung des Nachlasses zu gestalten. Dazu stehen verschiedene Instrumente zur Verfügung (Ehevertrag, Erbvertrag, Testament).
- Das Kernstück des revidierten Erbrechts, das ab dem 1. Januar 2023 gilt, ist die Erhöhung der Verfügungsfreiheit durch eine Verkleinerung der Pflichtteile.
- Während der Pflichtteil für die Eltern der Erblassenden zukünftig ganz entfällt, wird er bei den Nachkommen von $\frac{3}{4}$ auf die Hälfte des Erbanspruchs reduziert. Der Pflichtteil des überlebenden Ehegatten beziehungsweise eingetragenen Partners mit der Hälfte des gesetzlichen Erbanspruchs bleibt unverändert.
- Somit können in Zukunft Personen mit Nachkommen über die Hälfte ihres Vermögens frei bestimmen, unabhängig davon, ob sie verheiratet sind oder nicht.
- Die neue Erbrechtsregelung sieht zudem vor, dass die Ehegatten ihren gegenseitigen Pflichtteilsanspruch bereits bei der Rechtshängigkeit eines Scheidungsverfahrens unter bestimmten Voraussetzungen verlieren, nicht aber den gesetzlichen Erbanspruch. So kann jeder Ehepartner und jede Ehepartnerin den anderen mit einem Testament vom Erbe ausschliessen.
- Die nächsten Anpassungen der schweizerischen Erbrechtsregelung betreffen die Unternehmen. Die nächste Revision soll positive Auswirkungen auf die familieninterne Unternehmensnachfolge haben und damit zu einer höheren Stabilität von Unternehmen und zur Sicherung von Arbeitsplätzen beitragen.

5.1. GRUNDZÜGE DES EHEGÜTER- UND DES ERBRECHTS

Nachfolgend diskutieren wir die wesentlichen Mechanismen des Erbrechts (und auch das damit eng verbundene Ehegüterrecht) aus Optik der privaten Finanz- und Nachlassplanung.³³

Die gesetzlichen Bestimmungen lassen in güter- und erbrechtlichen Belangen grossen Spielraum, um mit individuellen Regelungen persönliche Wünsche und Bedürfnisse zu berücksichtigen.³⁴ Aber nur wer diesen Spielraum aktiv nutzt, kann davon profitieren. Nichtstun führt oft zu unerwünschten Resultaten mit meist weitreichenden Konsequenzen.

5.1.1. Das Ehegüterrecht

Das Ehegüterrecht regelt die Vermögensverhältnisse der Ehepartner während der Ehe und bei Auflösung der Ehe durch Scheidung oder Tod. Das Ehegüterrecht spielt im Zusammenhang mit dem Erbrecht eine wichtige Rolle, denn es regelt, welche Teile des ehelichen Vermögens dem überlebenden Ehepartner oder der Ehepartnerin zukommen und welche in den Nachlass des Verstorbenen fallen.

Die traditionelle Familie ist historischer Kern der Schweizer Rechtsordnung. Das schweizerische Vorsorge- und Steuersystem sowie das Ehegüter- und Erbrecht sind auf die traditionelle Familie (Mann, Frau, gemeinsame Kinder) zugeschnitten. Dies hat zur Folge, dass alle Personen, welche nicht in der traditionellen Familie leben, sich selbst um ihre Absicherung (in der Vorsorge, im Ehegüter- und Erbrecht) kümmern müssen. Dies betrifft u.a. gleichgeschlechtliche Paare, Konkubinatspaare, Patchwork-Familien oder Alleinstehende.

Geregelt ist das Ehegüterrecht in den Artikeln 181–251 des Schweizerischen Zivilgesetzbuchs (ZGB).

Die Güterstände

Der ordentliche Güterstand der Errungenschaftsbeteiligung (Art. 196–220 ZGB)

Unter diesem Güterstand leben weitaus die meisten Ehepaare in der Schweiz, nämlich primär all jene, die ihren Güterstand nie mittels Ehevertrages geändert haben. Die Errungenschaftsbeteiligung ist als ordentlicher Güterstand derjenige, unter dem man ohne weiteres Zutun nach der Heirat «automatisch» lebt.

Als Eigengut gelten in erster Linie die in die Ehe eingebrachten Vermögenswerte, die während der Ehe erhaltenen Schenkungen und Erbschaften sowie die Ersatzanschaffungen für das Eigengut. Die Erträge aus diesen Eigengütern fallen in die Errungenschaft des betreffenden Ehegatten. Allfällige Mehrwerte an Eigengütern (z.B. höherer Marktwert einer in die Ehe eingebrachten Liegenschaft) bleiben bei den entsprechenden Eigengütern.

Die Errungenschaften beider Ehegatten bilden sich hauptsächlich aus dem Arbeitserwerb jedes Einzelnen während der Ehe (sowie Leistungen aus der 1. und 2. Säule), den erwähnten Erträgen aus dem Eigengut und den Ersatzanschaffungen für die Errungenschaft.

Im Zweifelsfall gilt bis zum Beweis des Gegenteils das gesamte Vermögen eines Ehegatten als Errungenschaft.

Wie erfolgt die güterrechtliche Teilung im Todesfall?

- Der überlebende Ehegatte oder Ehegattin behält sein/ihr Eigengut bzw. nimmt sein/ihr Eigengut zurück, falls es sich im Besitz des anderen Ehegatten befindet.
- Der überlebende Ehegatte oder Ehegattin erhält die Hälfte seiner/ihrer Errungenschaft.
- Der überlebende Ehegatte oder Ehegattin erhält die Hälfte der Errungenschaft des verstorbenen Ehegatten.

Der Rest, nämlich

³³ Das bäuerliche Bodenrecht sieht teilweise abweichende Regelungen vor und wird im Rahmen der vorliegenden Untersuchung nicht behandelt. (vgl. Bundesgesetz über das bäuerliche Bodenrecht, SR 211.412.11).

³⁴ Dieser Abschnitt ist eine gekürzte und zusammengefasste Version der Drucksache «Sprechen wir über die Zukunft – Ihre Erbschaftsberatung» der Zürcher Kantonalbank, Version 08/2021, Seiten 1-22.

- das Eigengut des/der Verstorbenen,
- die Hälfte der Errungenschaft des/der überlebenden Ehegatten oder Ehegattin
- die Hälfte der Errungenschaft des/der Verstorbenen,

fällt in den Nachlass des Verstorbenen.

Mittels Ehevertrags können die Ehegatten, aber auch schon die Brautleute im Hinblick auf einen möglichen Eheschluss, zu Lebzeiten die Beteiligung an den Errungenschaften abändern, solange dadurch die Pflichtteile von nicht gemeinsamen Nachkommen nicht verletzt werden.

Insbesondere können sie vereinbaren, dass die Gesamtsumme beider Errungenschaften (der sog. «Vorschlag») ganz dem überlebenden Ehegatten zufällt und damit nur ein allfälliges Eigengut des Verstorbenen erbrechtlich zu teilen ist. Eine solche Vereinbarung ist auf den Fall des Versterbens beschränkt und entfaltet im Falle einer Scheidung nur eine Wirkung, wenn dies ausdrücklich vereinbart wurde.

Die Gütergemeinschaft (Art. 221–246 ZGB)

Der Güterstand der Gütergemeinschaft wird durch Ehevertrag zwischen den Ehegatten oder Brautleuten begründet und vereinigt mit wenigen Ausnahmen das gesamte eheliche Vermögen zu einem Gesamtgut, das beiden Gatten gehört, das sie gemeinsam verwalten und über das sie gemeinsam verfügen.

Die Gütergemeinschaft kennt drei Vermögensmassen:

- das gesetzlich vorgeschriebene Eigengut der Ehefrau: persönliche Gebrauchsgegenstände und Genugtuungsansprüche,
- das gesetzlich vorgeschriebene Eigengut des Ehemannes: persönliche Gebrauchsgegenstände und Genugtuungsansprüche,
- das Gesamtgut: Die Ehegatten verwalten und nutzen das Gesamtgut gemeinsam und verfügen auch gemeinsam darüber. Über die Eigengüter entscheidet jeder Ehegatte selbständig.

Das Gesamtgut umfasst praktisch das ganze eheliche Vermögen, sofern im Ehevertrag nicht ausdrücklich etwas anderes vereinbart wurde. Zum Gesamtgut gehören insbesondere – und dies ist der wesentliche Unterschied zur Errungenschaftsbeteiligung – auch die in die Ehe eingebrachten und während der Ehe geerbt oder geschenkt erhaltenen Vermögensteile beider Ehegatten. So hat das Eigengut in der Gütergemeinschaft nie die gleiche Bedeutung wie bei der Errungenschaftsbeteiligung.

Wie erfolgt die güterrechtliche Teilung im Todesfall?

- Der überlebende Ehegatte behält sein Eigengut bzw. nimmt sein Eigengut zurück, falls es sich im Besitz des verstorbenen Ehegatten befindet.
- Der überlebende Ehegatte erhält die Hälfte des Gesamtgutes.

Der Rest, nämlich

- das Eigengut des Verstorbenen,
- die Hälfte des Gesamtgutes,

fällt in den Nachlass des Verstorbenen.

Mittels Ehevertrags können die Ehegatten oder Brautleute im Hinblick auf den Eheschluss eine andere Teilung des Gesamtgutes vereinbaren. Diese Vereinbarung wird in der Regel gleichzeitig mit der Begründung des Güterstandes im selben Ehevertrag getroffen. Insbesondere können die Ehegatten vereinbaren, dass im Todesfall das ganze Gesamtgut dem überlebenden Ehegatten zufällt, soweit damit nicht die Pflichtteile von Nachkommen verletzt werden.

Im Fall einer Scheidung nimmt jeder Ehegatte vom Gesamtgut zurück, was unter der Errungenschaftsbeteiligung sein Eigengut wäre. Der Rest des Gesamtgutes fällt jedem zur Hälfte zu, sofern keine anders lautende ehevertragliche Vereinbarung vorliegt.

Die Gütertrennung (Art. 247–251 ZGB)

Der Güterstand der Gütertrennung wird begründet

- durch Ehevertrag;
- von Gesetzes wegen bei

- Konkureröffnung über einen in der Gütergemeinschaft lebenden Ehegatten,
- gerichtlicher Ehetrennung;
- auf Anordnung des Richters
 - auf Begehren eines Ehegatten in bestimmten Fällen (Überschuldung, Auskunftsverweigerung, Urteilsunfähigkeit, Gefährdung gemeinsamer Interessen usw.),
 - auf Begehren von Betreibungsbehörden oder des gesetzlichen Vertreters eines dauernd urteilsunfähigen Ehegatten.

In der Gütertrennung sind die vermögensrechtlichen Verhältnisse denkbar einfach. Jeder Ehepartner behält das Eigentum an den eingebrachten Vermögenswerten. Er verwaltet und nutzt sein Einkommen und Vermögen selbst.

Im Todesfall findet keine güterrechtliche Teilung statt. Der überlebende Ehegatte behält sein Eigentum. Das Vermögen des Verstorbenen bildet ungeteilt seinen Nachlass, an dem der überlebende Ehegatte als (Mit-)Erbe beteiligt ist.

Der Ehevertrag

Ein Ehevertrag kann zwischen Brautleuten vor der Ehe auf den Tag der Eheschliessung hin oder von Ehegatten zu einem beliebigen Zeitpunkt während der Ehe abgeschlossen werden. Der Ehevertrag muss öffentlich beurkundet werden. Im Kanton Zürich sind dafür die Notariate zuständig.

Durch einen Ehevertrag kann unter anderem Folgendes vereinbart werden:

- Wechsel des Güterstandes, z.B. zur Gütergemeinschaft oder zur Gütertrennung
- Aufhebung eines bereits bestehenden Ehevertrags
- Änderung der Beteiligung am Vorschlag (bei Errungenschaftsbeteiligung)
- Änderung der Teilung des Gesamtgutes (bei Gütergemeinschaft)
- Änderung der güterrechtlichen Zuordnung von Erträgen des Eigenguts (Erträge verbleiben beim Eigengut, anstatt in die Errungenschaft zu fliessen.)

5.1.2. Das Erbrecht

Das Erbrecht ist in den Artikeln 457–640 des Schweizerischen Zivilgesetzbuchs (ZGB) geregelt. Es stellt die Normen hinsichtlich der Erben und ihrer Pflichtteile, der Verfügungsformen (Testament usw.) und der Erbteilung selbst auf.

Die Erben

Die gesetzlichen Erben

Sofern der oder die Verstorbene nichts anderes verfügt hat, z.B. durch ein Testament, wird die Erbfolge von Gesetzes wegen geregelt, das heisst, es ist festgelegt, wer in welchem Umfang erbberechtigt ist.

Es sind dies:

A) Die Verwandten des Verstorbenen

1. Die Nachkommen; das heisst die Kinder oder, falls vorverstorben, deren Nachkommen.
2. Falls keine Nachkommen vorhanden sind: Die Eltern; falls vorverstorben, deren Nachkommen, das heisst zum Beispiel die Geschwister oder Nichten und Neffen des Verstorbenen.
3. Falls keine Erben aus den Gruppen 1 und 2 vorhanden sind: Die Grosseltern; falls vorverstorben, deren Nachkommen, das heisst zum Beispiel Onkel und Tanten oder Cousins und Cousinen des Verstorbenen.

B) Der Ehepartner oder der eingetragene Partner

C) Der Staat. Hinterlässt der/die Verstorbene weder Erben aus der Verwandtschaft bis und mit grosselterlichem Stamm noch einen Ehepartner oder einen eingetragenen Partner, fällt die Erbschaft an den Wohnsitzkanton.

Konkubinatspartner haben keine gesetzliche Erbenstellung!

Das Pflichtteilsrecht

Der/die Verstorbene kann durch Testament oder Erbvertrag über sein/ihr Vermögen auf den Tod hin verfügen. Das Gesetz schränkt aber bei Vorhandensein bestimmter Erbengruppen die Verfügungsfreiheit ein, indem diesen Personen ein Mindestteil, eben der Pflichtteil, verbleiben muss.

Es sind dies seit dem 1. Januar 2023:

- die Nachkommen
- der Ehegatte, die Ehegattin oder der eingetragene Partner, die eingetragene Partnerin

Der Pflichtteil ist ein Bruchteil des gesetzlichen Erbspruchs, der verbleibende Teil ist die so genannte frei verfügbare Quote. Der Mindestumfang der jeweiligen Erbberechtigungen im Rahmen des Pflichtteils ist auf den 1. Januar 2023 revidiert worden (vgl. zu den neuen Pflichtteilen Abschnitt 5.2).

Wird ein Pflichtteil verletzt, hat der oder die Betroffene die Möglichkeit, durch Herabsetzungsklage seine Rechte geltend zu machen.

Das Testament

Möchte man eine von der gesetzlichen Erbfolge abweichende Regelung treffen, kann man dies tun, soweit dabei allfällige Pflichtteilsrechte und bestimmte Formvorschriften beachtet werden. Die weitaus häufigste Form, über sein Vermögen zu verfügen, ist das eigenhändige Testament. Es ist einfach und schnell zu verfassen und kann jederzeit widerrufen oder geändert werden.

In formeller Hinsicht sind folgende Punkte von Gesetzes wegen zu beachten:

- Ganzes Testament von Anfang bis zum Ende von Hand schreiben
- Mit Datum (Tag, Monat, Jahr) versehen (ebenfalls handschriftlich)
- Unterschrift

Das öffentliche Testament entspricht als Instrument und von der Wirkung her der eigenhändigen Verfügung. Diese Testamentsform wird meist dann angewendet, wenn der Testator nicht (mehr) schreiben kann oder möchte. Die Urkunde wird maschinenschriftlich aufgesetzt, vom Testator vor einer Urkundsperson (Kanton Zürich: Notar oder Notarin) durchgelesen oder ihm/ihr von der Urkundsperson vorgelesen, und er/sie hat vor dieser Person und zwei Zeugen die Verfügung zu unterschreiben oder anzuerkennen. Die öffentliche Beurkundung des Testaments bietet eine erhöhte Gewähr für die Echtheit und Gültigkeit eines Testaments. Sowohl ein öffentliches als auch ein eigenhändiges Testament kann errichten, wer urteilsfähig ist und das 18. Altersjahr vollendet hat.

Das Testament sollte sicher aufbewahrt werden, zum Beispiel bei der zuständigen Amtsstelle (im Kanton Zürich die Notariate), beim Willensvollstrecker oder bei einer Bank (nicht im eigenen Schrankfach). Die Aufbewahrung zu Hause ist grundsätzlich möglich, birgt aber die Gefahr des Verlustes oder der unbefugten Einsichtnahme.

Der Erbvertrag

Wie mit dem Testament kann auch mit dem Erbvertrag auf das Ableben hin verfügt werden. Allerdings ist der Erbvertrag im Gegensatz zum Testament ein zweiseitiges Rechtsgeschäft, das nur im gegenseitigen Einverständnis aller Vertragsschliessenden abgeändert oder aufgehoben werden kann.

Wie das öffentliche Testament ist auch der Erbvertrag unter Beizug zweier Zeugen mit öffentlicher Beurkundung zu errichten.

Folgende Ziele können z.B. mit einem Erbvertrag erreicht werden:

- Gegenseitige Alleinerbeneinsetzung mit Festlegung der Erben des Zweitversterbenden
- Gegenseitiger Erbverzicht
- (Vorläufiger) Erbverzicht der Nachkommen zu Gunsten des überlebenden Elternteils
- Erbverzicht gegen Zahlung (sog. Erbauskauf)

Der Erbgang, die Erbteilung

Das Entstehen der Erbenstellung/die Ausschlagung

Mit dem Tod wird nach dem Wortlaut des Gesetzes «der Erbgang eröffnet», das heisst, zu diesem Zeitpunkt erwerben die Erben die Erbschaft mit Rechten und Pflichten. Die Eröffnung des Erbgangs erfolgt grundsätzlich am letzten Wohnsitz des Verstorbenen.

Der Stellung als Erbe kann man sich durch Ausschlagung der Erbschaft entziehen (vorbehältlich Art. 578 ZGB; Ausschlagung durch einen überschuldeten Erben), oder man kann, vor allem bei unübersichtlichen und unklaren Vermögenssituationen, die Annahme vom Resultat eines öffentlichen Inventars (nicht zu verwechseln mit der «Inventarisierung») abhängig machen.

Die Frist zur Ausschlagung der Erbschaft beträgt drei Monate, die Frist für das Begehren um Aufnahme eines öffentlichen Inventars einen Monat. Die Erklärung bzw. das Begehren ist der zuständigen Behörde (im Kanton Zürich dem Einzelrichter am Bezirksgericht) abzugeben.

Die Eröffnung von Testamenten und Erbverträgen

Alle letztwilligen Verfügungen eines/einer Verstorbenen sind unverzüglich der zuständigen Behörde (im Kanton Zürich dem Bezirksgericht) einzureichen, unbesehen von Datierung und allenfalls vermuteten oder tatsächlichen Formfehlern.

Das oder die Testamente werden dann durch die Behörde amtlich eröffnet, und alle Beteiligten (alle gesetzlichen Erben, gegebenenfalls weitere eingesetzte Erben, auszugsweise die Vermächtnisnehmenden) werden darüber in Kenntnis gesetzt. In aller Regel erfolgt dies schriftlich durch das sogenannte Testamentseröffnungsurteil.

Der Erbschein

Gestützt auf das Testamentseröffnungsurteil kann – nach unbenutztem Ablauf der Rechtsmittelfristen – der sogenannte Erbschein bestellt werden (im Kanton Zürich beim Bezirksgericht). Dieser weist (unter dem Vorbehalt einer Ungültigkeitsklage und einer Erbschaftsklage) die Erben als anerkannt aus.

Dieses Dokument ist in der praktischen Abwicklung einer Erbteilung von grosser Bedeutung, versetzt es doch die darin genannten Erben in die Lage, die Nachlasswerte effektiv in Besitz zu nehmen und (gemeinsam!) darüber zu verfügen.

Die Inventarisierung

Die zuständige Behörde am letzten Wohnsitz des Verstorbenen (im Kanton Zürich das Gemeindesteueramt) hat von Gesetzes wegen ein Inventar aufzunehmen, das die Vermögenssituation des Verstorbenen an seinem Todestag festhält. Dieses steueramtliche Inventar wird in der Regel innert weniger Wochen nach dem Todesfall aufgenommen.

Im Kanton Zürich wird das Inventarisationsverfahren in der Regel schriftlich durchgeführt. Die Erben bzw. der Willensvollstrecker oder Erbenvertreter haben der Steuerbehörde einen Inventarfragebogen, die Steuererklärung per Todestag des Verstorbenen und ein Tresoröffnungsprotokoll vollständig und wahrheitsgetreu ausgefüllt einzureichen.

Das Inventarisationsverfahren bildet zum einen eine wichtige Basis für die Erbteilung, zum anderen ist es die Grundlage für die Veranlagung der Staats- und Gemeindesteuern, der direkten Bundessteuer und der Erbschaftssteuer.

Die Erbteilung

Erbengemeinschaft

Mit dem Tod des Erblassers bilden die Erben ohne ihr Zutun eine Erbengemeinschaft; es gehören ihnen sämtliche Vermögenswerte, über die sie nur gemeinsam verfügen können. Für die Schulden des Verstorbenen haften sie zudem solidarisch.

Erbteilung

Die Aufgabe, die Erbengemeinschaft durch Erbteilung aufzulösen, wird von keiner Behörde wahrgenommen. Es ist Sache der Erben, die Erbteilung durchzuführen, es sei denn, der Verstorbene hat einen Willensvollstrecker bezeichnet.

Jeder Miterbe kann grundsätzlich zu beliebiger Zeit die Erbteilung verlangen, soweit dies nicht offensichtlich zur Unzeit geschieht oder im Widerspruch zur letztwilligen Anordnung des Verstorbenen steht.

Testamentarische Teilungsvorschriften und das Vorwahlrecht des Ehegatten oder der Ehegattin an gemeinsamer Wohnung und Hausrat vorbehalten, haben alle Erben auf alle Gegenstände grundsätzlich den gleichen Anspruch, unabhängig von der individuellen Erbquote und vom Verwandtschaftsgrad.

Die Bewertung der Nachlassgegenstände, insbesondere auch von Liegenschaften, erfolgt grundsätzlich nach dem Verkehrswert, also dem mutmasslich zu erzielenden Verkaufserlös. Die Festlegung dieses Verkehrswerts kann durch Gutachten oder durch freie Vereinbarung unter den Erben erfolgen.

Ausgleichungspflicht

Grundsätzlich sind die lebzeitigen Zuwendungen (Erbvorbezüge, Schenkungen) eines Verstorbenen an seine Nachkommen zum teilbaren Nachlassvermögen hinzuzuzählen und unter den gesetzlichen Erben auszugleichen. Eine solche Ausgleichung der Nachkommen hat nur dann nicht zu erfolgen, wenn der Verstorbene ausdrücklich das Gegenteil verfügt hat. Dieses Wegbedingen einer Ausgleichungspflicht schützt die Empfänger allerdings nicht vor Herabsetzungsansprüchen, falls Pflichtteile verletzt werden.

Im Gegensatz zu den Nachkommen haben die übrigen gesetzlichen Erben nur das zur Ausgleichung zu bringen, was ihnen der oder die Verstorbene zu Lebzeiten ausdrücklich auf Anrechnung an den Erbteil zugewendet hat.

Eine Ausgleichung hat nicht nach dem damaligen Wert des Übergangs zu erfolgen, sondern nach dem Wert zur Zeit des Erbgangs bzw. im Falle einer vorzeitigen Veräusserung nach dem erzielten Erlös. Dies ist insbesondere bei lebzeitig an Nachkommen abgetretene Liegenschaften von Bedeutung, weil damit auch die zwischenzeitlich erfolgte Wertänderung in der Ausgleichung berücksichtigt wird.

Erbteilungsvertrag

Die Erbteilung wird in der Regel in einem schriftlichen Vertrag (Erbteilungsvertrag, Teilungsvertrag) festgehalten, dem alle Erben, unabhängig von Erbquote und Verwandtschaftsgrad, mit ihrer Unterschrift zustimmen müssen.

5.2. DAS NEUE ERBRECHT SEIT 1. JANUAR 2023

5.2.1. Überblick

Seit dem 1. Januar 2023 gilt in der Schweiz ein den neuen Lebensformen angepasstes Erbrecht.³⁵ Ziel des Gesetzgebers bei dieser Revision war es, beim Vererben mehr Freiheiten zu ermöglichen.

Wer seinen Nachlass mit einem Testament oder Erbvertrag nach den eigenen Vorstellungen regelt, ist künftig weniger stark durch Pflichtteile eingeschränkt und kann freier über sein Vermögen bestimmen. Der Gestaltungsspielraum in der Nachlassplanung wird unter dem revidierten Erbrecht deutlich erweitert. Jede Person kann – unabhängig von der eigenen Situation – mindestens über die Hälfte ihres Nachlasses frei verfügen. Hinterlässt eine verstorbene Person weder ein Testament noch einen Erbvertrag, tritt die gesetzliche Erbfolge ein. Die gesetzlichen Erbteile sind nicht von der Revision betroffen und bleiben unverändert. Die neuen Gesetzesbestimmungen bilden den ersten Teil einer umfassenden Revision, mit der das über 100-jährige Erbrecht an die Entwicklungen der Gesellschaft angepasst wird.

³⁵ Dieser Abschnitt ist eine zusammengefasste Version der Drucksache «Neues Erbrecht ab 1. Januar 2023 - Mehr Freiheiten beim Vererben» der Zürcher Kantonalbank, Version 06/2022, Seiten 1-4.

1. Änderung der Pflichtteile

Hauptpunkt der Revision ist die Erhöhung der Verfügungsfreiheit durch eine Verkleinerung der Pflichtteile. Dies sind Mindestanteile am Erbe, auf die nach geltendem Recht Nachkommen, Ehegatten oder eingetragene Partner und Eltern Anspruch haben.

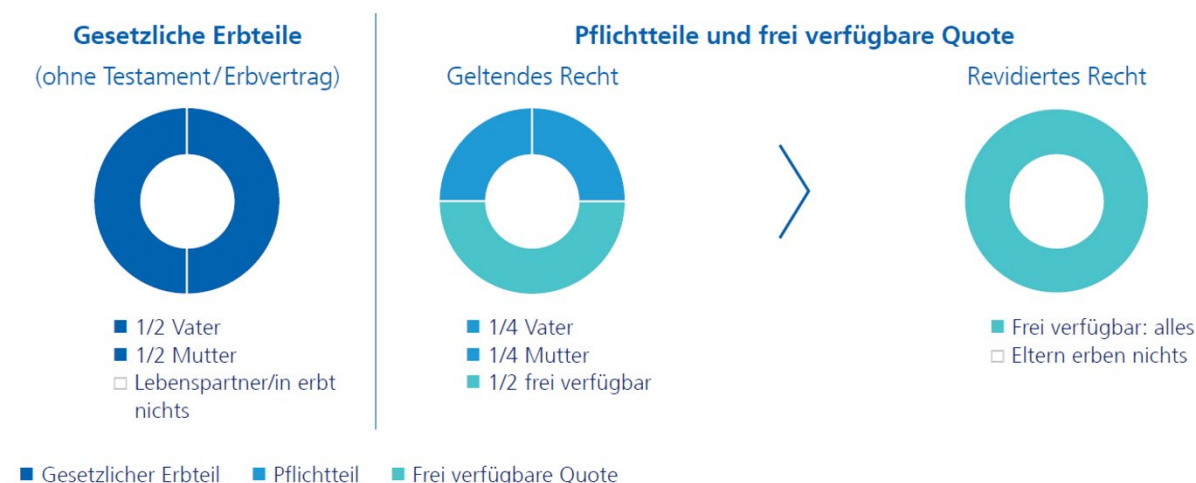
Über den nicht pflichtteilsgeschützten Teil des Nachlasses kann mit einem Testament oder mit einem Erbvertrag frei verfügt werden. Während der Pflichtteil des überlebenden Ehegatten oder der überlebenden Ehegattin beziehungsweise eingetragenen Partners oder Partnerin mit der Hälfte des gesetzlichen Erbanspruchs unverändert beibehalten wird, werden die übrigen Pflichtteile wie folgt geändert:

1.1 Aufhebung des Pflichtteils der Eltern

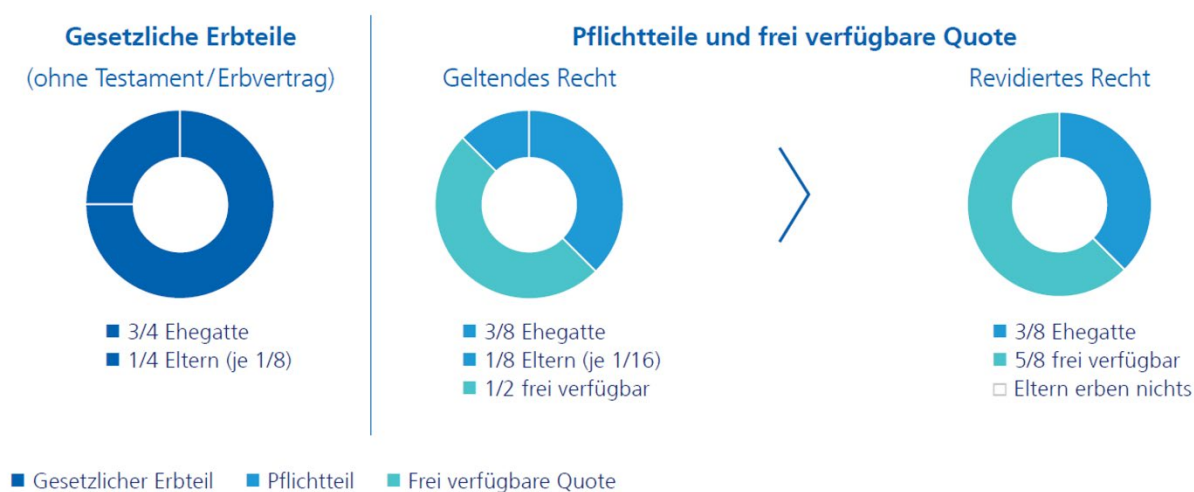
Bis 2023 stand den Eltern die Hälfte ihres gesetzlichen Erbteils als Pflichtteil zu. Mit der Revision entfällt dieser ganz. Dies erleichtert die Nachlassplanung für alle Personen ohne eigene Nachkommen, wenn die Eltern noch leben. Unverheiratete Personen ohne Nachkommen können künftig testamentarisch frei und uneingeschränkt über ihr gesamtes Vermögen verfügen. Auch kinderlose Ehepaare und eingetragene Partner können sich nun mit einem Testament ohne zusätzliche Vorkehrungen gegenseitig als Alleinerbende einsetzen.

Abbildung 11: Aufhebung des Pflichtteils der Eltern

Beispiel 1: Nicht verheiratet, keine Nachkommen, allfällige/r Lebenspartner/in, Eltern leben noch



Beispiel 2: Verheiratet, keine Nachkommen, Eltern leben noch



1.2 Reduktion des Pflichtteils der Nachkommen

Der Pflichtteil der Nachkommen reduziert sich von $\frac{3}{4}$ auf $\frac{1}{2}$ des gesetzlichen Erbspruchs. Künftig können Personen mit Nachkommen über die Hälfte ihres Vermögens frei bestimmen, unabhängig davon, ob sie verheiratet sind oder nicht.

Abbildung 12: Reduktion des Pflichtteils der Nachkommen

Beispiel 3: Nicht verheiratet, Nachkommen, allfällige/r Lebenspartner/in



Beispiel 4: Verheiratet, Nachkommen



1.3 Erhöhung der verfügbaren Quote bei Nutzniessung zugunsten des überlebenden Ehegatten oder der überlebenden Ehegattin

Nach geltendem Recht kann dem überlebenden Ehegatten oder der überlebenden Ehegattin die Nutzniessung am gesamten den gemeinsamen Nachkommen zufallenden Teil der Erbschaft zugewendet werden. Die daneben frei verfügbare Quote beträgt neu die Hälfte anstatt eines Viertels des Nachlasses. Somit kann dem überlebenden Ehegatten oder der überlebenden Ehegattin die Hälfte des Nachlasses zu vollem Eigentum und die andere Hälfte – welche ins Eigentum der gemeinsamen Nachkommen fällt – zur Nutzniessung zugewendet werden. Diese Bestimmung gilt bei einer eingetragenen Partnerschaft ebenso.

2. Verlust des Pflichtteilsanspruchs während eines Scheidungsverfahrens

Wenn heute ein Ehegatte oder eine Ehegattin während eines Scheidungsverfahrens stirbt, behält der überlebende Ehegatte oder die überlebende Ehegattin seinen respektive ihren gesetzlichen Erb- und Pflichtteilsanspruch. Das revidierte Recht sieht vor, dass die Ehegatten ihren gegenseitig-

gen Pflichtteilsanspruch bereits bei der Rechtshängigkeit eines Scheidungsverfahrens unter bestimmten Voraussetzungen verlieren, nicht aber den gesetzlichen Erbsanspruch. Dies ermöglicht es jedem Ehegatten, den anderen mit einem Testament vom Erbe auszuschliessen. Für die Berechnung der Pflichtteile der übrigen Pflichtteils-erben wird der verstorbene Ehegatte oder die verstorbene Ehegattin behandelt, wie wenn er respektive sie nicht verheiratet wäre. Die neuen Bestimmungen gelten bei Verfahren zur Auflösung einer eingetragenen Partnerschaft ebenso.

3. Klarstellungen zur Verbesserung der Rechtssicherheit

Das neue Recht stellt folgende Punkte klar:

- Ehegatten können einen Ehevertrag abschliessen und sich darin im Todesfall die gesamte Erbschaft zuweisen, ohne dass diese Begünstigung bei der Berechnung der Pflichtteile der Nachkommen berücksichtigt wird.
- Säule-3a-Bankguthaben sind nicht Teil der Erbmasse, sondern werden direkt an die vorsorge-rechtlich Begünstigten ausbezahlt. Für die Berechnung der Pflichtteile werden solche Guthaben jedoch zum Nachlass hinzugerechnet.
- Vorsorge- und Pensionskassenleistungen beim Tod fallen nicht in die Erbmasse und werden auch güterrechtlich nicht berücksichtigt. Auszahlung im Todesfall erfolgt aufgrund der gesetzlichen resp. reglementarischen Begünstigungsordnung.
- Neu sind Schenkungen, die über Gelegenheitsgeschenke hinausgehen, nach Abschluss eines Erbvertrags anfechtbar, es sei denn, der Erbvertrag erlaubt solche Schenkungen explizit.

4. Wann ist das neue Erbrecht anwendbar?

Das revidierte Erbrecht ist auf Todesfälle ab 1. Januar 2023 anwendbar. Ist eine Person vor dem Inkrafttreten des neuen Rechts verstorben, kommt noch das bisherige Recht zur Anwendung.

5. Bestehende Testamente und Erbverträge überprüfen

Bestehende Testamente und Erbverträge bleiben unter dem neuen Erbrecht unverändert gültig. Es ist deshalb ratsam, die darin getroffenen Verfügungen im Hinblick auf das Inkrafttreten des neuen Rechts zu überprüfen und allenfalls anzupassen. Insbesondere wenn Nachkommen oder Eltern auf den Pflichtteil gesetzt wurden, empfiehlt es sich, zur Vermeidung von Auslegungsfragen in einem Testamentsnachtrag klarzustellen, ob der Pflichtteil nach bisherigem Recht oder nach dem neuen Recht berechnet werden soll.

6. Ausblick auf künftige Revisions-schritte

In einem nächsten Schritt will der Bundesrat mit zusätzlichen Massnahmen die erbrechtliche Unternehmensnachfolge erleichtern. Diese sollen positive Effekte auf familieninterne Nachfolgeprozesse haben und damit zu einer höheren Stabilität von Unternehmen und zur Sicherung von Arbeitsplätzen beitragen. Der Bundesrat wird die entsprechende Botschaft zuhanden des Parlaments voraussichtlich im Verlauf dieses Jahres verabschieden.

5.2.2. Ausblick

Da der Pflichtteil für alle Pflichtteilsberechtigten nun die Hälfte des gesetzlichen Erbspruchs beträgt und der Pflichtteil der Eltern entfällt, wird die freie Quote des Erblassers in vielen Fällen erhöht (Guggi et al., 2021, 15). Ob die Erblasser dies auch nutzen werden, ist offen.

Unklar ist auch, ob bisherige, unter altem Recht verfasste Regelungen (Testamente, Erbverträge), welche grundsätzlich gültig bleiben und was zu heiklen Interpretationsfragen führen kann, aus Anlass der Revision einer Überprüfung unterzogen werden (Guggi et al., 2021, 15).

Die Modernisierung des Schweizer Erbrechts erfolgt etappenweise. Nächste Etappen, die noch den politischen Prozess durchlaufen müssen, sind die Erleichterung der Nachfolgeregelung bei Familienunternehmen, technische Verbesserungen sowie Anpassungen im internationalen Erbrecht.

5.3. AUSWIRKUNGEN DES REVIDIERTEN ERBRECHTS

Wir zeigen nachfolgend anhand von verschiedenen Familien- und Verwandtschaftskonstellationen (sog. Personas)³⁶ auf, wie sich mit der Gesetzesrevision der Handlungsspielraum für die Gestaltung des Nachlasses vergrößert hat. Wir orientieren uns dabei an den häufigsten Situationen.

5.3.1. Personen ohne Nachkommen

Personen ohne Nachkommen waren bisher durch die Pflichtteile der Eltern eingeschränkt.

Neu haben Eltern keinen Pflichtteil mehr. Dies erleichtert die Nachlassplanung für Personen ohne Nachkommen wesentlich. Künftig genügt ein Testament, um beispielsweise dem überlebenden Konkubinatspartner oder der überlebenden Konkubinatspartnerin alles Vermögen zu vererben.

Alleinstehend/Ledig:

Bisher war die Hälfte des Nachlasses für die Eltern pflichtteilsgeschützt und damit die andere Hälfte frei verfügbar. Neu kann mit einem Testament über den ganzen Nachlass frei verfügt werden.

Nicht verheiratete Paare/Konkubinatspartner:

Bisher war die Hälfte des Nachlasses für die Eltern pflichtteilsgeschützt und damit die andere Hälfte frei verfügbar. Die nicht verheirateten Partner/Konkubinatspartner hatten keinen gesetzlichen Anspruch. Neu kann über den ganzen Nachlass frei verfügt werden. In einem Testament kann der Nachlass beispielsweise dem Konkubinatspartner oder der Konkubinatspartnerin zugewiesen werden.

Ehegatten/Eingetragene Partner:

Bisher waren ein Achtel des Nachlasses für die Eltern und drei Achtel für den Ehegatten oder die Ehegattin respektive den eingetragenen Partner oder eingetragene Partnerin pflichtteilsgeschützt. Die andere Hälfte war frei verfügbar. Neu kann über fünf Achtel des Nachlasses frei verfügt werden. In einem Testament können diese fünf Achtel beispielsweise dem Ehegatten/der Ehegattin/dem eingetragenen Partner/der eingetragenen Partnerin zugewiesen werden.

5.3.2. Personen mit Nachkommen

Personen mit Nachkommen waren bisher durch den – auch im internationalen Vergleich – hohen Pflichtteil der Nachkommen eingeschränkt. Neu können Personen mit Nachkommen über die Hälfte ihres Vermögens frei verfügen, unabhängig von der Familien- resp. Verwandtschaftskonstellation.

Alleinstehend/Ledig:

Bisher waren drei Viertel des Nachlasses für die Nachkommen pflichtteilsgeschützt. Ein Viertel war frei verfügbar. Neu kann mit einem Testament über die Hälfte des Nachlasses frei verfügt werden.

Nicht verheiratete Paare/Konkubinatspartner:

Bisher waren drei Viertel des Nachlasses für die Nachkommen pflichtteilsgeschützt. Die nicht verheirateten Partner/Konkubinatspartner hatten keinen gesetzlichen Anspruch. Neu kann über die Hälfte des Nachlasses frei verfügt werden. In einem Testament kann diese Hälfte beispielsweise dem Konkubinatspartner oder der Konkubinatspartnerin zugewiesen werden.

Ehegatten/Eingetragene Partner:

Bisher waren drei Achtel des Nachlasses für die Nachkommen und ein Viertel für den Ehegatten oder die Ehegattin resp. den eingetragenen Partner oder die eingetragene Partnerin pflichtteilsgeschützt. Drei Achtel waren frei verfügbar. Neu kann in einem Testament über die Hälfte des Nachlasses frei verfügt werden.

³⁶ Personas sind fiktive, aber realitätsnahe Personen, die im hier vorliegenden Kontext erben resp. vererben und sich mit Nachlassfragen beschäftigen. Es geht um eine konkrete, prototypische, archetypische Person, um ein «durchschnittliches» Individuum (vgl. dazu <https://www.ionos.de/digitalguide/online-marketing/web-analyse/personas/> oder <https://www.usability.de/leistungen/methoden/personas.html>).

Möglich ist auch die Meistbegünstigung des überlebenden Ehegatten oder der überlebenden Ehegattin respektive des eingetragenen Partners der eingetragenen Partnerin neben gemeinsamen Nachkommen. Der überlebende Ehegatte oder die überlebende Ehegattin erhält die Wahl zwischen a) der grösstmöglichen Quote zu Eigentum (Pflichtteil und frei verfügbare Quote; gemäss revidiertem Recht drei Viertel an den Ehegatten und ein Viertel an die Nachkommen), oder b) der frei verfügbaren Quote zu Eigentum (die Hälfte) und die Nutzniessung am übrigen Nachlass (die andere Hälfte). An den Erbteilen der Nachkommen hat der überlebende Ehegatte oder die überlebende Ehegattin die lebenslange Nutzniessung.

Kinder aus verschiedenen Beziehungen resp. vor-, ausser- oder nacheheliche Nachkommen:

Für verheiratete oder nicht verheiratete Paare mit Kindern aus verschiedenen Beziehungen oder für verheiratete Personen mit vor-, ausser- oder nachehelichen Nachkommen stellen sich besondere Herausforderungen in der Nachlassplanung, die hier aufgrund der unzähligen möglichen Konstellationen nicht dargestellt werden können. Insbesondere kann die Reihenfolge des Versterbens zu völlig unterschiedlichen Nachlasssituationen führen. Eine fachliche Überprüfung ist empfehlenswert.

5.3.3. Übergangsrecht - vom alten zum neuen Recht

Das neue Recht per 1. Januar 2023 ist auch auf bestehende Regelungen anwendbar, welche noch unter dem bisherigen Erbrecht bis zum 31. Dezember 2022 getroffen wurden. Relevant ist der Zeitpunkt des Todes. Stirbt jemand nach dem 1. Januar 2023, wird das revidierte Recht angewandt. Dies kann möglicherweise unerwünschte Wirkungen haben oder zu juristischen Auslegungsfragen führen.

Hat beispielsweise eine verwitwete Person die eigenen Kinder zugunsten der Stieftochter oder dem Stiefsohn auf den Pflichtteil gesetzt, so erhalten die eigenen Kinder nach dem bisherigen Recht zusammen drei Viertel des Nachlasses und ein Viertel die Stieftochter oder den Stiefsohn. Nach dem neuen Recht erhalten die eigenen Kinder noch die Hälfte des Nachlasses, die andere Hälfte geht an die Stieftochter oder den Stiefsohn. Die Quote am Nachlass hat sich ohne Zutun der Person, welche unter altem Recht ihren Willen geäussert hat, verändert. Es stellt sich somit die Frage, ob diese Mehr-Begünstigung nach neuem Recht gewünscht ist.

5.4. FAMILIENSTIFTUNGEN UND TRUSTS IN DER SCHWEIZ

5.4.1. Förderung des Allgemeinwohls

Stiftungen als gewidmetes Vermögen: Möchte man philanthropische Zwecke verfolgen, steht im Schweizer Recht die gemeinnützige Stiftung als verselbständigtes Vermögen mit eigener Rechtspersönlichkeit zur Verfügung (Büchler & Jakob, 2018, RZ 6).

Stiftungen sind Strukturen ohne Mitglieder. Sie umfassen Vermögenswerte, die auf Dauer einem bestimmten Verwendungszweck gewidmet werden. Dazu überträgt die Stifterin oder der Stifter Besitz aus ihrem oder seinem eigenen Vermögen (Geld, Wertschriften, Rechte, Patente, Immobilien, Kunstgegenstände, Sammlungen usw.) in eine Stiftung. In einer Urkunde ist der Stiftungszweck festgehalten, d.h. wie das Vermögen und die daraus resultierenden Kapitalerträge verwendet werden dürfen. In vielen Fällen soll die Stiftung «ewig» bestehen, oder zumindest unbefristet oder über eine längere Zeit.

Unabdingbar für die Errichtung einer Stiftung sind der Wille zur Errichtung durch den Stifter oder die Stifterin, die Festlegung eines Stiftungszwecks sowie ein Vermögen, das der Stiftung zugewandt wird. Dieser sollte nach Praxis der Aufsichtsbehörden nicht unter 50'000 Franken liegen (Büchler & Jakob, 2018, RZ 6). Der Stiftungszweck kann dabei sehr vielfältig sein: Kultur und Kunst, Bildung und Erziehung, soziale Aufgaben und Einrichtungen, Natur und Umweltschutz, Sport, Wissenschaft und Forschung, Politik, gemeinnützige Aufgaben aller Art usw. können durch finanzielle Zuwendungen gefördert werden.

Die Stiftung kann in der Schweiz unter Lebenden (Art. 80 ff. ZGB), d.h. bereits zu Lebzeiten, oder als «Erbstiftung» von Todes wegen (Art. 493 ZGB), mittels Testaments oder Erbvertrag, errichtet werden (Büchler & Jakob, 2018, RZ 6).

Tradition: Schenkungen und Spenden, Stiftungen und Vermächtnisse, die einen Beitrag zum Allgemeinwohl leisten sollen, haben eine lange historische Tradition. Deren Wurzeln stammen aus der christlich-jüdischen Moralthologie. Sich für das Gemeinwohl einzusetzen, in dem ein Vermögen einem bestimmten wohltätigen Zweck gewidmet wird, ist eine Form der Reichtumskultur, eine Praxis, die früher oft von adligen Vermögenden, später auch vom vermögenden Bürgertum, gepflegt wurde. Damit soll erreicht werden, dass einerseits dem Verstorbenen über den Tod hinausgedacht und erinnert wird und dass andererseits soziale Spannungen vermindert werden können (Grundig, 2022, 291-295). Wer etwas hat, steht auch in der Pflicht, der Gemeinschaft etwas zurückzugeben.

Die lange Tradition der Stiftungen zeigt das Engagement der Zivilgesellschaft für das Allgemeinwohl. *«Seit Jahrhunderten sind Stiftungen Ausgangspunkt für positive und konstruktive gesellschaftliche Mitgestaltung»* (Bundesverband Deutscher Stiftungen, 2022). Einige Stiftungen sind mehrere hundert Jahre alt. Der BDS hält fest, dass sich Stifter langfristig engagierten und Stiftungen Ausdruck des bürgerschaftlichen Engagements sind. Die Mehrzahl der Stiftenden möchte der Gesellschaft etwas zurückgeben, um auch über das eigene Leben hinaus positiv und nachhaltig für die Gesellschaft zu wirken. In einigen Ländern, z.B. in den USA, haben wohltätige Erbschaften und die Errichtung von Stiftungen eine hohe Bedeutung und sind weit verbreitet (von Schmidt am Busch, Halliday & Gutmann, 2022, 6-7).

Bestand: Es gibt in der Schweiz eine Fülle gemeinnütziger Stiftungen, die ganz unterschiedliche Zwecke verfolgen. Derzeit sind über 13'000 Stiftungen im Handelsregister eingetragen. Sie verwalten ein kumuliertes Vermögen von etwa 100 Milliarden Franken. Aufgrund der seit Beginn 2016 geltenden Registrierungsspflicht³⁷ für Familienstiftungen und kirchliche Stiftungen sind weitere Stiftungen im Handelsregister hinzugekommen, die jedoch nicht als gemeinnützig gelten (Hoffer, 2021, 22-23; Eckhardt, Jakob & von Schnurbein, 2017, 4). Die Befreiung der Familienstiftungen von der Pflicht zur Eintragung ins Handelsregister wurde per 2016 aufgehoben (Riemer, 2022, 18).

Gründe für eine Stiftungsgründung: Die Gründe für die Errichtung einer Stiftung können vielfältig sein. In der Schweiz sind folgende Motive vorherrschend (PWC Schweiz, 2019, 37): Mit einer Stiftung kann man ein bestimmtes Ziel sehr langfristig verfolgen (49 Prozent). Sie ermöglicht es, der Nachwelt etwas Bleibendes hinterlassen zu können (38 Prozent). Das Engagement einer Person oder einer Familie für das Gemeinwohl lässt sich in einer einzelnen Struktur bündeln (34 Prozent). Durch die Stiftung kann über die Zweckbestimmung selbst entschieden werden, wie das Geld verwendet wird. Steuerliche Vorteile nennen 20 Prozent der Befragten als Grund für eine Stiftungsgründung (PWC, 2019, 37). Die hier dargelegten Motive sind vielfältig und gehen weit über die reine Steueroptimierung hinaus.

Will man mit seinem Vermögen einen konkreten Zweck verfolgen, ist zu prüfen, ob sich die Idee einfacher mit einer Spende oder einer Stiftung realisieren lässt. Ein wesentliches Merkmal einer Stiftung (gegenüber einer herkömmlichen Spende an eine gemeinnützige Organisation) ist die genaue Zweckbestimmung. Es geht darum, nicht nur einfach Geld zu verschenken, sondern eine präzise Wirkung zu erzielen (Impact Investment). Stiftungen bieten im Vergleich zu Spenden die Möglichkeit, sich einzubringen, sich zu engagieren und nah an den Projekten «dran» zu sein (Hoffer, 2021, 22-23; Ferber, 2017, 29). Man stellt nicht nur finanzielle Mittel zur Verfügung, sondern engagiert sich oft auch zeitlich (z.B. Stiftungsratsmandat, Prüfung von Förderanträgen an die Stiftung, Wirkungsevaluationen usw.).

Eine eigene Stiftung braucht die notwendigen finanziellen Mittel und das Engagement der Stifterin. Und eine Spende ist vielleicht zu anonym. Banken und andere Finanzdienstleister haben darauf reagiert, indem sie sogenannte Dachstiftungen gründeten. Viele Spender haben zwar ein besonderes Anliegen, doch sie tun sich schwer damit, eine einzige Institution als Erbin hoher Beträge einzusetzen. In einer Dachstiftung werden deshalb mehrere Organisationen mit ähnlichem gemeinnützigem Zweck zusammengeführt (Aschwanden & Gerny, 2022, 7).

³⁷ Sowohl von der OECD als auch in der nationalen Politik wurde als Massnahme gegen Geldwäscherei und Terrorfinanzierung die Registrierung aller kirchlichen und Familienstiftungen durchgesetzt. Bis Ende 2020 musste die Eintragung abgeschlossen sein (Guggi et al., 2021, 5, 10).

Steuerprivileg: Ist die Gemeinnützigkeit einer Stiftung oder einer Organisation anerkannt, unterliegen finanzielle Zuwendungen i.d.R. keinen Erbschafts- oder Schenkungssteuern. In einem Steuerregime mit Erbschaftssteuern können steuerbefreite Stiftungen profitieren (Beckert, 2013, 82-83). Relativiert wird die Steuerbefreiung von Stiftung dadurch, dass Ehegatten und Nachkommen in der Schweiz i.d.R. gering oder gar nicht durch Erbschaftssteuern belastet werden. Enge Verwandte unterliegen zudem einem oft moderaten Tarif. Es gibt aber kantonale Unterschiede.

Welche Wirkung Steuerprivilegien ausüben, ist nicht klar. Wie bereits bei den Vermögen und Erbschaften dargestellt, sind auch Spenden ungleich verteilt, geprägt von wenigen ganz grossen Spenden. Eine Studie untersucht das Spendenverhalten im Kanton Genf, der Steueranreize für Spenden kennt (Lideikyte Huber & Pittavino, 2022, 1-40). Die überwiegende Mehrheit der Spender und Spenderinnen nützt den maximalen steuerlichen Abzug in der Steuererklärung für Spenden nicht aus. Bloss wenige spenden den steuerlich abzugsfähigen Maximalbetrag oder mehr. Die Summe dieser Spenden umfasst aber einen Drittel bis rund die Hälfte aller Steuerabzüge. Steuerliche Vorteile sind demnach kaum ein Motiv für die Stiftungsgründung und für Spenden.

Der Vorwurf, dass Stiftungen als Steuersparvehikel missbraucht werden, wird manchmal vorgebracht und schwingt in den Diskussionen latent mit. Modellrechnungen machen deutlich, «[...] dass der Allgemeinheit durch gemeinnützige Stiftungen weitaus mehr Mittel zufließen, als dies bei einer fortlaufenden Besteuerung der entsprechenden Mittel der Fall wäre» (PWC, 2019, 3). Kritisch anzumerken ist jedoch, dass der Verwendungszweck dieser Mittel durch die Stiftungsurkunde und damit durch den Stifter oder die Stifterin selbst festgelegt wird. Die Allokation der Mittel ist dem politischen Prozess entzogen und damit nicht demokratisch legitimiert.

Erbschaften als Einnahmequelle für Organisationen: Seit einigen Jahren versuchen gemeinnützige Organisationen verstärkt, aktiv Legate und Schenkungen zu erhalten. Hilfswerke, Umweltorganisationen und gemeinnützige Stiftungen streben offen danach, an das Geld potenzieller Erblassender zu kommen (Aschwanden & Gerny, 2022, 7). Sie weisen in ihrer Spendenwerbung auf die Möglichkeiten von Schenkungen und Erbschaften hin und geben manchmal Spendenleitfäden mit vorformulierten Testamentsvorlagen ab.

Das Potenzial für Spenden, Legate und Erbschaften scheint gegeben, weil die Zahl der Erblassenden ohne direkte Nachkommen steigen wird (Stutz, Bauer & Schmutz, 2007, 122). Vermutlich hängen gemeinnützige Zuwendungen im Todesfall auch davon ab, wie umfangreich die testamentarische Freiheit ist (Sussman, Cates & Smith, 1970, 312). Durch die Erbrechtsrevision ist die frei verfügbare Quote der Erblassenden erhöht worden, womit Stiftungen und Organisationen tendenziell im grösseren Umfang begünstigt werden können (Guggi et al., 2021, 15).³⁸

Finanz- und Nachlassplanung: Die Errichtung einer Stiftung darf die finanzielle Existenz des Stifters natürlich nicht gefährden. Es ist daher notwendig, im Rahmen einer privaten Finanz- und Liquiditätsplanung zu prüfen, welcher Anteil des Vermögens in eine Stiftung eingebracht werden kann. Passt die Gründung einer Stiftung in die eigene Vermögensplanung? Ist dann noch genügend Geld für den angestrebten Lebensstandard übrig? Sind die weiteren Familienangehörigen ausreichend abgesichert? Eine Stiftung umfasst wie erläutert Vermögenswerte, die *auf Dauer* für einen bestimmten Verwendungszweck gewidmet werden. Dauerhaft bedeutet, dass das Geld in der Stiftung gebunden ist (Ferber, 2017, 29). Eine Rückzahlung an den Stifter oder die Stifterin ist ausgeschlossen, auch wenn er in finanzielle Schwierigkeiten gerät.

Pflichtteile: Selbstverständlich darf die Gründung einer Stiftung die gesetzlichen Vorgaben nicht verletzen. Die Pflichtteile der Angehörigen (Kinder, Ehepartner) sind stets einzuhalten. Man kann pflichtteilsgeschützte Erben nicht mit der Errichtung einer Stiftung «enterben».

5.4.2. Familienstiftungen

Vermögenserhalt: Begünstigte einer Stiftung können grundsätzlich alle sein, welche gemäss Stiftungszweck gefördert werden sollen. Auch wenn der Zweck eng definiert ist, bleibt der Begünstigtenkreis offen. Davon unterscheiden sich die Familienstiftungen. «*Familienstiftungen sind Stiftungen, deren Begünstigtenkreis auf eine Familie begrenzt wird, so zum Beispiel typischerweise ein Ehepaar und seine Nachfahren samt deren Ehegatten*» (Riemer, 2022, 18). Familienstiftungen

³⁸ Hier wäre in einigen Jahren eine wissenschaftliche Untersuchung interessant, ob die Erbrechtsrevision das Spendenvolumen und -verhalten beeinflusst hat.

dienen als Vehikel für die langfristige (oft dauerhafte, ewige) Kontrolle und Erhaltung des Familienvermögens. Sie sind nicht zwingend öffentlich wohltätig ausgerichtet, können solche Aktivitäten aber manchmal ergänzend als Nebenzweck ausüben. Der Kernzweck der Familienstiftungen besteht darin, das Familienvermögen (z.B. ein Familienunternehmen, ein Liegenschaftsportfolio, eine Kunstsammlung, Kapitalanlagen usw.) vor dem Einfluss der nachfolgenden Generationen zu schützen und die private Daseinsfürsorge für Angehörige zu sichern (Beckert, 2013, 18-19; Grundig, 2022, 296-307). Das Familienvermögen wird gewissermassen *perpetuiert* (*verewigt*).

Alte private Familienstiftungen in der Schweiz gehen oft auf das 18. Jahrhundert zurück. Die Daseinsfürsorge für Angehörige umfasst beispielsweise die soziale Absicherung vor Armut oder die Unterstützung bei der Aus- und Weiterbildung junger Familienmitglieder. Mögliche Zwecke können heute auch der Zusammenhalt der wachsenden Familienzweige, die Ausrichtung von Familienfesten, die Ahnenforschung oder der Erhalt von historischen Gebäuden der Familie sein (Guggi et al., 2021, 10).

Fideikommiss: Das Fideikommiss verbindet als Rechtsfigur des Erbrechtes ein Vermögen unveräusserlich mit einer Familie, mit dem Ziel, die Zersplitterung durch Erbteilung zu verhindern. Die übliche Erbfolge wird dazu ausgeschaltet und das Vermögen jeweils einer Person aus der Familie zur Nutzung, aber nicht zum Verbrauch zugewiesen (oft dem ältesten oder jüngsten Sohn). Diese Person wird verpflichtet, das Vermögen wiederum ungeteilt mit den gleichen Auflagen einer Person aus seiner oder ihrer Nachkommenschaft zuzuweisen. Besitzstände werden so langfristig festgeschrieben. Mit der Einführung des Schweizerischen Zivilgesetzbuches 1907 (ein Teil des ZGB enthält auch das Erbrecht) wurde die Gründung neuer Fideikommissionen untersagt, bestehende wurden aber nicht aufgelöst. 1986 wurden in der Schweiz noch 36 Fideikommissionen gezählt (Pahud de Mortanges, 2005). Wie viele Fideikommissionen es in der Schweiz heute noch gibt, ist nicht bekannt.

Fideikommissionen wurden ab Ende des 18. Jahrhunderts kritisiert und sind heute in vielen Ländern nicht mehr zulässig (Grundig, 2022, 296-307; Beckert, 2013, 18-19). Mit den *rules against perpetuities* wurden Massnahmen gegen die Unveräusserlichkeit von Erbgütern ergriffen. Begründet wurde diese Kritik unter anderem wie folgt (van Laak, 2016): «*Das unverdiente Vermögen verleite zu einem risikoarmen und unproduktiven Verhalten; es setze keine Anreize für unternehmerisches Handeln. [...] Denn durch die Verfügungsmacht der toten Hand würden solche Vermögen einer produktiven Einspeisung in den Wirtschaftskreislauf und damit der unsichtbaren Hand des Marktes entzogen*». Mit der Möglichkeit, Vor- und Nacherbschaften anzuordnen, sind noch Reste der Fideikommissionen in das neue Erbrecht übernommen worden.

Bestand Schweizer Familienstiftungen: Familienstiftungen nach Schweizer Recht sind selten. Derzeit sind 260 Familienstiftungen im Schweizer Handelsregister eingetragen. Sie sind in allen Kantonen zu finden (Guggi et al., 2021, 10).

Die geringe Zahl von Familienstiftungen zeigt, dass in der Schweiz ein taugliches Instrument für die familiäre Vermögens- und Nachlassplanung fehlt.³⁹ Schweizer Familienstiftungen werden aus steuerlichen Gründen und wegen des eng definierten Bedarfszweckes (Art. 335 Abs. 1 ZGB) nur noch selten gegründet. Ausschüttungen sind nur für die Erziehung, Ausstattung oder Unterstützung von Familienangehörigen möglich. Stiftungen zum reinen Unterhalt (generelle Finanzierung des Lebensunterhalts) von Familienangehörigen sind jedoch nicht zulässig.⁴⁰ Diese Einschränkung wurde damit begründet, dass wie bei den Fideikommissionen die Vermögensperpetuierung unerwünscht sei. Ausweichlösungen sind oft eine liechtensteinische Stiftung oder ein ausländischer Trust, welche flexibler an die Bedürfnisse der Familie ausgerichtet werden können (Opel & Oesterhelt, 2022, 18; Büchler & Jakob, 2018; Riemer, 2022, 18).

³⁹ Zur Stiftung als Nachfolgeinstrument für Familienunternehmen, aus deutscher Optik (vgl. Fleschutz, 2008).

⁴⁰ Derzeit wird unter Juristinnen und Juristen eine lebhaftere Debatte ausgetragen, ob dieser enge Bedarfszweck der Familienstiftung aufgehoben werden soll oder nicht, um die Stiftung gegenüber dem Trust zu stärken. Es geht um Fragen wie «Selbstbedienungsladen» der Familie, um Steueroptimierungen oder um den Gläubigerschutz (vgl. Riemer, 2022, 18; Häberli, 2022, 23).

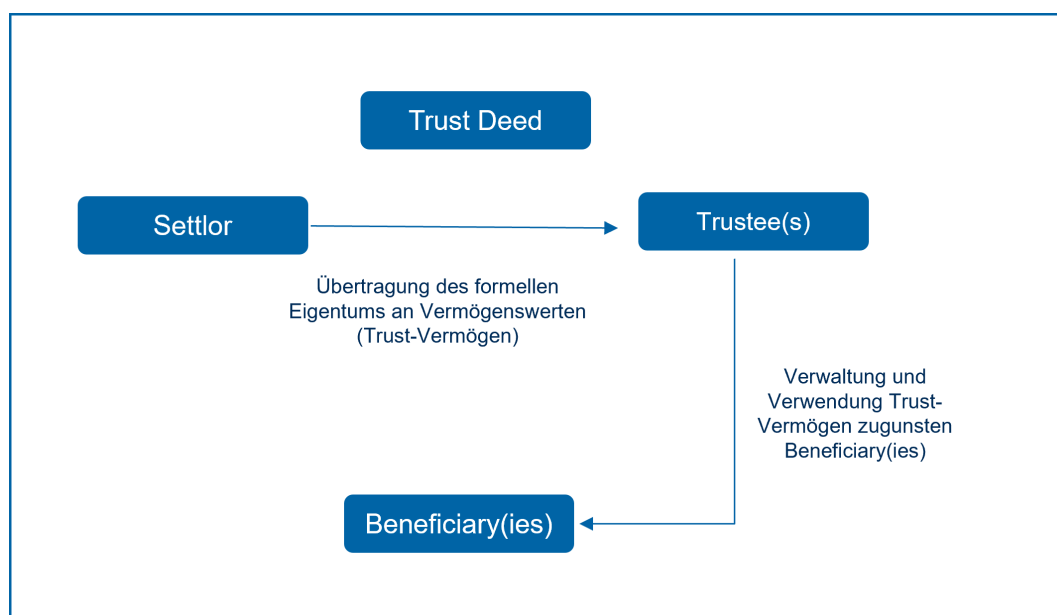
5.4.3. Trusts

Gemäss Praktikerinnen und Praktiker besteht eine Nachfrage nach massgeschneiderten Nachlassplanungen, welcher die Schweizer Familienstiftung nicht entsprechen kann. Ein mögliches Instrument ist der angelsächsisch geprägte Trust. Er hat sich in der Schweizer Nachlasspraxis als Alternative zur (Familien-)Stiftung etabliert (Häberli, 2022, 23; Büchler & Jakob, 2018; Opel & Osterhelt, 2022, 18).⁴¹

Konzeption Trust: Dieses Rechtsinstitut hat seinen Ursprung im 12. oder 13. Jahrhundert. Englische Ritter, die an Kreuzzügen teilnahmen, setzten damals Verwalter für ihre Landgüter ein. Ein Trust hat keine eigene Rechtspersönlichkeit, sondern begründet ein komplexes Rechtsverhältnis zwischen mehreren Parteien. Der Trust ist als *separiertes Sondervermögen* zu verstehen, das im Rahmen von Rechtsverhältnissen gehalten und verwaltet wird (Häberli, 2022, 23; Grundig, 2022, 157-158; Jaussi & Pfirter, 2011, 194-202).

Büchler & Jakob (2018) erläutert die Konzeption des Trusts wie folgt: «*Er stellt die über Jahrhunderte durch Rechtsprechung geprägte «stiftungsartige» Grundform des angloamerikanischen Rechtskreises dar. Wie bei der Errichtung einer Stiftung fällt das Trustvermögen nicht in den Nachlass. Im Gegensatz zu ihr erhält das Trustvermögen aber keine eigene Rechtspersönlichkeit. Vielmehr ist dem trustee als legal owner ein Vermögen, eine Sache oder ein Recht (Trustvermögen) zugeordnet, das ihm von einer natürlichen oder juristischen Person (settlor) übertragen wurde; der trustee ist jedoch nach den Regeln der equity verpflichtet, die übertragenen Vermögenswerte zukünftig nach den vom settlor aufgestellten Regeln für einen oder mehrere Dritte (beneficiaries) mit Wirkung gegen jedermann zu verwalten und zu verwenden, so dass diese als die beneficial owners bezeichnet werden können.*».

Abbildung 13: Am Trust beteiligte Personen



Quelle: Jaussi & Pfirter, 2011, 195

Der Trustee wird Eigentümer des abgetrennten Sondervermögens, das nicht zu seinem persönlichen Privatvermögen wird. Er verwaltet und hält das Vermögen im Rahmen von Rechtsbeziehungen im Sinne des Trust-Begründers. Ein Trust kann durch Rechtsgeschäft unter Lebenden oder für den Todesfall geschaffen werden. Trustvermögen kann grundsätzlich jedes «Asset» sein (Jaussi & Pfirter, 2011, 194-202; Häberli, 2022, 23).

⁴¹ Wie die (heute nicht mehr neu errichtbaren) Fideikommissen und die Familien-Stiftungen sind auch Trusts umstritten, vgl. die umfassende Diskussion um die *rules against perpetuities*, in Verbindung mit sog. ewigen *Dynasty Trusts* mit tiefen Erbschaftssteuern als Schlupfloch für sehr vermögende Amerikaner (Fein, 2021, 215-246).

Haager Trust-Übereinkommen: Trusts wirken im «Stiftungsland» Schweiz eher fremd (Häberli, 2022, 23). Seit 2007 ist der Trust als Rechtsinstitut ausländischer Rechtsordnungen in der Schweiz jedoch gesetzlich anerkannt. Einen eigenen Schweizer Trust gibt es aber nicht. Und einen Trust kann man in der Schweiz auch nicht errichten. Dafür ist es notwendig, mit den Kunden ins Ausland zu gehen (Häberli, 2022, 23; Ferber, 2021, 29; Jaussi & Pflirter, 2011, 194-202; Jakob & Picht, 2010, 855-886).

In der Nachlassplanung mittels Trusts ist zu berücksichtigen, dass sich die Pflichtteilsrechte nach Schweizer Erbrecht gegenüber einem Trust durchsetzen. Lebzeitige Zuwendungen in das Trustvermögen können herabgesetzt werden, sofern Pflichtteile verletzt werden (Jakob & Picht, 2010, 855-886). Trusts eignen sich also nicht, um Pflichtteile nach Schweizer Recht zu «umgehen» oder unerwünschte Erbende zu «enterben». Daran ändert auch die Anerkennung des Trusts im Schweizer Recht nicht.

Sowohl das Parlament als auch die Regierung beschäftigen sich seit 2016 mit dem Thema eines Schweizer Trusts. Der Bundesrat will eine rechtliche Grundlage dafür schaffen. Die Diskussionen dazu zeigen zwei Strömungen: Einige fordern die Schaffung eines Schweizer Trusts, andere eine Lockerung der Bestimmungen für Familienstiftungen (Ferber, 2021, 29; Häberli, 2022, 23).

5.4.4. Stiftungen nach Schweizer Recht – Überblick rechtlicher Grundlagen

Die Errichtung einer Stiftung kann zur persönlichen Nachfolgeregelung beitragen.⁴²

Vermögende Personen ohne direkte Nachkommen, die Verwandte längerfristig unterstützen möchten, oder Erblassende, die ihr Vermögen beispielsweise einem gemeinnützigen oder kulturellen Zweck widmen möchten, haben mit einer Stiftung nach schweizerischen Recht die Möglichkeit, diesen Wunsch umzusetzen.

Grundlagen

Gesetzlicher Rahmen

Die rechtlichen Grundlagen zur Errichtung einer Stiftung ergeben sich aus den Art. 80 ff. und 335 ZGB, Art. 94 ff. der Handelsregisterverordnung, den Weisungen der Aufsichtsbehörden und Steuerämter sowie der entsprechenden Rechtsprechung.

Benötigtes Kapital

Die Höhe des erforderlichen Kapitals ist abhängig vom Stiftungszweck. Gemäss der Rechtsprechung des Schweizerischen Bundesgerichts muss zwischen Vermögen und Stiftungszweck ein angemessenes Verhältnis bestehen. Bei den sogenannten Förder- oder Vergabestiftungen wird grundsätzlich zwischen zwei Konzepten unterschieden: Ertragsausschüttung ohne Kapitalverzehr und Ertragsausschüttung mit Kapitalverzehr. Bei kleineren Vermögen kann eine (letztwillige) Zuwendung an eine bestehende Stiftung – unter Umständen im Rahmen eines zweckgebundenen Fonds – sinnvoller sein.

Steuerbefreiung

Beim zuständigen kantonalen Steueramt kann ein Antrag auf Befreiung von der Gewinn- und Kapitalsteuerpflicht gestellt werden, sofern die Stiftung nachweisen kann, dass

- sie gemeinnützig tätig ist,
- sie keine Erwerbs- oder Selbsthilfeszwecke verfolgt,
- sie keinen Gewinn anstrebt,
- die Zweckbindung unwiderruflich ist,
- die Stiftungsräte grundsätzlich ehrenamtlich tätig sind.

⁴² Dieser Abschnitt ist eine zusammengefasste und gekürzte Version der Drucksache «Stiftungen nach Schweizer Recht - Das Lebenswerk in einer Stiftung weiterleben lassen» der Zürcher Kantonalbank, Version 09/2020, Seiten 1-14.

Stiftungserrichtung

Stiftungserrichtung mit Verfügung von Todes wegen

Die Errichtung einer Stiftung erfolgt oft im Rahmen einer letztwilligen Verfügung (Testament) oder eines Erbvertrags. Eine solche Verfügung ist in der Regel komplex, weshalb eine Beratung durch einen Spezialisten empfehlenswert ist. Die Stiftung lebt erst nach dem Tod der Stifter auf. Diese Lösung bietet grosse Flexibilität, da die Stifter zu Lebzeiten unbeschränkt über ihr ganzes Vermögen verfügen können. Die der Stiftung vermachten Mittel werden erst nach dem Ableben gebunden. Bei unerwarteten Entwicklungen kann das Stiftungsvorhaben mit vertretbarem Aufwand an die neue Situation angepasst werden.

Nach der Eröffnung der Verfügung von Todes wegen durch die zuständige Behörde leiten die Erben beziehungsweise der Willensvollstrecker die weiteren Schritte zur Konstituierung der Stiftungsorgane, zur formellen Errichtung der Stiftung und zur operativen Umsetzung des Stiftungszwecks ein. Die Stiftung wird nach der konstituierenden Stiftungsratssitzung im Handelsregister eingetragen und nimmt anschliessend die Tätigkeit im Sinne des Stifters auf.

Stiftungserrichtung zu Lebzeiten

Die Errichtung einer Stiftung zu Lebzeiten erfordert die öffentliche Beurkundung des Stifterwillens (Stiftungsurkunde). Die Stiftung wird mit dem Eintrag ins Handelsregister zu einer eigenständigen juristischen Person mit fester Zweckbestimmung. Dem Stifter oder der Stifterin steht bei dieser Lösung die Möglichkeit offen, die Stiftung bereits zu Lebzeiten aktiv mitzugestalten und seine Zuwendungen innerhalb der statutarischen Bestimmungen gezielt dem Stiftungszweck zukommen zu lassen. Die Zuwendungen an die «eigene» gemeinnützige, von der Steuerpflicht befreite Stiftung können zudem in einem gewissen Umfang steuerlich geltend gemacht werden.

Formulierung des Stiftungszwecks

Mit der Errichtung einer Stiftung wird die Vermögensmasse verselbstständigt und ausschliesslich dem vom Stifter oder Stifterin bestimmten besonderen Zweck gewidmet. Der Zweck der Stiftung soll möglichst kurz und prägnant umschrieben werden. Es ist auf eine klare, aber offene und nicht zu einschränkende Formulierung zu achten. Die Ziele der Stiftung sollten möglichst lange erfüllbar sein.

Nach der Errichtung der Stiftung erfolgt die behördliche Zustimmung zur Zweckänderung nur noch in Ausnahmefällen und mit grösster Zurückhaltung (Art. 86 ff. ZGB). Der Stifter oder die Stifterin selbst kann allerdings unter gewissen Voraussetzungen und frühestens zehn Jahre nach der Errichtung eine Zweckänderung beantragen (Art. 86a ZGB).

Organisation

Organisation der Stiftung

Der Stiftungsrat ist oberstes Organ der Stiftung. Darüber hinaus werden die Einzelheiten der Organisation der Stiftung im Rahmen der gesetzlichen Vorgaben durch den Stifter oder die Stifterin in der Stiftungsurkunde bestimmt.

Aufsichtsbehörde

Die Stiftungen stehen unter der Aufsicht des Gemeinwesens (Bund, Kantone, Gemeinden). Die Zuständigkeit der Aufsichtsbehörde richtet sich nach dem Wirkungsgebiet der jeweiligen Stiftung und dem Stiftungszweck. Die Aufsichtsbehörde nimmt keine Rechnungsprüfung vor. Familienstiftungen sind der Aufsichtsbehörde nicht unterstellt.

Stiftungsrat

Dem Stiftungsrat obliegt die Oberleitung der Stiftung. Dies beinhaltet unter anderem auch die Verwaltung des Vermögens und dessen Verwendung im Sinne des Stiftungszwecks. In der Praxis besteht der Stiftungsrat aus mindestens drei Personen. In der Stiftungsurkunde kann die Zusammensetzung des Stiftungsrats genauer umschrieben werden, damit das notwendige Sachwissen langfristig gesichert ist. Zum Beispiel können zweckdienliche und ausgewogene Abordnungen aus den Familienstämmen, von Drittorganisationen oder Vertretern aus Wissenschaft, Politik, Kultur oder Wirtschaft und so weiter vorgesehen werden.

Beirat

Die Einsetzung eines Beirats ist freiwillig. Sie ist aber insbesondere bei komplexen Stiftungszielen zu empfehlen, wie beispielsweise bei der Förderung von wissenschaftlichen Forschungsprojekten, wo der Beizug von Spezialwissen zur Beurteilung der zu unterstützenden Vorhaben unerlässlich erscheint.

Stiftungsverwaltung

Die Stiftungsverwaltung übernimmt üblicherweise die Rechnungsführung sowie die administrativen Aufgaben. Sie ist neutrale Korrespondenzadresse und Kontaktstelle im Gesuchswesen, dokumentiert sämtliche Geldbewegungen und erstellt den Jahresabschluss. Sie ist die Anlaufstelle für die Behörden und gegebenenfalls für Liegenschaftsverwaltungen sowie Architekten bei allfälligen vom Stiftungsrat beschlossenen Bauvorhaben und so weiter.

Revisionsstelle

Die vom Stiftungsrat gewählte unabhängige, fachlich ausgewiesene externe Revisionsstelle überprüft den Geschäftsbericht der Stiftung jährlich und unterbreitet dem Stiftungsrat und der Aufsichtsbehörde einen Prüfungsbericht. Die Revision erfolgt gemäss den gesetzlichen Vorgaben in der Regel im Rahmen einer eingeschränkten Revision. Familienstiftungen sind von der Revisionspflicht befreit.

Stiftungsvermögen, Anlage

Anlage des Stiftungsvermögens

Bei der Anlage von Stiftungsvermögen gelten die allgemeinen Grundsätze für eine solide Vermögensanlage, wie zum Beispiel Sicherheit, genügender Ertrag der Anlagen, angemessene Rendite, ausgeglichene Verteilung der Risiken, ausreichende flüssige Mittel sowie Transparenz. Sofern die Stiftungsurkunde beziehungsweise das Stiftungsreglement keine Anlagevorschriften enthält, können die Bestimmungen für Personalvorsorgeeinrichtungen als Richtlinie für die Vermögensbewirtschaftung herangezogen werden.

Kapitalerhalt

Eine Stiftung, bei welcher das zur Verfügung gestellte Vermögen erhalten werden soll, kommt insbesondere dann infrage, wenn ein grösseres Vermögen und/oder direkter Immobilienbesitz vorhanden sind. Die Vermögenserträge werden nach angemessenen Rückstellungen für allfällige Risiken und Erneuerungen der Anlagen für den Stiftungszweck verwendet. Der Anlagehorizont des Stiftungskapitals ist hier in der Regel langfristig. Bei der Bestimmung der Anlagestrategie gilt es daher, dem (realen) Kapitalerhalt und dem langfristigen Anlagehorizont Rechnung zu tragen.

Kapitalverzehr

Einen Kapitalverzehr vorzusehen, ist insbesondere bei mittelgrossen Vermögen und bei speziellen Stiftungszwecken empfehlenswert. Beim Konzept mit einem Kapitalverzehr sind bei der Festlegung der Anlagestrategie die Vermögensabflüsse besonders zu berücksichtigen. Der Anlagehorizont des Stiftungsvermögens ist je nach Ausgestaltung des Stiftungszwecks eher kurz- bis mittelfristig. Falls das Kapital aufgrund besonderer Umstände in grösserem Umfang zu einem bestimmten oder unbestimmten Zeitpunkt zur Verfügung gestellt werden muss, ist auf eine geeignete und praktikable Anlageform zu achten. Die Anlagen sollten einfach liquidierbar sein, ohne die gewählte Anlagestrategie zu beeinflussen oder zu gefährden.

6. Erbstreitigkeiten und Konflikte

- Erbschaften lösen zwar familiäre Konflikte aus, sie verursachen sie jedoch in den allermeisten Fällen nicht.
- Nachfolgeinstrumente wie Erbverträge und Testamente können Konflikte um das Erbe nicht immer verhindern. Die Angst vor einem Erbschaftsstreit ist aber oft grösser als die effektive Konfliktrate. Nur rund 13 Prozent der Erben haben einen Rechtsstreit um die Erbschaft erlebt.
- Wir werten alle deutschsprachigen Schweizer Bundesgerichtsentscheide (BGE) zum Erbrecht aus den letzten rund 20 Jahren mittels künstlicher Intelligenz aus. Die Ergebnisse zeigen, dass die meisten dokumentierten Erbrechtsstreitigkeiten davon handeln, dass Erben sich in ihrem Pflichtteil verletzt sehen, unentgeltliche rechtliche Unterstützung beim Ausfechten des Erbstreits beantragen, oder sie mit dem Ablauf der Nachlassplanung nicht zufrieden sind und die damit beauftragte Person von ihren Aufgaben entbinden möchten.
- Diese Ergebnisse der Untersuchung mittels künstlicher Intelligenz decken sich auch mit einer Stichprobenanalyse von 30 Bundesgerichtsentscheiden, die manuell ausgewertet worden sind. Sie bestätigen, dass entweder klassische Teilungsfragen oder Verfahrens- und Rechtspflegefragen gerichtlich beurteilt werden.

6.1. FORSCHUNGSSTAND

Geld ist ein zentrales Thema in Partnerschaften. Die Zeiten, als Ehemänner die Finanzen allein kontrollierten und als Haupterwerber für das Haushaltseinkommen fungierten, sind heute weitgehend vorbei. In der Schweiz dauerte dies etwas länger. Erst mit dem neuen Ehegesetz Ende der 1980er Jahre erodierte die klassische Arbeitsteilung in Partnerschaften. Unterschiedliche Einkommen, basierend u.a. auf der ungleichen Aufteilung der Erwerbs- und der Familien-/Haus-/Carearbeit, oder unterschiedliche Ausgabenpräferenzen erhöhen den Abstimmungsbedarf in der Partnerschaft. Solche Gespräche sind manchmal unangenehm und werden zuweilen vermieden. Konflikte über Geldfragen sind heute ein wichtiger Scheidungsgrund (Honegger, 2022, 23).

Erbangelegenheiten erweitern diese finanzielle Perspektive mit Konfliktpotenzial von der Partnerschaft zur Kernfamilie mit den Kindern und möglicherweise darüber hinaus. Erbschaften sind mit dem emotionalen Ausnahmezustand eines Todesfalles verbunden. Das zeigt auch die Forschung: Der dominante Streitgegenstand in Familien ist das Vermögen (Lanzinger, 2021, 305-315). Erbschaften lösen als Katalysator familiäre Konflikte aus, sie verursachen sie jedoch nicht, wie Beckert (2013, 79) betont.

Wichtige Instrumente zur Konfliktvermeidung und zur rechtssicheren Sachverhaltsfeststellung waren seit der frühen Neuzeit und auch noch im 19. Jahrhundert Verträge über Transfers von Vermögen. Diese waren quer durch die verschiedenen sozialen Milieus häufiger anzutreffen als im 20. Jahrhundert und in der Gegenwart (Lanzinger, 2021, 305-315). Lanzinger erklärt diesen Rückgang durch die Emotionalisierung von Liebes- und Ehebeziehungen. Offenbar macht die Liebe in der Partnerschaft «blind» für die Regelung und Absprache finanzieller Angelegenheiten, was sich beim Erben auf die ganze Familie auswirken kann.

Mit solchen Vermögenstransfer-Verträgen konnten Streitigkeiten nicht immer vermieden werden, was sich an der breiten Nutzung der zivilen Gerichtsbarkeit zeigte (Lanzinger, 2021, 305-315). Auch die heutigen Nachlassinstrumente können Konflikte nicht immer verhindern. Die Angst vor Streit ist aber vermutlich grösser als die reale Konfliktrate. Streit unter den Erben zu vermeiden, ist aus Sicht der Erblasser die stärkste Motivation bei der Nachlassregelung und der Erbaufteilung. Tatsächlich Streit erlebten gemäss einer Umfrage aber nur rund 13 Prozent der Erben in der Schweiz (Stutz, Bauer & Schmugge, 2007, 23; Stutz, Bauer & Schmugge, 2006, XI). Diese Werte sind für Untersuchungen in Deutschland mit 12 Prozent praktisch identisch (Stutz, Bauer & Schmugge, 2007, 224). In rund 8 Prozent aller Erbfälle (für Deutschland 1985) sind Konflikte, Einsprüche, Briefe und Klagen dokumentiert. Juristische Schritte waren jedoch sehr selten (Kosmann, 1998, 160-164). Die Situation in der Schweiz dürfte wohl ähnlich sein.

In der Stadt Zürich sterben jährlich etwa 3'200 Personen. Erstaunlich wenige Erbkonflikte werden jedoch bis vor Gericht ausgetragen. Am Bezirksgericht Zürich werden jährlich etwa ein Dutzend erbrechtliche Klagen mit einer Streitsumme von mehr als 30'000 Franken eingereicht. Und von 2016 bis 2018 wurde nur in sieben Fällen ein Testament angefochten (Flury, 2020, 18). Angesichts der Anzahl Todesfälle eine recht tiefe Zahl.

Vor Gericht landen auch nur wenige grosse Erbstreitigkeiten. Vermögende Personen regeln ihre Nachlässe oft präzise und ziehen dabei Fachpersonen bei. Viele Dispute werden auch aussergerichtlich mittels Vergleichsverhandlungen und Mediationen geregelt, wo man Emotionen besser einbringen kann (Flury, 2020, 18). Gerichtsfälle sind zwar wertvoll für Analysen, zeigen aber nur ein eingeschränktes Bild des Phänomens «Erbkonflikt». Konflikte können sich auch unterhalb der «Gerichtsschwelle» bewegen, wenn – aus welchen Gründen auch immer – auf den Rechtsweg verzichtet wird.

Tendenziell steigt das Konfliktpotential mit der Erbschaftshöhe. Ist absolut mehr Geld vorhanden, «lohnt» es sich eher, darum zu streiten und allenfalls juristisches Fachpersonal mit der Interessenwahrung zu betrauen. Konflikthanfälliger sind auch Erbschaften, bei denen es um Wohneigentum geht. Mit dem Familienhaus sind häufig starke Emotionen verbunden, die weit über die finanziellen Aspekte hinausgehen. Personen mit niedriger Bildung berichten häufiger von Konflikten. Möglicherweise liegt das an grösserer Offenheit oder an der relativen Bedeutung der Erbschaft in weniger vermögenden Milieus (Stutz, Bauer & Schmugge, 2007, 224). Frauen reagieren häufiger sensibel auf eine ungerechte Verteilung der Erbschaft. Sie wehren sich aber oft nicht oder sprechen Konflikte und Enttäuschungen nicht offen an. Harmonie, Beziehungen, Bindungen, Konfliktvermeidung und ideelle Motive sind ihnen wichtiger als die formelle, rechtliche Durchsetzung ihrer Interessen

(Kosmann, 1998, 246-247). Dieses Phänomen ist auch in Grossbritannien zu beobachten, wo mehr Männer in Erbstreitigkeiten involviert sind als Frauen (Grimwood, 2022).

Erbschaftskonflikte zu untersuchen ist aus methodischer Sicht schwierig, weil nur diejenigen Fälle öffentlich dokumentiert und zugänglich sind, die im Rahmen von Gerichtsverfahren verhandelt wurden. Damit muss aber ein Eingriff in ein Recht erfolgt sein (z.B. eine Herabsetzungsklage, weil der Pflichtteil verletzt wurde). Ein Forschungsdesiderat für die Schweiz wären Untersuchungen zu Konflikten, welche «juristisch korrekt» verfügte und abgewickelte Erbschaften betreffen. Denkbar sind hier gerechtfertigte Enterbungen, die Beschränkung von Erben auf den zulässigen Pflichtteil oder auch die Wahrnehmung der Testierfreiheit durch den Erblasser, wenn beispielsweise wesentliche Vermögenswerte als gemeinnützige Zuwendung den Erben «entzogen» werden (Lanzinger, 2021, 305-315). Hier wäre interessant zu untersuchen, ob die Erben solche Entscheide des Erblassers als Konflikt erleben.

6.2. ERBSTREITIGKEITEN: AUSWERTUNG DER BUNDESGERICHTSENTSCHEIDE

6.2.1. Methodisches Vorgehen

Datenbestand: Um die Gründe für Erbstreitigkeiten in der Schweiz empirisch zu untersuchen, werten wir Bundesgerichtsentscheide aus, einerseits in einer «manuellen» inhaltlichen Analyse, andererseits über *Natural Language Processing (NLP)*. NLP ist ein Teilgebiet der künstlichen Intelligenz, das hilft, menschliche Sprache und geschriebenen Text zu verstehen, zu interpretieren und auszuwerten.

Alle Urteile des Schweizerischen Bundesgerichtes zum Erbrecht sind auf der öffentlichen Webseite unter «Rechtsprechung» publiziert.⁴³ Es sind alle ergangenen Urteile ersichtlich, nicht nur die als offizielle BGE-Leitentscheide gekennzeichneten Fälle. Von 2000 bis heute (Stand 28.09.2022) sind auf der Webseite 1'028 Urteile ersichtlich. Damit sind jährlich knapp 50 Urteile ergangen. Wir haben alle diese 1'028 Urteile mittels eines Scraping-Verfahrens aus der Webseite ausgewählt und offline gespeichert. Das Bundesgericht urteilt und publiziert in den Sprachen Deutsch, Französisch und Italienisch. Die Verfahren werden in Deutsch, Französisch, Italienisch und Rumantsch Grischun geführt.

Überlegungen zur Stichprobe und Zugang zum Bundesgericht: Nicht jeder Erbkonflikt führt zu einem Urteil am Bundesgericht. Die vorliegenden Fälle sind keine «Gesamterhebung» aller Streitigkeiten und Konflikte in Erbsachen.

In Art. 191 der Bundesverfassung ist der Zugang zum Bundesgericht geregelt. Einerseits besteht eine *Streitwertgrenze* für den Zugang, andererseits können bestimmte *Sachgebiete* ausgeschlossen werden. Das Bundesgericht beurteilt Beschwerden gegen Entscheide in Zivilsachen (Art. 72 Bundesgerichtsgesetz), wozu auch das Erbrecht zählt. In Art. 74 des Bundesgerichtsgesetz ist jedoch eine Streitwertgrenze in vermögensrechtlichen Angelegenheiten von mindestens 30'000 Franken vorgesehen, damit eine Beschwerde an das Bundesgericht zulässig ist.

In den Gerichtsurteilen ist nur eine «finanziell-rechtlich eingeschränkte Dimension» der Konflikttreue erkennbar. Streitfälle um Erinnerungsstücke, die materiell wertlos sind, landen i.d.R. nicht vor dem Bundesgericht. Auch die emotionalen Aspekte von Erbstreitigkeiten kann ein Gericht nicht lösen. Und letztlich sind Vergleichs- und Mediationsverfahren in einigen Fällen zielführender und können Konflikte schon vor dem Gang zum Gericht lösen. Solche Fälle sind aber nicht öffentlich dokumentiert. Streitigkeiten vor Gericht haben auch ein erhebliches Kostenrisiko, insbesondere, wenn ein Fall über alle Instanzen bis ans Bundesgericht weitergezogen wird. Auf allen Stufen müssen Gerichtskosten sichergestellt werden. Und ohne anwaltliche Vertretung, was Kostenfolgen hat, sind die Erfolgsaussichten vermutlich gering.

Mindestens teilweise könnte man methodisch die Optik öffnen, indem man auch Fälle von tieferen Instanzen untersucht oder beispielsweise Ergebnisse aus dokumentierten Mediationsverfahren

⁴³ <https://www.bger.ch/ext/eurospider/live/de/php/aza/http/index.php?lang=de>, In der Maske kann die Suche über das Rechtsgebiet eingeschränkt werden. Wählen Sie unter «Suchen in» den Link «mehr..» und danach «Erbrecht» in der rechten Spalte.

analysiert (wobei hier der Datenzugang schwierig sein dürfte). Die beschränkte Zeit dieses Projekts erlaubte solche weiterführenden Untersuchungen jedoch nicht.

Web-Scraping: Wir verwendeten *Web-Scraping* (eine automatisierte Technik zum Sammeln von Daten von Webseiten), um alle Bundesgerichtsentscheide herunterzuladen, die unter die Kategorie Erbrecht fallen. Die Implementierung erfolgte in Python und basiert auf den Bibliotheken *NLTK* (<https://www.nltk.org/>) und *Gensim* (<https://radimrehurek.com/gensim/>).

Insgesamt wurden 1'028 Urteile, von denen 610 auf Deutsch waren, heruntergeladen. Mit Hilfe des Zufallszahlengenerators von *Numpy*, einer Programmbibliothek von Python, wurde eine Stichprobe von 30 deutschsprachigen Bundesgerichtsentscheiden uniform aus der Gesamtmenge ausgewählt, so dass eine Zufallsstichprobe entstand. Diese wurde dann für die nachfolgend beschriebene qualitative «manuellen» Analyse verwendet.

Stichprobenbasierte Inhaltsanalyse: Alle 1'028 Fälle wurden wie dargelegt vollständig als Text heruntergeladen. Aus dieser Grundgesamtheit wurde eine Zufallsauswahl von 30 Fällen in deutscher Sprache gezogen. Wir gehen davon aus, dass sich die Urteile inhaltlich bei den anderen Sprachen nicht unterscheiden, bildet die Schweiz doch einen einheitlichen Verfassungs- und Rechtsraum. Die 30 Fälle wurden je einzeln «manuell» inhaltlich analysiert, und zwar aus finanzplanerischer, nicht aus juristischer Optik, um Strukturen und Muster bei Erbstreitigkeiten zu erkennen. Die Ergebnisse daraus können einerseits als Hypothesen für weiterführende Untersuchungen dienen, bilden auch die Benchmark, um die Ergebnisse aus der NLP-Analyse zu reflektieren.

Methode NLP: Um die gesammelten Textdaten für die Themenmodellierung mit maschinellem Lernen zu verwenden, müssen mehrere Vorverarbeitungsschritte durchgeführt werden (Uysal & Gunal, 2014). Die Vorverarbeitungsphase besteht in der Regel aus Aufgaben wie der Umwandlung in Kleinbuchstaben, der Entfernung von Stoppwörtern, der Lemmatisierung, dem Stemming und der Tokenisierung. Durch die Entfernung von Stoppwörtern können Begriffe entfernt werden, die am häufigsten in einem Text vorkommen und nicht von einem bestimmten Thema abhängen (z. B. der, auf, aber). Wir entfernten insgesamt 872 Stoppwörter, wobei wir neben vielen typischerweise nicht-informativen Wörtern auch solche verwendet, die sehr häufig im Kontext von Bundesgerichtsentscheiden vorkommen, aber keine inhaltliche Aussagekraft haben, wie "Kantonsgericht", "Obergericht", "Bundesgericht", "Gericht", Monatsnamen, Kantonsnamen, etc.

Nach der Vorverarbeitung durch die oben genannten Schritte werden aus den verbleibenden Textdaten Merkmale extrahiert, wofür wir die *Bag of Words (BoW)* Technik verwendet haben. BoW generiert ein Vokabular aller eindeutigen Wörter durch Parsen der gesamten Dokumentensammlung. Dadurch kann jedes Dokument in vektorieller Form dargestellt werden, wobei jedes Wort mit einer 1 dargestellt wird, wenn das Wort im Dokument vorhanden ist, oder mit einer 0, wenn der Begriff im Dokument nicht vorkommt (Zhang, Jin, & Zhou, 2010).

Die *Latent-Dirichlet-Allokation (LDA)* ermöglicht es, einen Text als eine Menge von Themen zu betrachten und die semantische Bedeutung des Textes zu verstehen, indem die Ähnlichkeit zwischen der Verteilung der Begriffe in einem Dokument und der eines bestimmten Themas analysiert wird (Blei, Ng & Jordan, 2003). Wir verwendeten zur Modellierung die LDA-Implementierung die *Gensim* Bibliothek (<https://radimrehurek.com/gensim/>). Als Merkmale wird das BoW-Vokabular verwendet, wie oben beschrieben.

Allerdings muss die Anzahl der Themen (die wir hier mit k bezeichnen) manuell festgelegt werden. Ein niedriges k erlaubt es, allgemeinere Themen zu identifizieren, während ein hohes k die Identifizierung von spezifischeren Themen ermöglicht. Bei der vorliegenden Studie führten k gleich 2 und 3 Themen zu den besten Ergebnissen.

LDA liefert dann für jedes Thema eine Liste von Wörtern, die für dieses Thema am aussagekräftigsten sind. Die Resultate unserer Studie sind in der unten folgenden Tabelle dargestellt. LDA liefert Begriffe, die am ehesten zur Bildung eines Themas beitragen, welche jedoch eine menschliche Interpretation erfordern. Wir haben jedem Thema eine übergreifenden Themennamen gegeben, wie in der Tabelle 6 zu sehen ist.

6.2.2. Resultate und Diskussion

Resultate stichprobenbasierte Inhaltsanalyse:

Dauer des Verfahrens: Die Verfahrensdauer lag im Durchschnitt bei rund 6 Jahren (der Median bei rund 6,5 Jahren), vom Tod des Erblassenden bis zum Urteilsdatum. Die Varianz innerhalb der Fälle war allerdings erheblich. Die Verfahren dauerten von einem Jahr bis zu 14 Jahren, wobei die Dauer der einzelnen Fälle ziemlich gleichmässig verteilt war.

Fazit/Hypothese: Es zeigt sich, dass ein Rechtsverfahren bis vor Bundesgericht einige Jahre dauert, bis ein Urteil vorliegt. Es kann also sein, dass die Erbmasse lange blockiert ist, bis ein höchstgerichtlicher Entscheid vorliegt. Das kann z.B. für Unternehmen und Liegenschaften, welche Teil der Erbmasse sind und geführt und verwaltet werden müssen, eine grosse Herausforderung darstellen. Streiten braucht Zeit.

Parteien: Schaut man sich die involvierten Parteien an, dann ist in der Hälfte der Fälle eine Konstellation gegeben, bei der die Beschwerdeführer/Kläger Erbende oder Erblassende und die Beschwerdegegner/Beklagte ebenfalls Erbende oder Erblassende sind. In drei Vierteln der Fälle ist mindestens eine Partei Erbe/Erbin oder Erblassende (resp. in allen Fällen, bei denen die Parteien bekannt sind). In etwa einem Viertel der Fälle ist mindestens eine Partei ein Gericht oder eine Behörde (resp. in 30 Prozent, bei denen die Parteien bekannt sind). Nur vereinzelt sind Willensvollstrecker oder Banken Partei.

Fazit/Hypothese: Es sind oft die Erbenden und/oder die Erblassenden, die streiten. Andere Parteien (Gerichte, Behörden, Willensvollstrecker, Banken usw.) sind seltener beteiligt.

Streitinhalt: Bei Verfahrens- und Abwicklungsfragen wurde zusätzlich der ursprüngliche Streitinhalt analysiert (häufig waren das Teilungsfragen). Es können sich aus einem Urteil auch mehrere Streitinhalt ergeben.

Im Vordergrund stehen die *klassischen Teilungsfragen* um das Erbe: wer erhält was resp. wieviel aus dem Nachlass. Rechtsfragen im Zusammenhang mit der Herabsetzung, der Ungültigkeit, der Hinzurechnungen, der Ausgleichs, des Erbverzichts usw. kommen sehr häufig vor, teilweise auch mehrfach im selben Fall.

In etwa einem Drittel der Urteile werden *Verfahrens- und Rechtspflegefragen* verhandelt, wie die unentgeltliche Rechtspflege, Kosten und Vorschüsse oder Ausstandsbegehren und Beschwerden gegenüber Gerichten und Behörden. Im häufigsten ist der Antrag auf unentgeltliche Rechtspflege. Dies lässt darauf schliessen, dass auch viele Personen ohne finanzielle Mittel (im Sinne der unentgeltlichen Rechtspflege) bewusst den Rechtsweg bis vor die höchste Instanz einschlagen.

Bei den erbrechtlichen Verfahrensfragen stehen das Sicherungsinventar, die Ausschlagung, Auskunfts- und Informationsrechte, das Bankgeheimnis oder der Gläubigerschutz im Vordergrund. Am häufigsten sind Begehren um Auskünfte, Informationen und die Aufhebung des Bankkundengeheimnisses. Offenbar wollen die Klagenden Gewissheit haben, ob noch Vermögenswerte vorhanden sind und ob es vor dem Tod «verdächtige» Transaktionen gegeben hat.

Seltener werden Fälle behandelt, die inhaltlich die Abwicklung des Nachlasses (Willensvollstreckung, Erbenvertretung, Erbengemeinschaft) oder internationale Sachverhalte (u.a. Rechtswahl, Zuständigkeit) abdecken.

Fazit/Hypothese: Zu etwa zwei Dritteln werden klassische Teilungsfragen beurteilt, zu etwa einem Drittel Verfahrens- und Rechtspflegefragen.

Resultate NLP:

Wir analysierten mittels NLP die sog. «Gegenstände» (Kurztitel im Kopf des Urteils über den Inhalt des Falles) in allen auf Deutsch verfassten Bundesgerichtsurteilen.⁴⁴ Wir haben die Anzahl der Themen (Topics) manuell auf 3 festgelegt, weil dies die trennschärfsten Resultate ergab. LDA lie-

⁴⁴ Wir haben zusätzlich auch Analysen über den ganzen Urteilstext durchgeführt, welche zu vergleichbaren Ergebnissen führten.

fert eine Liste mit den aussagekräftigsten Wörtern zum Inhalt des Falles, die am ehesten zur Bildung eines Themas beitragen. Wir haben durch eigene Interpretation der Wörterliste jedem Thema einen übergreifenden Themennamen gegeben (Topic), wie in der folgenden Tabelle zu sehen ist:

Tabelle 6: Analyse NLP-LDA Gegenstände Bundesgerichtsurteile

<p>Topic: 0 «Herabsetzungsbegehren in einem Erbschaftsfall mit Ausstandsbegehren»</p> <p>Words: 0.315*"erbschaft" + 0.235*"ausstand" + 0.222*"herabsetzung" + 0.208*"revis" + 0.005*"vorsorglich" + 0.005*"unentgeltlich" + 0.005*"rechtspfleg" + 0.005*"absetzung"</p>
<p>Topic: 1 «Unentgeltliche Rechtspflege»</p> <p>Words: 0.498*"unentgeltlich" + 0.457*"rechtspfleg" + 0.021*"erbschaft" + 0.005*"revis" + 0.005*"ausstand" + 0.005*"vorsorglich" + 0.005*"herabsetzung" + 0.005*"absetzung"</p>
<p>Topic: 2 «Vorsorgliche Absetzung»</p> <p>Words: 0.524*"vorsorglich" + 0.417*"absetzung" + 0.011*"erbschaft" + 0.010*"ausstand" + 0.010*"unentgeltlich" + 0.010*"rechtspfleg" + 0.010*"herabsetzung" + 0.009*"revis"</p>

Quelle: eigene Darstellung

Es ergeben sich bei der Analyse der «Gegenstände» als Resultat drei typische Fallkonstellationen:

Herabsetzungsbegehren in einem Erbschaftsfall mit Ausstandsbegehren: Inhaltlich geht es in diesen Fällen um ein Herabsetzungsbegehren. Die Klagenden machen geltend, dass sie in ihrem Pflichtteil verletzt seien. Zudem stellen sie ein Ausstandsbegehren gegen verschiedene Gerichtspersonen, die i.d.R. auf Stufe der Vorinstanzen das Herabsetzungsbegehren beurteilt haben.

Unentgeltliche Rechtspflege: Die Klagenden verlangen die unentgeltliche Rechtspflege in einem erbrechtlichen Verfahren.

Vorsorgliche Absetzung: In diesen Fällen sind die Klagenden mit der Abwicklung der Erbschaft nicht einverstanden. Sie stellen ein Begehren, dass beispielsweise der Willensvollstrecker oder der Erbenvertretung abgesetzt wird.

Fazit/Hypothese: Auch diese Analysen mittels NLP zeigen, dass entweder klassische Teilungsfragen oder Verfahrens- und Rechtspflegefragen beurteilt werden. Damit sind diese automatisierten Analysen mittels künstlicher Intelligenz im Ergebnis vergleichbar mit den «manuellen» Auswertungen der Urteile.

7. Werte und Motive des Erbens und Vererbens

- Die Planung des finanziellen Nachlasses zieht auch eine Auseinandersetzung mit dem eigenen Tod, eine Reflektion der geschaffenen Werte und eine Bewertung der Beziehungen zu den nahestehenden Personen nach sich.
- Insbesondere bei der Bewertung von familiären Beziehungen wird klar, dass diese gleichzeitig sowohl von positiven Gefühlen wie Liebe als auch von negativen wie Wut geprägt und somit ambivalent sein können.
- Das Ergebnis aller mit dem Tod und dem Nachlass verbundenen Überlegungen führt zu unterschiedlichen Vererbungsmotiven. Selten verfolgen Erblassende nur ein spezifisches Motiv bei der Planung ihres Nachlasses.
- Die in der Literatur beschriebenen drei Grundmotive (zufälliges, altruistisches und durch Tausch motiviertes Vererben) und ihre vier Submotive wurden nicht in einem psychologischen Sinne erfasst, sondern liefern Hinweise dafür, was Erblassende bei der Planung ihres Nachlasses motiviert und wie sie auf sich verändernde Einflüsse reagieren.
- Während das zufällige Vererbungsmotiv darauf abzielt, nicht bewusst Vermögen anzusparen, welches an die Nachkommen weitervererbt werden kann, beziehen Erblassende bei der Verfolgung altruistischer Motive aktiv die Wünsche und Träume ihrer Nachkommen in die Nachlassplanung mit ein. Das durch Tausch motivierte Vererbungsmotiv verfolgt die Absicht, Vermögenswerte im Austausch gegen Unterstützung oder persönliche Zuwendung zu nutzen.
- Auch die Erben verfolgen bei der Verwendung und der Abwicklung des Nachlasses Motive. Die Erben können verschiedenen Archetypen zugeordnet werden. Diese erstrecken sich über sechs Typen vom pflichtbewussten Bewahrer, für den das Erbe auch eine emotionale Komponente beinhaltet bis hin zum Zwischenverwalter, der das erhaltene Erbe lediglich für nachkommende Generationen bewahrt.

7.1. VERHALTEN VON ERBLASSENDEN - ENTWICKLUNGS-, WERTE-, BEZIEHUNGS- DIMENSION

Soziologische Untersuchungen stellen fest, dass es beim Thema Erben um weit mehr geht als die mathematisch akkurate Aufteilung von Vermögenswerten. Denn die materiellen Überlegungen und Interessen im Rahmen einer Nachlassplanung sind eng mit Emotionen verbunden (Egli, 2000). Wir beleuchten deshalb im folgenden Kapitel das Verhalten von Erblassern, unterschiedliche Formen von Generationenbeziehungen und wie sich die Vererbungsmotive von Erblassenden diesem Schema zuordnen lassen.

Laut einer breit angelegten wissenschaftlichen Untersuchung in Deutschland kann das Verhalten von Erblassenden drei Dimensionen zugeordnet werden (Schulte, 2003):

Entwicklungsdimension: Eine Beschäftigung mit der persönlichen Nachlassplanung bedeutet auch immer eine Auseinandersetzung mit der eigenen Sterblichkeit. Einige zukünftige Erblassende, aber auch Erben, empfinden dieses Thema als unangenehm und versuchen es weitestgehend zu vermeiden (Schulte, 2003). Interessanterweise geben oft Ereignisse wie der Tod von Bekannten oder Verwandten Anlass dazu, sich doch mit der Planung des eigenen Nachlasses zu beschäftigen. Teils können Gedanken über das eigene Ableben auch Ängste auslösen. Sowohl Erblassende als auch Erben beruhigen sich mit dem Gedanken, dass es noch viel zu früh sei, sich damit zu befassen (Braun et al., 2002). Wird dem Thema aber ausgewichen, bzw. wird es auf einen späteren Zeitpunkt verschoben, kann dies dazu führen, dass der Erblasser keine genauen oder sogar fehlende Vorgaben für die Regelung seines Nachlasses hinterlässt. Zukünftige Erblassende, die ihren Nachlass sorgfältig regeln möchten, befinden sich damit immer in einem Spagat zwischen der Vermeidung der Thematisierung des eigenen Todes und einer klaren Regelung der Nachlassplanung, die ihren persönlichen Vorstellungen entspricht (Schulte, 2003).

Wertedimension: Entschliessen sich die Erblassenden, ihre Nachlassplanung anzugehen, reflektieren und bewerten sie ihr bisheriges Leben und den Zustand der familiären Verhältnisse (Grundig, 2022, 181). Insbesondere die Leistung, eine sozial intakte und finanziell solid situierte Familie erschaffen zu haben, erfüllt die reflektierenden potenziellen Erblassenden mit Stolz. Die geschaffenen Werte sowohl in finanzieller als auch sozialer Hinsicht möchten sie an ihre Nachkommen vererben und hoffen, dass diese Leistung von ihren Erben gewürdigt und mit Bedacht bewahrt oder eingesetzt werden (Braun et al. 2002, 43). Die zukünftigen Erblassenden bewegen sich in einer sogenannten Wertedimension, also zwischen Stolz bis hin zur Angst davor, dass die Erben den Nachlass geringschätzen. Die Erblassenden kommunizieren dies aber nur selten oder äussern sich nur sehr vage zu ihrer Erwartungshaltung, wie mit dem Erbe umgegangen werden soll. Gleichzeitig freuen sich zukünftige Erblassende, dass ihr finanzieller Nachlass ihren Nachkommen ermöglicht, Wünsche und Träume in die Tat umzusetzen. Die potenziellen Erblassenden erwarten somit einerseits, dass ihre Erben ihren Nachlass im Einklang mit ihren Erwartungen verwenden, andererseits hoffen sie auch, dass die Erben mittels des Nachlasses ihren persönlichen Lebenszielen näherkommen. Die Erwartungen der Erblassenden sind damit als ambivalent zu bezeichnen (Schulte, 2003). Im Grunde überträgt sich eine verbreitete Hoffnung von Erblassenden, auf ein finanzielles Thema. Nämlich das die durch sie erbrachte Erziehungsleistung zu einer deckungsgleichen Weltanschauung geführt hat.

Beziehungsdimension: In der Soziologie werden Kontakte und der Austausch von Wissen, Hilfestellungen oder moralische Unterstützung als Beziehungsbausteine bezeichnet. Der letzte Beziehungsbaustein in einer generationenübergreifenden Beziehung ist der Nachlass der Erblassenden an die Nachkommen (Stutz, Bauer & Schmutge, 2007, 61). Primär ist das Verhältnis zwischen zukünftigen Erblassenden und ihren Erben von Solidarität geprägt (Schulte, 2003). Die Generationensolidarität ist allerdings nur schwer zu fassen oder zu messen. Szydlik liefert mit seiner Einteilung der generationenübergreifenden familialen Solidarität drei Dimensionen, die gut mit dem Erbeschehen verknüpft werden können (Stutz, Bauer & Schmutge, 2007, 50).

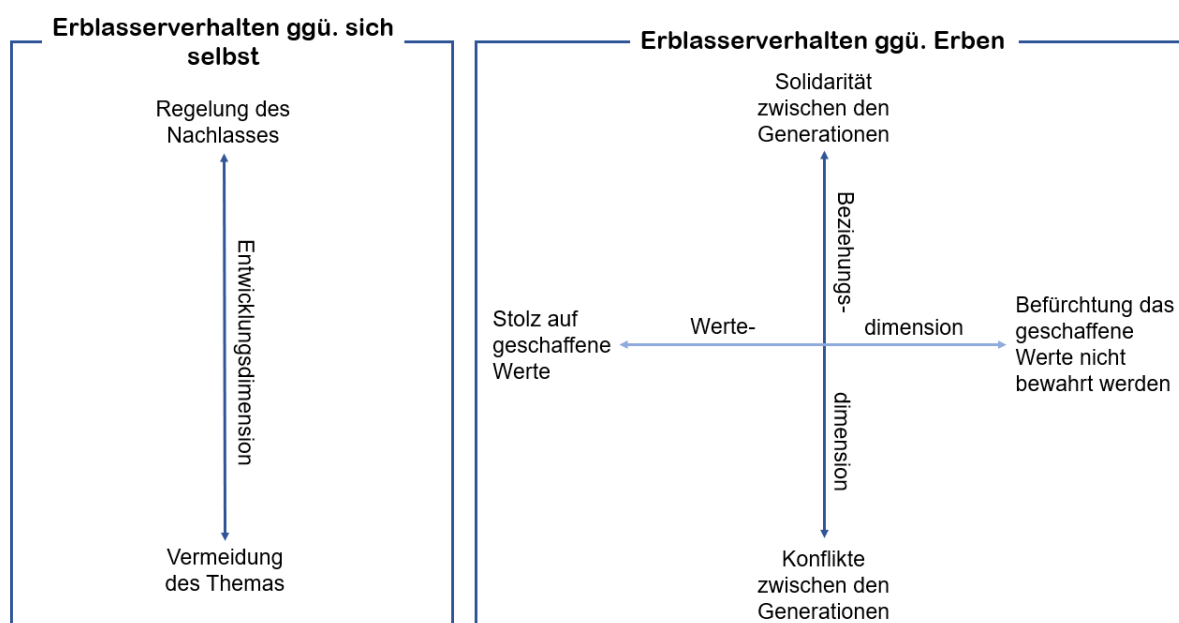
- Funktionale Solidarität: Ein wechselseitiger Austausch von bspw. zeitlichen und monetären Ressourcen.
- Affektive Solidarität: Die emotionale Nähe und das subjektive Verbundenheitsgefühl von Personen.
- Assoziative Solidarität: Art der gemeinsam erlebten Aktivitäten und ihre Häufigkeit.

Die Ausprägungen in diesen drei Dimensionen sind in jeder intergenerationellen Beziehung sehr individuell und persönlich (Szydlik, 2000). Individuell dürfte auch die Antwort darauf sein, welche Ausprägung in welcher Dimension die Erblassenden in ihrer Nachlassplanung in welcher Weise beeinflussen.

Im Zuge des Vererbens findet eine finale Sortierung oder auch Bewertung der Beziehungen zwischen dem Erblassenden und seinem Umfeld statt (Grundig, 2022, 9). Nach dem Ableben einer Person werden sowohl die persönlichen als auch die finanziellen Verhältnisse offengelegt und bestehende familiäre Probleme können wieder aufbrechen (Intrigen, Ungerechtigkeiten, Zurückweisung, etc.) (Grundig, 2022, 8; Lüscher, 2003, 133). Insbesondere die Zustimmung oder Ablehnung des Erblassers in Bezug auf die Lebensführung der Nachkommen kann für Konfliktstoff sorgen (Schulte, 2003). Generationenbeziehungen sind aber nicht nur harmonisch oder ausschliesslich konfliktbeladen, sondern können auch beide Ausprägungen gleichzeitig aufweisen und sind von Widersprüchen und Ambivalenzen geprägt. Einerseits streben Kinder nach Unabhängigkeit, andererseits können sie auch auf finanzielle Unterstützung ihrer Eltern angewiesen sein (z.B. finanzielle Unterstützung bei Aus- und Weiterbildung oder beim Aufbau einer eigenen Familie, Hauskauf, etc.) (Szydlik, 2000). Die Reflektion findet aber nicht nur seitens der Erblassenden statt, sondern auch bei den Erben (Grundig, 2022, 11). Je nach Ergebnis dieser Reflektion der Beziehung wird ein Erbe als Geschenk, als Tausch- und Leistungsausgleich oder als Rechtsanspruch angesehen (Kosmann, 1998, 239-244).

Während die Entwicklungsdimension bei der initialen Auseinandersetzung mit dem Thema der Nachlassregelung greift und die Erblassenden sich vorwiegend mit sich selbst auseinandersetzen müssen, beziehen die beiden anderen Dimensionen (Werte- und Beziehungsdimension) auch die Wechselwirkung mit den Nachkommen mit ein und stehen auch in direkter Beziehung zueinander, da die individuellen Werte der Erblassenden zur Bewertung von Beziehungen mit potenziellen Erben herangezogen werden.

Abbildung 14: Verhalten der Erblassenden in drei Dimensionen



Quelle: Eigene Darstellung, in Anlehnung an Schulte, 2003

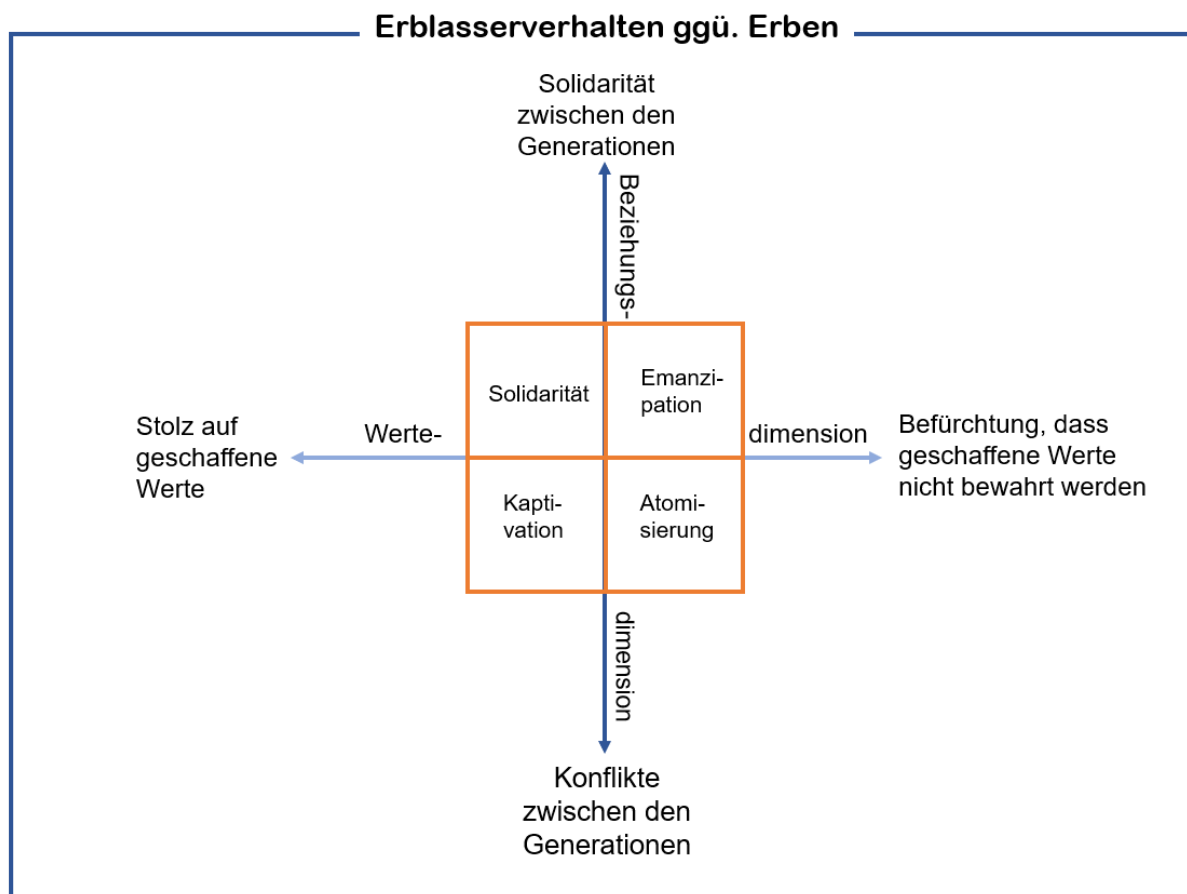
7.2. GENERATIONENBEZIEHUNGEN

Generationen sind durch diverse private und gesellschaftliche Austauschbeziehungen eng miteinander verbunden. Wechselseitig fließen mittels Kontakten Wissen, Hilfe, finanzielle Mittel, etc. zwischen der älteren und der jüngeren Generation, was zu engen Bindungen führt. Meist geht mehr Unterstützung von der älteren an die jüngere Generation als umgekehrt. Diese Unterstützung beschränkt sich nicht nur auf die Kindheit, sondern tritt ebenso in späteren Phasen des Lebens ihrer

Nachkommen auf. Dies ist insbesondere der Fall, wenn eine gut ausgebaute Altersvorsorge besteht (Stutz, Bauer & Schmugge, 2007, 21; Szydlik, 2009; Sussman, Cates & Smith, 1970, 8; Arondel & Laferrère, 2001). Dies ermöglicht der älteren Generation, die jüngere finanziell zu unterstützen, weil die eigene Vorsorge sichergestellt ist.

Diese soziologische Sicht steht in Konflikt mit der Annahme, dass der homo oeconomicus weitestgehend autonom und rational handelt (Stutz, Bauer & Schmugge, 2007, 57). Auch wenn Rationalität allein betrachtet es ermöglicht, zukünftiges menschliches Handeln anhand von Modellen zu prognostizieren, greift dieser Ansatz in der Realität meist zu kurz, da er eine klare Präferenzordnung des homo oeconomicus voraussetzt und es deshalb nicht vorkommen darf, dass wir für unser Umfeld gleichzeitig gegensätzliche Gefühle wie Liebe und Wut empfinden, wie es in Familienbeziehungen oft der Fall ist. Neuere ökonomische Modelle versuchen deshalb das Bild des homo oeconomicus zu erweitern und ergänzen seine begrenzte Rationalität mit weichen Faktoren. Dazu zählen bspw. die familiäre Bindung und die teils ambivalenten Gefühle, die damit verbunden sind und das Entscheidungsverhalten von Menschen beeinflussen (Stutz, Bauer & Schmugge, 2007, 58, 234). Insbesondere die Ambivalenz der Gefühle dient als mögliche Erklärung dafür, dass die Erblassenden oft keine klaren und vor allem stabile Präferenzen bilden und sich deshalb auch irrational verhalten können (Stutz, Bauer & Schmugge, 2007, 59). Unklare und instabile Präferenzen können beispielsweise dazu führen, dass sich potenzielle Erblassende nicht festlegen können, wie der Nachlass dereinst aufgeteilt wird. Sie kommen auf festgelegte Lösungen wieder zurück und revidieren ihre Anordnungen.

Abbildung 15: Verhalten der Erblassenden im Kontext der Generationenambivalenz



Quelle: Eigene Darstellung, in Anlehnung an Schulte 2003 und Lüscher & Liegle 2003.

Die in der Beziehungsdimension in Abschnitt 7.1 erwähnte Ambivalenz von Generationenbeziehungen wurde von Lüscher und Liegle in ihrem Modell der Generationenambivalenz genauer erörtert. Die Art und die Intensität von Generationenbeziehungen sind das Ergebnis gemeinsamer Erfahrungen und der persönlichen Einschätzung von Gemeinsamkeiten und Unterschieden (Lüscher

& Liegle, 2003). Die unterschiedlichen Arten werden im Modell der Generationenambivalenz von Lüscher und Liegle wie folgt eingeordnet:

- Solidarität: Die zwischen den involvierten Generationen bestehenden Gemeinsamkeiten werden betont und es können sich alle auf die Bereitschaft gegenseitiger Unterstützung verlassen, ohne dabei mit Gegenforderungen rechnen zu müssen.
- Emanzipation: Die Generationen sind zwar emotional miteinander verbunden und unterstützen sich auch gegenseitig, aber der persönlichen Entfaltung eines jeden Einzelnen wird ein hoher Stellenwert beigemessen.
- Atomisierung: Das Gefüge Familie wird aufgrund seines fehlenden Zusammenhalts in seine Einzelteile (einzelne Familienmitglieder) aufgespalten. Die verbleibenden Verbindungen beschränken sich auf formale Verwandtschaftsgrade und nicht auf erlebte Gemeinsamkeiten.
- Kaptivation: Auf Basis von verwandtschaftlicher Zugehörigkeit werden Ansprüche gegenüber anderen Familienmitgliedern geltend gemacht und zur Not auch eingefordert. Das daraus entstehende Verhältnis ist brüchig und geprägt von ständiger Unter- oder Überordnung. Ambivalenzen werden in dieser Dimension intensiv erlebt, aber nicht diskutiert.

Diese vier Dimensionen lassen sich den bereits erläuterten Beziehungs- und Wertedimensionen nach Schulte zuordnen. In den Dimensionen Solidarität und Emanzipation ist das generationenübergreifende Miteinander von freiwilliger gegenseitiger Unterstützung geprägt. In den Dimensionen Kaptivation muss diese unter Druck eingefordert werden oder kommt wie in der Dimension Atomisierung erst gar nicht oder kaum zu Stande. Während die Werte der Erblasser in der Dimension Solidarität freiwillig bewahrt und gelebt werden, steht es den Familienmitgliedern in der Dimension Emanzipation frei, eigene Werte zu schaffen und weiterzugeben, und die älteren Generationen überwinden ihre Angst vor der Kränkung, dass die eigenen Werte nicht Bestand haben zu Gunsten der persönlichen Entfaltung der Nachkommen.

7.3. ERBLASSERMOTIVE

Welche Motive Erblassende bei der Regelung ihres Nachlasses antreiben, ist sowohl aus Optik der Nachkommen als auch aus Optik der Ökonomie sehr aufschlussreich. Die Ökonomie beschäftigt sich mit diesem Thema, da sie aus den Motiven Rückschlüsse über die Vermögensverteilung und die Auswirkungen von Ausgaben- und Sozialpolitik ziehen kann (Stutz, Bauer & Schmutz, 2007, 34-35; Masson & Pestieau, 1997; Stutz, 2008, 8). Die Ökonomie teilt die Motive in drei Hauptkategorien, unter denen weitere Motive subsummiert werden. Die auf Masson und Pestieau zurückzuführende Einteilung der Motive zielt dabei nicht darauf ab, die Motive in einem psychologischen Sinne zu erfassen, sondern soll Anhaltspunkte dafür liefern, was die Erblassenden bei der Planung ihres Nachlasses motiviert und wie sie auf sich verändernde Einflüsse reagieren (Masson & Pestieau, 1997; Becker, 1991). Kohli und Künemund (2003) weisen allerdings darauf hin, dass identifizierte Motive, selbst wenn sie bei Erblassern präzise nachgewiesen werden, nicht bedeuten, dass sie konkrete Rückschlüsse für die Umsetzung der Nachlassplanung liefern. Der Grund dafür dürfte wohl darin liegen, dass Erblasser nicht nur eines, sondern meist mehrere Motive verfolgen und sich diese teils gegenseitig konkurrenzieren (Stutz, Bauer & Schmutz, 2006, XI).

Die drei Grundmotive nach Masson und Pestieau (1997) lassen sich wie folgt umschreiben:

- Zufälliges Vererben: Dieses Motiv geht auf die in Kapitel 3.1 erläuterte Lebenszyklustheorie zurück. Ein Mensch spart nicht bewusst Vermögen an, welches seine Lebenszeit überdauert. Da er aber nicht weiss, wann sein Leben endet und mit der Pensionierung kein neues Geld durch Erwerbseinkommen angespart werden kann, muss in der Erwerbsphase Geld zu Lasten des Konsums gespart werden. Untersuchungen zeigen, dass die Existenz von Nachkommen kaum Ausschlag dafür gibt, ob Erblassende ein Motiv haben, Vermögen zu hinterlassen oder nicht (Kopczuk & Lupton, 2007). Die Motivation des zufälligen Vererbens ist die einzige Motivation, die nicht beabsichtigt, den Nachkommen ein Erbe zu hinterlassen (Stutz, Bauer & Schmutz, 2007; Stutz, Bauer & Schmutz, 2006, XI).
- Altruistisches Vererben: Menschen, die nach altruistischen Motiven vererben, berücksichtigen die Wünsche ihrer Nachkommen mit dem gleichen Stellenwert wie die eigenen Wünsche. Dieses Motiv ist durch sogenanntes Dynastiedenken geprägt, da es darauf abzielt, die Chancen auf Wohlstand der nachfolgenden Generationen zu verbessern (Stutz, Bauer & Schmutz, 2007). Für dieses Ziel können Erblassende verschiedene Wege beschreiten. Nebst dem einfachen Transfer von Vermögen besteht auch die Möglichkeit, in die Bildung der Nachkommen

zu investieren, auch wenn dadurch die Erbschaft geringer ausfällt (Sussman, Cates & Smith, 1970, 170-172; Becker, 1991, 187-188; Cunliffe, Erreygers & Reeve, 2013, 5). Diese Investition lohnt sich besonders, wenn dadurch die zukünftige Erwerbsfähigkeit der Erben verbessert werden kann (Breitschmid, 2007, 208).

- Durch Tausch motiviertes Vererben: Bei diesem Motiv steht die Absicht, Vermögenswerte im Austausch gegen Unterstützung oder persönliche Zuwendung zu nutzen. Werden Vermögenswerte bereits vor dem Ableben des Erblassers weitergegeben, ist es manchmal zu Beginn nicht klar, ob es sich um ein altruistisch motiviertes Geschenk handelt oder ob eine Gegenleistung erwartet wird (Cremer & Pestieau, 2003, 10; Stutz, Bauer & Schmutge, 2007).

Den Grundmotiven «Altruistisches Vererben» und «durch Tausch motiviertes Vererben» können die folgenden Subtypen zugeordnet werden:

Altruistisches Vererben:

- Retrospektives Vererben: Erblassende, die von diesem Motiv geleitet sind, streben an, das Vermögen, das sie selbst geerbt haben, in seiner Substanz zu erhalten und an ihre Nachkommen weiterzugeben (Breitschmid, 2007, 204; Stutz, Bauer & Schmutge, 2007).
- Paternalistisches Vererben: Bei manchen Erblassenden ist die Angst gross, dass das Erbe für in ihren Augen unsinnige Zwecke ausgegeben wird (Häberli, 2022, 23). Um der Prophezeiung von Bismarck zu entkommen («Die erste Generation schafft Vermögen, die zweite verwaltet Vermögen, die dritte studiert Kunstgeschichte, und die vierte verkommt») geben die Eltern vor, wofür das Erbe von den Nachkommen verwendet werden soll.

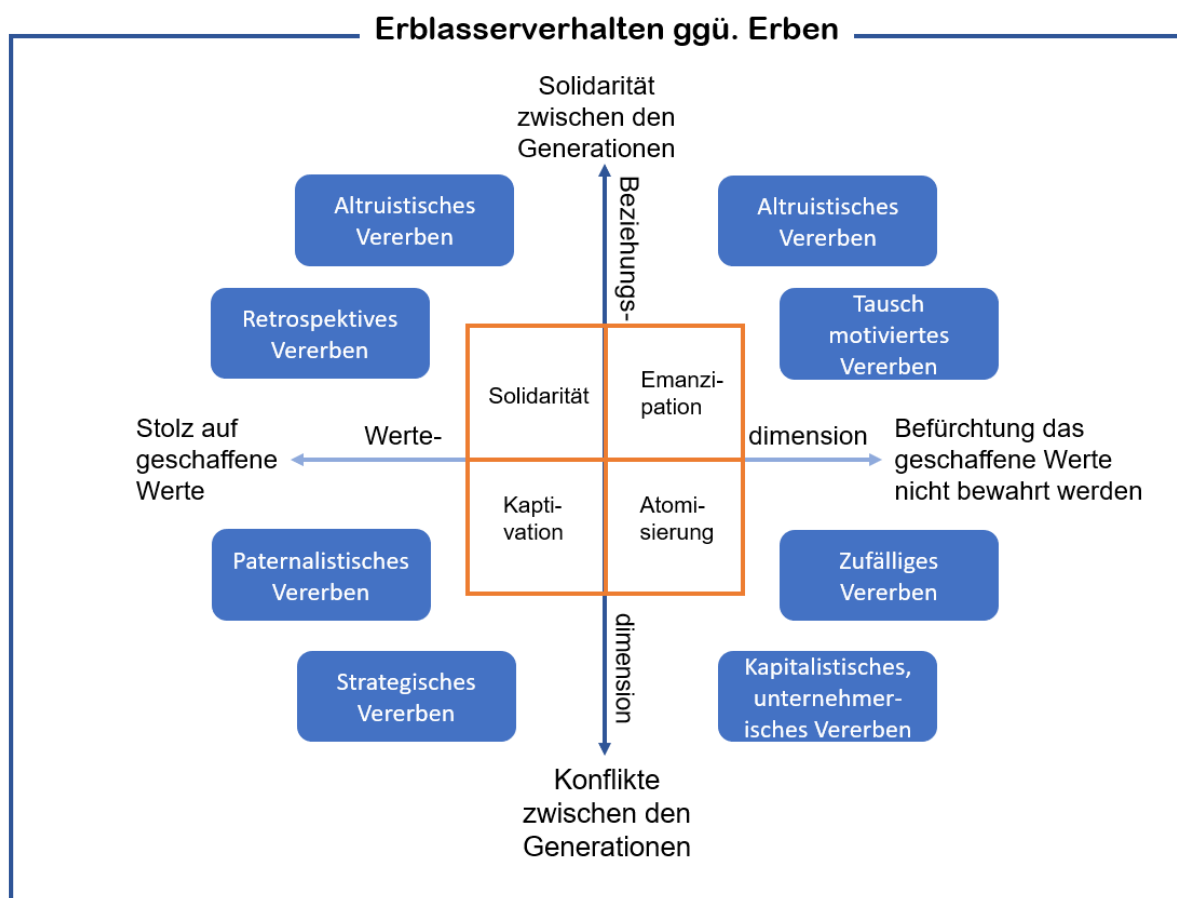
Durch Tausch motiviertes Vererben:

- Strategisches Vererben: Die Planung des Nachlasses ist bei diesem Motiv geprägt von der Bestrebung, die Unterstützung und Hilfe von Nachkommen durch das in Aussicht stellen einer Erbschaft abzusichern (Stutz, Bauer, Schmutge, 2007). Dies besonders im Alter, wenn sie pflegebedürftig werden und auf mehr Unterstützung angewiesen sind (Grundig, 2022, 220-225).
- Kapitalistisches Vererben: Bei diesem Motiv steht der Erhalt des Vermögens selbst im Zentrum, welches beispielsweise in Form eines Unternehmens aufgebaut worden ist. Der Erhalt des Vermögens und des Erfolges soll die Zeit und vor allem die Erblassenden so lange wie möglich überdauern (Stutz, Bauer & Schmutge, 2007).

Die beschriebenen drei Grund- und vier Subtypen können den bereits vorgestellten Verhaltensdimensionen und dem Modell der Generationenambivalenz wie folgt zugeordnet und in ein neues Gesamtmodell überführt werden (vgl. Stutz, Bauer & Schmutge, 2007, 55): Die Tanner/Hofmann-Synthese:

- Solidarität: Das Motiv «altruistisches Vererben» kann dem Generationenbeziehungstyp Solidarität zugeordnet werden. Dies unter der Voraussetzung, dass die Erblassenden die wahren Wünsche und Ziele ihrer Nachkommen kennen und bedingungslos in ihrer Nachlassplanung berücksichtigen. Wird über die Verteilung des Vermögens verhandelt, bzw. werden die Erben in die Planung des Nachlasses aktiv involviert, ist das Motiv des «altruistischen Vererbens» eher der Dimension Emanzipation zuzuordnen. Auch das «retrospektive Vererben» ist wegen des Grundgedankens der Reziprozität der Dimension Solidarität zuzuordnen, sofern keine Bedingungen daran geknüpft werden.
- Emanzipation: Entsteht aufgrund des geplanten Nachlasses eine Erwartungshaltung seitens der Erblassenden, dass die Nachkommen sich persönlich für die Erblassenden engagieren, ist dieses «durch Tausch motivierte» Vererbungsmotiv dem Generationenbeziehungstyp Emanzipation zuzuordnen.
- Atomisierung: Dieser Dimension werden die Erblassermotive «zufälliges Vererben» und «kapitalistisch, unternehmerisches Vererben» zugeordnet, da die persönliche Beziehung zwischen den Erben und den Erblassenden keine Rolle spielt.
- Kaptivation: Die Vererbungsmotive, die diesem Typ Generationenbeziehung zugeordnet werden, zeichnen sich dadurch aus, dass Erblassende mittels der Nachlassplanung sich Zuwendungen seitens der Nachkommen sichern möchten (strategisches Vererben) oder für ihre Erben entscheiden, wie das Erbe am besten zu nutzen sei (paternalistisches Vererben).

Abbildung 16: Vererbungsmotive von Erblassenden – Tanner/Hofmann-Synthese



Quelle: Eigene Darstellung, in Anlehnung an Schulte 2003, Lüscher & Liegle 2003 und Stutz, Bauer & Schmugge, 2007.

7.4. MOTIVATIONEN DER ERBEN

Mit welchen Motiven ein Nachlass geplant wird, stellt nur eine Seite der Transferbeziehung zwischen Erblassenden und Nachkommen dar. Welche Bedeutung das Erbe für die Nachkommen (und allenfalls Ehe- und Lebenspartner, erweiterte Familie usw.) hat und wie sie damit umgehen, repräsentiert die andere Seite. Braun et al. haben verschiedene Erbentypen identifiziert und erläutert. Basis für die Bildung dieser Archetypen waren sowohl das Verhalten der Erben zum Zeitpunkt der Erbschaft selbst und wie sie den Verlust des Erblassers persönlich bewältigten als auch, wie sie den organisatorischen Aspekten des Erbens begegneten. In die Analyse floss auch die jeweilige materielle und emotionale Bedeutung des Erbes für die Erben ein und wie sie damit umgehen (Braun et al. 2002, 49). Die daraus resultierenden Erbentypen lassen sich wie folgt zusammenfassen (Braun et al. 2002, 49-53; Lüscher & Liegle, 2003):

- **Pflichtbewusste Bewahrer:** Der Nachlass der verstorbenen Person wird von den pflichtbewussten Bewahrern nicht als eine rein finanziell-materielle Größe angesehen, sondern ist auch eng mit emotionalen Werten verbunden, die nicht leichtfertig veräußert werden dürfen (Braun, 2011, 724-726). Pflichtbewusste Bewahrer beschäftigen sich intensiv mit der Frage, wie sie die erbrachte Lebensleistung des Verstorbenen in Ehren halten können (Grundig, 2022, 319). Es ist ihm wichtig, Familientraditionen und damit verbundene Werte wie das Elternhaus zu erhalten. Stimmen die mit den Traditionen verbundenen Werte nicht mit eigenen Wünschen überein, werden die eigenen Träume zu Gunsten des Erhalts der Tradition aufgeschoben (Braun et al. 2002, 49-53; Lüscher & Liegle, 2003).
- **Selbstverwirklichende:** Aus der Perspektive dieses Archetyps ist das erhaltene Erbe mit keinerlei Verpflichtungen verbunden und die Mittel werden für die Verwirklichung persönlicher Träume und Ziele verwendet. Die Interpretation legt nahe, dass die Generationenbeziehung

zwischen den Erblassenden und den Erbenden in der Dimension der Atomisierung einzuordnen ist, da der Nachlass für die Erbenden mit keinerlei Emotionen behaftet ist, weil die Verbindungen zu Lebzeiten der Erblassenden wohl eher schwach war (Braun et al. 2002, 49-53; Lüscher & Liegle, 2003).

- Manager und Managerin: Das Handeln des Erbentyps Manager und Managerin und sein Umgang mit dem Nachlass ist von grosser Gewissenhaftigkeit geprägt. Ihnen ist es besonders wichtig, dass alles korrekt und rechtens abläuft. Für sie ist der Tod des Erblassenden und die damit verbundene Erbschaft vor allem ein Verwaltungsakt (Braun et al. 2002, 49-53; Lüscher & Liegle, 2003).
- Überrumpelte: Die überrumpelten Erbenden sind auf den Erhalt einer Erbschaft nicht vorbereitet. Dieser Archetyp muss sich in einem ersten Schritt mit Themen wie z.B. der Finanzplanung auseinandersetzen und mit einer Reihe von Überlegungen befassen. Erst wenn diese Wissensaneignung und die entsprechende Reflektion im persönlichen Kontext abgeschlossen ist, kann er oder sie darüber entscheiden, wie er oder sie das Erbe verwenden möchte (Braun et al. 2002, 49-53; Lüscher & Liegle, 2003).
- Versorgte: Das erhaltene Erbe ermöglicht es den Erbenden, seine Lebensführung aufzuwerten. Heutzutage erben viele erst zu einem späten Zeitpunkt in ihrem Leben, wodurch eine nachhaltige Veränderung des Lebensstils kaum mehr möglich ist. Auch wenn seitens dieses Erbentyps die Absicht besteht, das erhaltene Erbe in seiner Substanz zu bewahren, ist die Erbschaft in vielen Fällen für ihn unabdingbar, um den Lebensstandard zu sichern (Sussman, Cates & Smith, 1970, 313; Braun et al., 2002, 49-53; Lüscher & Liegle, 2003).
- Autonome Zwischenverwalter: Das eher distanzierte Verhältnis zwischen Erbe und Erblassendem überträgt sich auch auf die Erbschaft selbst. Die persönliche Unabhängigkeit gegenüber dem Erblassenden ist diesem Archetyp besonders wichtig und er würde das erhaltene Erbe nur im Notfall für sich selbst verwenden. Sofern dies aber nicht nötig ist, planen die «autonomen Zwischenverwalter», das Erbe an ihre eigenen Nachkommen weiter zu reichen.

Die von Braun et al. (2002) identifizierten Erbentypen machen sehr deutlich, dass nicht nur das Verhalten und die Motive der Erblasser, sondern auch die der Erbenden stark durch die Generationenbeziehung und die damit verbundene Ambivalenzen geprägt sind. Deshalb werden auch bei den Erbenden verschiedene Archetypen in einer Person vorhanden sein und ihr Umgang und Handeln in Bezug auf die Erbschaft nicht nur von einem Motiv geleitet sein (Stutz, Bauer & Schmutge, 2007, 233).

7.5. GESPRÄCHE ZWISCHEN ERBENDEN UND ERBLASSENDEN

Geld erfüllt aufgrund seiner Eigenschaften als universelles Tauschmedium, als Recheneinheit und anerkanntes Zahlungsmittel den praktischen Zweck, Vermögenswerte einfach zu beziffern und sie damit in finanzielle Relation zueinander zu bringen. Dieses Merkmal ist ein Vorteil, wenn es um die einfache Kommunikation bzgl. der vorhandenen zu vererbenden Vermögenswerte geht, wird aber schnell zu einem Nachteil, wenn der ermittelte Geldwert zur Bewertung der Beziehung zwischen den Erblassenden und den Erbenden herangezogen wird (Lettke, 2003).

Unweigerlich werden die erhaltenen oder zugeordneten Vermögenswerte untereinander verglichen, um herauszufinden, ob der Nachlass aus der Optik jedes Erbens gerecht respektive fair verteilt worden ist. Es ist deshalb nicht zuträglich, dass zu Lebzeiten viele Erblassende ihre Nachkommen im Dunkeln lassen, was ihre Beweggründe für die gewählte Aufteilung sind. Sie kommunizieren meist nur zu offiziellen Anlässen wie z.B. Geburtstagen, wo das Testament hinterlegt ist und allenfalls welche Erben wie viel bekommen. Bei Ehepartnern wird meist erst beim Ableben eines Ehepartners der Nachlass mit den Nachkommen thematisiert (Kosmann, 1998, 225). In den wenigsten Fällen trauen sich Erben in einem solchen Moment, Fragen zu stellen (Schulte, 2003; Lettke, 2003). Ob die Aufteilung des Erbes von den Erben als fair empfunden wird, wird nicht ökonomisch, sondern psychologisch bemessen (Sussman, Cates & Smith, 1970, 170-172). Die Erwartungshaltung spielt dabei eine grosse Rolle, ob diese erfüllt wird oder nicht. So passen Erbende ihre Ansprüche an, wenn Geschwister mehr Betreuungsaufwand für die Eltern leisten und akzeptieren, dass dies bei der Nachlassplanung der Erblassenden berücksichtigt wird (Sussman, Cates & Smith, 1970, 118-120, 311).

Von Experten aus Praxis und Wissenschaft wird empfohlen, frühzeitig das Gespräch zwischen Erblassenden und Erben zu suchen und offen über Vermögenswerte und deren Verwendung zu sprechen (Lettke, 2003).

8. Umsetzung der Nachlassplanung

- Die gesellschafts- und staatspolitischen (erbrechtlicher Rahmen, Steuern) sowie individuell-persönlichen (Wünsche, Ziele) Herausforderungen im Themenfeld Erben und Vererben führen zu einem Beratungsbedarf bei privaten Haushalten und zu einem Geschäftspotenzial für Finanzdienstleister.
- Unter einer privaten Finanzplanung versteht man eine ganzheitliche Finanzdienstleistung für Privatkundinnen und -kunden. Zweck dieser Dienstleistung ist es, das Vermögen und die Einkommens-/Ausgabenströme der Kundschaft so zu strukturieren, dass die Bedürfnisse befriedigt und die finanziellen Zielsetzungen erreicht werden können.
- Die Nachlassplanung, welche ehedüter- und erbrechtliche Lösungen konzipiert und umsetzt, ist eines der Elemente der privaten Finanzplanung. Eine zielgerichtete Nachlassplanung ist ohne Berücksichtigung der anderen Themenfelder (Liquiditätsplanung, Kapitalanlagen, Steuerplanung, Vorsorge, Immobilien) nicht möglich. Die optimierte Nachlassplanung wird in eine ganzheitliche, aufeinander abgestimmte Gesamtstrategie, der Finanzplanung, überführt.
- Insgesamt schreibt etwa ein Viertel bis ein Drittel der Erblassenden in der Schweiz ein Testament. Bei den anderen tritt die gesetzliche Erbfolge ein.
- Die Nutzung einer Nachlass-Dienstleistung ist geprägt von der Absicherung resp. Besserstellung (Meistbegünstigung) der Partner, weniger von der Gestaltungsfreiheiten des Erbrechtes im Rahmen der freien Quote. Die «klassische» Familiensituation – Ehegatten mit Nachkommen – ist der typische Beratungsfall.

8.1. FINANZPLANUNG FÜR PRIVATKUNDINNEN UND -KUNDEN

8.1.1. Beratungsbedarf

Die gesellschafts- und staatspolitischen sowie individuell-persönlichen Herausforderungen im Themenfeld Erben und Vererben führen zu einem Beratungsbedarf bei privaten Haushalten und zu einem Geschäftspotenzial für Finanzdienstleister. Das Feld der Erbschaftsberatung ist Teil der umfassenden Finanzberatung für Privatkundinnen und -kunden und eng verknüpft mit der Vermögensverwaltung, dem Finanzierungsgeschäft, der Vorsorgeberatung und der generationenübergreifenden Betreuung von vermögenden Familien.

Veränderte Bedürfnisse der Kundschaft (u.a. mehr Eigenverantwortung in der Vorsorge, mehr Freiheiten in der Nachlassplanung), regulatorische Veränderungen (FIDLEG, MiFID II usw.) aber auch der technologische Wandel durch die Digitalisierung oder ein verändertes Wettbewerbsumfeld (neue Mitbewerber) erfordern von den Finanzdienstleistern neue Dienstleistungen und Produkte und von den Mitarbeitenden neue Kompetenzen und Fähigkeiten.

Einerseits ist der «Erbschaftsmarkt Schweiz», auf dem jährlich rund 90 Milliarden Franken umgesetzt werden, für die Finanzdienstleister attraktiv, um entsprechende Produkte und Beratungsangebote zu lancieren (Aschwanden & Gerny, 2022, 7). Erkennbar ist ein breit ausdifferenziertes Angebot von verschiedenen spezialisierten Dienstleistern, die bei der Gestaltung und Abwicklung von Nachlässen helfen (van Laak, 2016, 147). Andererseits sind Kundinnen und Kunden seit einigen Jahren verstärkt aufgefordert, sich selbst um ihre grundlegenden finanzielle Fragen zu kümmern. Die zunehmende Übertragung von Altersvorsorge-Risiken vom Staat und von individualisierten Vorsorgesystemen auf die Kundinnen und Kunden erfordern einiges an Überlegungen und Planungen, um im Ruhestand nicht mit einer zu tiefen Rente dazustehen. Mit der Reform des Erbrechtes auf den 01.01.2023 wurde zudem der Handlungs- und Entscheidungsspielraum in der Nachlassplanung vergrössert. Nach einem langfristigen Trend der abnehmenden Bedeutung der Erbschaften für die Altersvorsorge, kann es sein, dass im Zuge des demographischen Wandels und dem Reformbedarf der Vorsorgesysteme Erbschaften für die Vorsorgeplanung wieder wichtiger werden, insbesondere für die Erben, weniger für die Erblassenden.

Aus Optik der Kundschaft ist die finanzielle Sicherheit Teil der Lebensqualität und bringt ökonomische Unabhängigkeit. Geld ist in diesem Sinne nie Selbstzweck, sondern soll die eigene Lebensqualität verbessern, evtl. auch diejenige der Angehörigen (oder durch Spenden auch von Aussenstehenden). Teil der Lebensqualität ist auch, seinen Angehörigen im Todesfall finanzielle Sicherheit bieten zu können, wie ein gesichertes Einkommen nach dem Tod des verdienenden Partners zu Gunsten des Ehepartners und der Nachkommen (Fischer & Räber, 2001a, 11-13; Fischer & Räber, 2002, 15-16). Ein typisches Beispiel, in dem die Altersvorsorge- und die Nachlassplanung interagieren. Die Finanzplanung für Privatkundinnen und -kunden als Dienstleistung hilft, den Handlungsbedarf zu erkennen und solche Ziele zu erreichen.

Typische *Ziele* für die Vermögensverwaltung und -strukturierung von vermögenden privaten Kundinnen und Kunden sind die Sicherstellung des Lebensstandards (auch im Zusammenhang mit Vorsorge und Pension), die Unterstützung der nächsten Generation (auch Erbrecht) oder den Erhalt des Familienvermögens. Offenbar sind die Unterschiede in diesen Zielen zwischen Männern und Frauen eher gering (Zwei Wealth, 2020, 1-6).

Über 70 Prozent der HNWI suchen eine umfassende, integrierte Vermögens- und Finanzberatung, welche auch Vorsorge, Erbschaft oder Steuern umfasst (Capgemini, 2022, 20). Allerdings besteht in der Schweiz eine Diskrepanz zwischen Angebot und Nachfrage nach Finanzberatung. Die Ergebnisse aus einer Befragung sind eher ernüchternd (Finews, 2022): Rund die Hälfte der Schweizer Bankkunden aus dem oberen Mittelstand (investierbares Vermögen über 1 Mio. CHF) möchten umfassend und integriert über alle Vermögenswerte und die gesamte Finanzsituation beraten werden. Aber nur 5 Prozent der Kundschaft nimmt eine solche ganzheitliche Beratung überhaupt wahr oder erhält dazu ein Angebot. Gleichzeitig sind 70 Prozent dieser Vermögenden bereit, die gesamte Vermögenssituation der Hausbank offenzulegen. Ein wichtiger Hemmfaktor für die verstärkte Nutzung einer umfassenden Finanzberatung durch die Kunden und Kundinnen ist, dass sie keinen Mehrwert der Beratung erkennen, die Beratungsqualität mangelhaft erlebt wird und das Angebot zu stark auf Vermögensverwaltung konzentriert ist. Die Finanzberatung ist vielfach zu wenig holistisch ausgerichtet.

Genügt bei der privaten Finanzplanung do-it-yourself oder soll professionelle Beratung hinzugezogen werden? Auch auf Kundenseite gibt es Hemmfaktoren, welche eine effektive Nutzung einer umfassenden Finanzberatung behindern. Wir können dieses Phänomen als «Beruflich Profi - Privat Amateur» bezeichnen (vgl. Fischer & Räber, 2001a, 9-11, 21-26; Fischer & Räber, 2002, 14-15): Erfolgreiche, vermögende Personen, oft Unternehmer oder Unternehmerinnen und Führungskräfte, investieren viel Zeit und Energie in die Firma und in den Beruf. Dort sind sie Profis, haben ihren Beruf gelernt und verfügen über die notwendigen Fachkenntnisse. Für die private Vermögensstrukturierung fehlen dann Zeit, Energie und Kenntnisse, oder wichtige Entscheidungen werden aufgeschoben. In den meisten Fällen ist daher wohl do-it-yourself nicht angezeigt und eine professionelle Beratung zweckmässig. Zudem können externe Fachpersonen mit der notwendigen Distanz auch auf schwierige Themen aufmerksam machen und als Sparringpartner Vermögensentscheidungen gemeinsam mit der Kundschaft reflektieren.

8.1.2. Was ist Finanzplanung?

Definition Finanzplanung: Unter einer privaten Finanzplanung versteht man eine umfassende (holistische, ganzheitliche) Finanzdienstleistung für (i.d.R.) vermögende und/oder einkommensstarke Privatkundinnen und -kunden. Zweck dieser Dienstleistung ist es, das Vermögen und die Einkommens-/Ausgabenströme der Kundschaft so zu strukturieren, dass die Bedürfnisse befriedigt und die finanziellen Zielsetzungen erreicht werden können. Die Finanzplanung umfasst neben der traditionellen Kerndienstleistung Anlageberatung resp. Vermögensverwaltung (Asset Management) auch weiterführende Dienstleistungen wie Liquiditätsplanung, Steuerberatung, Nachfolgeberatung (Ehegüter- und Erbrecht), Vorsorge- und Pensionierungsplanung, Versicherungen und Risikomanagement oder Finanzierungs- und Immobilienberatung. Finanzplanung wird dadurch zu einer ganzheitlichen, integrierten Einkommens- und Vermögensstrukturierung für vermögende Privatpersonen, unter Einbezug des Lebensentwurfs, der Wünsche, Pläne und Ziele. Die Beratung ist ein kontinuierlicher Prozess und die Lösungskonzeption muss periodisch überarbeitet werden, insbesondere, wenn sich die Lebensumstände ändern (vgl. auch Ankenbrand, Bieri & Berchtold, 2022, 40; Fischer & Räber, 2001a, 15-20; Fischer & Räber, 2002, 17).⁴⁵

Oft orientiert sich die inhaltliche Beratung am Lebensphasenkonzept, das aus der Ökonomie bekannt ist (vgl. Abschnitt 3.1). Es dient bei finanziellen Entscheidungen von Privatpersonen und -haushalten als Erklärungsansatz für dominierende Ziele und notwendige Massnahmen in den einzelnen Lebensphasen (Richter, 2001, 123-127).

Für die private Finanzplanung werden unterschiedliche Bezeichnungen verwendet (Catellani & Marte, 2004, 7). Begriffe wie Finanzplanung, Finanzberatung, Wealth Management, Private Banking, Financial Consulting oder Personal Finance werden in der Praxis nicht immer trennscharf verwendet und bezeichnen ähnliche Dienstleistungen, welche in der Breite und Tiefe meist von der Vermögenshöhe der Kundschaft abhängig sind.

Kundinnen und Kunden, welche diese Dienstleistung nutzen, weisen drei Wesensmerkmale auf: 1) Es handelt sich um Privatkundinnen und -kunden, wie Privatpersonen, Paare und Familien, manchmal auch mehrere Generationen übergreifend. 2) Die Kunden sind vermögend resp. einkommensstark, wobei die Grenze, ab wann dies erfüllt ist, je nach Dienstleister unterschiedlich hoch ausfallen kann. 3) Die finanziellen Verhältnisse müssen ein Mindestmass an Komplexität aufweisen, welche eine holistische Sicht auf das Vermögen zweckmässig und notwendig erscheinen lässt.

Die typischen Finanzplanungskunden und -kundinnen zeichnen sich oft durch komplexe finanzielle Verhältnisse aus: Unternehmerisch und freiberuflich Tätige wegen der Verflechtung des privaten und des geschäftlichen Vermögens, finanzstarke Kunden und Kundinnen mit hohem Einkommen und hohem Vermögen mit entsprechender Steuerbelastung sowie Personen in nicht traditionellen Familien- und Lebenssituationen, für die das bestehende Vorsorge- und Nachlassrecht nicht «passt». Ein typischer Beratungsfall ist beispielsweise eine umfassende Nachlassplanung mit dem Ziel, das Vermögen vorzeitig an die Nachkommen abzugeben (vgl. auch Fischer & Räber, 2001a,

⁴⁵ Wir können die Finanzplanung an dieser Stelle nur kurz skizzieren. Weiterführend zum Financial Planning als ganzheitlichem Beratungsansatz, vgl. Dembowski & Ehrlich, 2002; Kruschev, 1999; Böckhoff & Stracke, 2003; Tilmes, 2000; Bätcher & Piller, 2002; Spremann, 2014, 113-214; Bernet, 2014, 77-144; Ferber, Gliott & Schubiger, 2020; Bechtiger & Spring, 2022.

20-21; Fischer & Räber, 2002, 19). Damit stellt sich die Frage, in welchem Umfang dies überhaupt möglich ist (z.B. erbrechtliche Ansprüche des Ehepartners) und ob dann noch genügend Vermögenswerte für den eigenen Ruhestand vorhanden sein werden.

Gerade für unternehmerisch tätige Private mit häufig komplexen finanziellen Verhältnissen eignet sich eine Finanzplanung. Oft ist ein nicht unbeträchtlicher Teil des Privatvermögens in der Firma gebunden, was die Planung der Einkommens- und Vermögensverhältnisse schwierig gestaltet. Ein Unternehmen kann nicht so einfach und schnell übertragen werden wie beispielsweise kurante Wertschriften oder Barvermögen. Der Nachfolgeprozess von Unternehmen erstreckt sich oft über mehrere Jahre und wird nicht selten dominiert von emotionalen Themenfeldern und sollte von Experten und Expertinnen begleitet werden. Die private Finanzplanung und damit die Nachlassregelung ist daher oft abhängig vom Ausgang des Prozesses der Unternehmensnachfolge. Deshalb sollte die Finanzplanung, die güter- und erbrechtlichen Überlegungen und die Planung der Unternehmensnachfolge Hand in Hand/abgestimmt erfolgen.

Rolle des Finanzplaners, der Finanzplanerin: Die hauptsächliche Rolle des Finanzplaners, der Finanzplanerin besteht darin, mit einem systematischen, koordinierten Planungsprozess die Kundschaft bei der finanziellen Entscheidungsfindung zu unterstützen (Richter, 2001, 55-57; Richter, 2001, 267). Der/Die FinanzplanerIn setzt die ganzheitlichen, integrierten Einkommens- und Vermögensstrukturierung für vermögende Privatpersonen um, immer mit dem Anspruch, die Bedürfnisse und Ziele der Kundschaft zu erfüllen.

Beratungsprozess: Der generische Beratungsprozess in der Finanzberatung umfasst die drei Phasen Analyse, Strategie sowie Umsetzung und Kontrolle (vgl. auch Fischer & Räber, 2002, 19-25):

In der Analysephase werden die Bedürfnisse, Pläne, Ziele, Wünsche und finanzielle Verhältnisse (Vermögen und Schulden, Einnahmen und Ausgaben) der Kundschaft analysiert. Auch Vorkenntnisse und Erfahrungen der Kunden in Finanzangelegenheiten sind zu erfragen (Richter, 2001, 123-127). Dabei geht es nicht ausschliesslich um finanzielle Zielsetzungen, sondern im weitesten Sinne um das Zielsystem und die Präferenzen, letztlich darum, den Lebensentwurf des Kunden zu verstehen (Soll).⁴⁶ Diese Ziele werden mit den vorhandenen finanziellen Rahmenbedingungen und Potenzialen abgeglichen (Ist). In einem Soll-Ist-Vergleich wird untersucht, ob basierend auf der aktuellen und zukünftigen finanziellen Situation die angestrebten Ziele erreicht werden können oder ob Massnahmen erforderlich sind. Die Risikoanalyse hilft abzuschätzen, welche Zielabweichungen die Kundschaft tragen kann. Ziel der Analysephase ist das Erkennen eines allfälligen Handlungsbedarfs, der in der strategischen Phase angegangen wird.

In der *Strategiephase* werden alle für Privatkunden relevanten finanziellen Themenfelder wie Liquiditätsplanung, Kapitalanlagen (Asset Management), Steuerplanung, Nachlassplanung (Ehegüter- und Erbrecht), Risikomanagement und Versicherungen, Vorsorge und Ruhestand sowie Immobilien inkl. Finanzierung optimiert und in eine ganzheitliche, aufeinander abgestimmte Gesamtstrategie überführt (Massnahmen konzipieren, Varianten rechnen). Dabei kann es zu Zielkonflikten kommen, die gelöst werden müssen.⁴⁷ Ziel der Strategiephase ist die Erarbeitung eines Entscheidungsvorschlags resp. eines Massnahmenkatalogs.

In der Umsetzungs- und Kontrollphase werden die strategischen Entscheidungen umgesetzt und die notwendigen Massnahmen eingeleitet (schrittweiser Zeit- und Massnahmenplan). In einem kontinuierlichen Prozess wird die Planung periodisch in einem neuerlichen Soll-Ist-Abgleich kontrolliert und überprüft, ob die angestrebte Einkommens- und Vermögensstruktur erreicht wird. Insbesondere bei wichtigen Lebensereignissen ist die Planung zu aktualisieren (Stellen-/Arbeitgeberwechsel, Geburt eines Kindes, Hauskauf, Heirat oder Scheidung, Ruhestand, Umzug/Wohnortwechsel, Gründung eigene Firma usw.). Bei Abweichungen sind Anpassungen an der Strategie vorzunehmen und allenfalls ist der Planungsprozess zu wiederholen. Ziel der Umsetzungs- und

⁴⁶ Wie in Kapitel 7 diskutiert, können die Ziele, Motive und Präferenzen der Kundinnen und Kunden manchmal unklar und ambivalent sein oder wechseln.

⁴⁷ Beispielsweise führt die Empfehlung an Konkubinatspaare zu heiraten zwar zu Verbesserungen im Erbrecht, zu einem besseren finanziellen Ausgleich im Falle einer Scheidung und zu Auskunftsrechten in medizinischen Notfällen, aber oft auch zu höheren Steuern und im Ruhestand zu plafonierten Renten aus der AHV. Oder: Eine höhere Liquiditätshaltung macht flexibler, aber vermindert die Anlagerendite usw.

Kontrollphase ist es, die Zielerreichung der Kunden sicherzustellen (vgl. Fischer & Räber, 2001a, 15-20; Fischer & Räber, 2002, 17-25).

Vereinfacht zusammengefasst überführt der systematische Beratungsprozess Analysieren/Optimieren/Planen in Strukturieren/Gestalten/Sichern/Verwalten (Catellani & Marte, 2004, 6).

Informationsasymmetrie und persönliche Interaktion: Massgebend in der Finanzberatung ist immer das individuelle Interesse des Kunden oder der Kundin. Die Beratung muss in *bestmöglicher* Kundeninteresse erfolgen, soweit das legal zulässig ist. Gesetze und Rechtsprechung sind einzuhalten und Interessenkonflikte sind zu vermeiden (Richter, 2001, 203-208).

Jede Finanzberatung ist durch die hohe Informationsasymmetrie zwischen Berater/in und Kunde/in geprägt (Richter, 2001, 123-127). Auch wenn die Dienstleistung – was absolut zentral ist – mit der erforderlichen Sachkenntnis, Sorgfalt und Gewissenhaftigkeit erbracht wird, kann der Kunde oder die Kundin deren Qualität nicht überprüfen. Dies erfordert ein hohes Mass an Vertrauen der Kundschaft in den Dienstleistungsanbietenden.

Dies ist umso wichtiger, als auch die Kunden zur ordnungsmässigen Beratung beitragen müssen. Finanzberatung ist interaktionsintensiv. Sowohl auf der Anbieter- (Dienstleister) als auch auf der Nachfragerseite (Kunden) sind überwiegend menschliche Faktoren leistungsbestimmend (Richter, 2001, 55-57; Richter, 2001, 123-127, 203-208). Die Ergebnisqualität wird beispielsweise zu einem erheblichen Teil dadurch bestimmt, dass die Kunden bereit sind, alles offen zu legen. Nur so kann ein integriertes, holistisches Finanzkonzept erarbeitet werden. Wie jede Dienstleistung hat auch die Finanzplanung Vor- und Nachteile:

Tabelle 7: Vor- und Nachteile der Finanzplanung

Qualitative Vorteile:	<ul style="list-style-type: none"> - Transparenz und Übersicht als Basis für eine integrierte Entscheidungsgrundlage. - Sicherheit, dass die persönliche Finanzsituation den Lebensentwurf unterstützt und ermöglicht.
Quantitative Vorteile:	<ul style="list-style-type: none"> - Bessere risikoadjustierte Anlagerendite, tiefere Steuern, bessere Alters- und Risikovorsorge. - Höhere finanzielle Unabhängigkeit. - Diversifikation und ausgewogene Finanzstruktur, keine "einseitigen" Lösungen. - Im Rahmen der Nachlassplanung die Absicherung der Angehörigen (v.a. Ehepartner und Ehepartnerin, Kinder) im Todesfall sicherstellen, ein steuerlich und finanziell optimierter Vermögensübertrag, auch bei Geschäftsnachfolge für Unternehmer und Unternehmerinnen oder bei Immobilien.
Nachteile:	<ul style="list-style-type: none"> - Daten offen legen ist absolut notwendig. - Beratungsprozess ist zeitlich aufwändig und braucht die Mitarbeit des Kunden. - Entschlusskraft, um Empfehlungen auch umzusetzen.

Quelle: eigene Darstellung, in Anlehnung an Fischer & Räber, 2001a, 15-20; Fischer & Räber, 2002, 18.

8.2. NACHLASSPLANUNG ALS ELEMENT DER PRIVATEN FINANZPLANUNG

8.2.1. Überblick

Nachlassplanung als Teil einer Gesamtstrategie: Die Nachlassplanung, welche ehedüter- und erbrechtliche Lösungen konzipiert und umsetzt, ist eines der Elemente der privaten Finanzplanung. Damit wird auch klar, dass eine zielgerichtete Nachlassplanung nicht ohne Berücksichtigung der anderen Themenfelder (Liquiditätsplanung, Kapitalanlagen, Steuerplanung, Vorsorge, Immobilien

usw.) möglich ist. Die optimierte Nachlassplanung wird in eine ganzheitliche, aufeinander abgestimmte Gesamtstrategie überführt, um die Kundenziele zu erreichen.⁴⁸

Die Grundfragen, welche in einer Nachlassplanung zu beantworten sind, lauten: wer? was? wieviel? (Fischer & Räber, 2001a, 90-91). Dazu müssen sich die Kundinnen und Kunden über ihren Lebensentwurf und ihre Ziele und Motive im Klaren sein. Das Ehegüter- und Erbrecht hält auch ohne Planung und Massnahmen immer eine Lösung bereit. Diese gesetzliche Default-Lösung «passt» aber nicht immer zur persönlichen, individuellen Konstellation. Dies gilt insbesondere dann, wenn die Nachlassregelung in eine Gesamtstrategie eingebettet werden soll. Wenn der Nachlass nicht rechtzeitig geregelt wird, dann entscheidet das Gesetz, wie die güterrechtliche Aufteilung aussieht und wie der Nachlass erbrechtlich geteilt wird. Es versteht sich von selbst, dass alle planerischen Dispositionen zu *Lebzeiten* und im Zustand der *Handlungsfähigkeit* erfolgen müssen (Fischer & Räber, 2001a, 90-91). Ist man erst einmal tot oder nicht mehr handlungsfähig, kann man über seinen Nachlass nicht mehr verfügen.

Wie bereits an anderer Stelle diskutiert (vgl. Abschnitt 4.4), orientieren sich die in der Praxis vorkommenden Nachlassregelungen stark an der gesetzlichen Defaultlösung, welche die Wahlmöglichkeiten «übersteuert». Bei aller Planung und Optimierung bleibt man nahe am Güter- und Erbrecht und gönnt sich abweichend von der gesetzlichen Ordnung einige «Liebhabereien», die aber finanziell oft unbedeutend sind (Breitschmid, 2007, 204). Dies stimmt auch mit dem finanzplanerischen Grundsatz überein, auf Extrem Lösungen zu verzichten, welche oft in einzelnen Teilgebieten zu Nachteilen führen (z.B. extreme aggressive Steueroptimierung).

Rolle der Erbschaftsberaterin, des Erbschaftsberaters: Die Nachlassberatung zwingt die Kundschaft, über schwierige Themen wie den eigenen Tod, die Beziehungsgeflechte in der Familie oder Konflikte nachzudenken. Entscheidend im Financial Planning und ausgeprägt bei erbrechtlichen Fragen sind das Einfühlungsvermögen und die Sozialkompetenz des Beraters oder der Beraterin. Sowohl in der Finanzplanung als auch in der Nachlassberatung stehen die verschiedenen Instrumente und Produkte, mit denen die Zielsetzung der Kundschaft umgesetzt wird, nicht im Zentrum (Catellani & Marte, 2004, 11-12). Beratung ist überwiegend Beziehungsarbeit. Auch wenn die Digitalisierung in den letzten Jahren grosse Fortschritte gemacht hat, so werden Nachlassplanungen und Erbschaftsabwicklungen heute noch kaum digital bearbeitet. Es fehlt der "Personal Touch", der in diesem sensiblen Thema wichtig ist (Boschke, Paxmann & Rossbach, 2017, 51).

Vermutlich ist es zweckmässig, diese Fragestellungen im Rahmen der Pensionierungsvorbereitung anzusprechen, welche viele Personen als wichtigen Meilenstein im Leben verstehen und erleben. Hier sind die Beraterinnen und Berater gefordert (Breitschmid, 2007, 210).

Typisches Dienstleistungsangebot: Das typische Grund-Dienstleistungsangebot im Zusammenhang mit Nachlass- und Erbschaftsberatungen umfasst etwa folgendes:

- Güter- und erbrechtliche Beratung
- Überprüfung der bestehenden Nachlassregelung
- Übernahme von Willensvollstreckermandaten
- Aufbewahrung von Testamenten und Erbverträgen
- Vorbereitung und Durchführungen von Erbteilungen
- Gründung und Geschäftsführung von Stiftungen

Wie oben erwähnt (vgl. Abschnitt 8.1.1), bieten verschiedene spezialisierte Dienstleister ein breit ausdifferenziertes Angebot im Kontext der Nachlass- und Erbschaftsberatungen an.

8.2.2. Beratungsprozess in der Nachlassplanung

Nachlassplanung bedeutet, sich zu überlegen, ob man die gesetzliche güterrechtliche Auseinandersetzung und die gesetzliche Erbfolge je nach individueller Konstellation, Wünschen und Motiven abändern und individualisieren will, und zwar immer aus Optik einer holistischen Finanzkonzeption.

⁴⁸ Zu den planerischen Aspekten der Erbrechts- und Nachfolgeberatung, aus Optik Deutschland, vgl. Dembowski & Ehrlich, 2002, 128-135; Böckhoff & Stracke, 2003, 260-278 und aus Optik Schweiz, vgl. Ferber, Gliott & Schubiger, 2020, 297-322.

Wie auch bei der Finanzplanung umfasst der generische Beratungsprozess in der Nachlassplanung die drei Phasen Analyse, Strategie sowie Umsetzung und Kontrolle:

Tabelle 8: Beratungsprozess in der Nachlassplanung

Phase	Tätigkeiten und zu klärende Fragen
Analyse	<ul style="list-style-type: none"> - Lebensentwurf, Wünsche, Pläne, Motive, Ziele der Kundschaft bestimmen. - Gewünschte Aufteilung des Nachlasses bestimmen: wer? was? wieviel? - Familienkonstellation bestimmen (Verwandtschaftsstruktur, Parentelen). - Vermögenssituation bestimmen: Inventar aufnehmen (Vermögenswerte, Schulden) und Bewertungen bestimmen. - Eigengüter bestimmen: Was wurde in die Ehe eingebracht? Was wurde während der Ehe unentgeltlich erworben (z.B. erhaltene Schenkungen, Erbschaften)? - Wurden schon lebzeitige Zuwendungen ausgerichtet (Schenkungen, Erbvorbezüge)? - Rahmenbedingungen und Restriktionen aus den anderen Themenfeldern der Finanzplanung bestimmen (Liquiditätsplanung, Kapitalanlagen, Steuerplanung, Vorsorge, Immobilien usw.). Insbesondere auch: müssen der Ehepartner/die Ehepartnerin und/oder Nachkommen im Todesfall abgesichert werden? - Mit welchen Steuer- und Kostenfolgen ist ohne Planung zu rechnen? - Habe ich bereits Massnahmen getroffen (Ehevertrag, Testament, Erbvertrag)? Falls ja, sind diese noch aktuell? <p>Ziel der Analysephase: Erkennen eines allfälligen Handlungsbedarfs.</p>
Analyse (Szenario)	<p>Um den Handlungsbedarf zu erkennen, ist als Zwischenschritt ein Basisszenario durchzurechnen. Wie würde die güterrechtliche Auseinandersetzung und die erbrechtliche Nachlassaufteilung ausfallen, sofern heute der Tod eintreten würde?</p> <ul style="list-style-type: none"> - Güterrechtliche Auseinandersetzung und Erbteilung nach Gesetz resp. nach den bereits getroffenen Regelungen durchrechnen. - Genügt die gesetzliche resp. die bereits getroffene Regelung? Oder besteht Handlungsbedarf?
Strategie	<ul style="list-style-type: none"> - Wie kann man (sofern notwendig) vom Gesetz abweichende güter- und erbrechtliche Regelungen treffen? Ehegüterrecht und Erbrecht geben die Rahmenbedingungen vor. - Nachlassregelung optimieren und in eine ganzheitliche, aufeinander abgestimmte finanzplanerische Gesamtstrategie einbetten. - Massnahmen konzipieren, Varianten rechnen, Zielkonflikte lösen. - Wer soll die Erbteilung vollziehen? Willensvollstrecker bestimmen? - Welche Instrumente sind zweckmässig (Ehevertrag, Testament, Erbvertrag)? <p>Ziel der Strategiephase: Erarbeitung eines Entscheidungsvorschlags resp. eines Massnahmenkatalogs.</p>
Strategie (Optionen)	<p>Aus den Spezifika des Ehegüter- und des Erbrechts und teilweise des Vorsorgerechts ergeben sich vier Handlungsoptionen, welche in der Strategiephase entscheidend sind.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Die <i>erste</i> Entscheidung (sofern verheiratet) ist, welchem Güterstand eine Ehe im Güterrecht unterworfen sein soll (Gütergemeinschaft oder Gütertrennung anstelle Errungenschaftsbeteiligung). Eingetragene Partner können keine Gütergemeinschaft begründen. - Die <i>zweite</i> Entscheidung (sofern verheiratet) ist, ob im Güterrecht innerhalb des gewählten Güterstandes eine Anpassung der Aufteilung der Vermögenswerte geschehen soll (sog. Modifikation). - Die <i>dritte</i> Entscheidung ist, ob im Erbrecht über die frei verfügbare Quote

	bestimmt werden soll, d.h. ob man von der gesetzlich festgelegten Erbfolge abweichen und ob man eine Willensvollstreckung einrichten möchte. - Die <i>vierte</i> Entscheidung ist, ob man von der Begünstigungsordnung der Vorsorgeträger (Pensionskasse und Dritte Säule; soweit gesetzlich/reglementarisch zulässig) abweichen soll.
Umsetzung und Kontrolle	- Strategische Entscheidungen umsetzen und die notwendigen Massnahmen einleiten (schrittweiser Zeit- und Massnahmenplan). - Planung periodisch in einem neuerlichen Soll-Ist-Abgleich kontrollieren und überprüfen, ob die angestrebten Ziele erreicht werden. - Bei wichtigen Lebensereignissen ist die Planung zu aktualisieren. - Nachlassunterlagen (Testament, Erbvertrag, Inventarlisten, Passwortlisten, Steuerunterlagen, Adress- und Kontaktlisten usw.) sicher aufbewahren. Ziel der Umsetzungs- und Kontrollphase: Zielerreichung der Kunden sicherstellen.

Quelle: eigene Darstellung.

Ein Bonmot unter Juristinnen und Juristen lautet: Bei guten Verträgen verträgt man sich gut. Bei aller Analyse und Planung sollte letztlich bei der Umsetzung bedacht werden, dass zu Lebzeiten unzureichend geklärte Erbsituationen unvorhersehbare Folgen haben können. Die Emotionen sollten in die Lösung eingebunden werden, wie LeMar (2014, 197-226) ausführt: *«Hier sind Rechtsanwälte und Steuerberater vermehrt aufgerufen, die seelischen Realitäten wahrzunehmen und diese in ihren Vertragswerken verstärkt zu berücksichtigen, damit die Verträge nicht auf Stelzen stehen, sondern im Leben gründen. Gestelzte Formulierungen über eheliche Güterstände, über Vereinbarungen mit weichenden Erbenden oder solcher gesellschaftsrechtlicher Art sind Hinweise darauf, dass zu wenig menschliche Grundlagenarbeit geleistet wurde. Den Betroffenen ist nicht geholfen, wenn die Regelungen an ihrer seelischen Realität vorbeigehen. Vielen einfühlsamen Anwälten gelingt es, für die von einem Erbgang betroffenen Personen ein tieferes Verständnis aufzubauen und mit ihnen in einen intensiven Dialog zu treten. Sie beschäftigen sich bewusst mit den Vererbenden und den Erbenden [...]»* Bei aller fachlichen Brillanz sollte das Menschliche nicht ausser Acht gelassen werden.

8.2.3. Empirie: Wer plant seinen Nachlass wie?

Zeitpunkt: Die Mehrheit der Nachlassplanungen erfolgt kurz vor dem Tod (Glogowsky, 2021, 1-15). Auch in den USA liegt bei etwa der Hälfte der Personen der Zeitraum zwischen dem Datum des Testierens und dem des Todes zwischen 0 und 3 Jahren (Sussman, Cates & Smith, 1970, 62-82). Dieser enge Zeitraum lässt darauf schliessen, dass es vielen Verstorbenen nicht mehr gelungen ist, von dem Tod den Nachlass zu regeln.

Auch mit zunehmendem *Alter* steigt der Anteil der Personen in der Schweiz, welche ein Testament schreiben, und erreicht knapp über die Hälfte (Stutz, Bauer & Schmutz, 2007, 17). Das Testieren steigt auch in den USA und Australien mit dem Alter an, weil der Todesfall «näher» kommt (Sussman, Cates & Smith, 1970, 62-82, Tilse et al., 2016). Die meisten Personen schreiben ihr Testament im Alter zwischen 65 und 80 Jahren, unterhalb der durchschnittlichen Lebenserwartung. Wenn der Grossteil des Lebens hinter sich liegt, ist dies generell ein Anlass, Bilanz zu ziehen (Lettke, 2003).

Auch negative *gesundheitliche Diagnosen*, welche die Lebenserwartung vermindern, beeinflussen den Zeitpunkt der Nachlassregelung. Die erwartete Sterblichkeit erhöht sowohl die Wahrscheinlichkeit der Übertragung von Vermögenswerten auf die nächste Generation als auch den übertragenen Betrag. Der Umfang steht in einem positiven Zusammenhang mit dem Vermögen und der Schwere der Diagnose (Kvaerner; 2022). Auch die Covid-Pandemie zeigte Auswirkungen auf die Planung des Nachlasses. Amerikaner, die schwerer an Covid erkrankten, regelten deutlich öfters ihren Nachlass als leicht oder gar nicht erkrankte Personen (Konish, 2022; Cobb, 2022).

Häufigkeit der Regelung: Insgesamt schreibt etwa *ein Viertel der Erblasser* in der Schweiz ein Testament (Stutz, Bauer & Schmutz, 2007, 17; Stutz, Bauer & Schmutz, 2006, X). Daraus ergibt sich, dass bei drei Vierteln die gesetzliche Erbfolge eintritt. Ältere Studien für die Vereinigten Staaten zeigen, dass zwischen rund 50 Prozent und 70 Prozent über ihren Nachlass testieren

(Sussman, Cates & Smith, 1970, 62-82). Dieser Unterschied lässt sich vermutlich dadurch erklären, dass das Schweizer Erbrecht mit den hohen Pflichtteilen auch ohne Zutun oft zu einer «angemessenen» oder «ausgewogenen» Lösung führt, während im angelsächsischen Recht die Freiheit der Erblassenden höher gewichtet wird.

Vermögenshöhe: Mit *zunehmendem Vermögen* steigt der Anteil der testierenden Personen. Bei Vermögenslosen liegt er bei etwa 15 Prozent. Auch in Millionärskreisen steigt der Anteil nur knapp über 50 Prozent (Stutz, Bauer & Schmutz, 2007, 17; Stutz, Bauer & Schmutz, 2006, X). Auch in den USA und Australien testieren Vermögendere und finanziell Bessergestellte klar häufiger (Sussman, Cates & Smith, 1970, 62-82, Tilse et al., 2016).

Vermögende Personen in den USA und in Europa und solche, die davon ausgehen, eine Erbschaft zu hinterlassen, planen ihren Nachlass häufiger. Zielsetzung ist vor allem, den Ehepartner abzusichern und zu begünstigen, gerade auch bei weniger begüterten Haushalten (Nicholas & Baum, 2022). Ungefähr ein Drittel der amerikanischen Staatsbürger regelt ihren Nachlass aber nicht, unter dem Vorwand, dass sie kaum Vermögen besitzen, dass es zu verteilen gilt (Cobb, 2022; Konish, 2022).

Das Erbrecht muss sich daher auch nicht unbedingt an den Vermögenden ausrichten, diese nutzen die Planungsmöglichkeiten sowieso und haben dank des umfangreichen Beratungsangebots auch die notwendige fachliche Unterstützung (Grundig, 2022, 186).

Informationsaustausch: Den Ehe- resp. Lebenspartner und die Kinder nicht über die finanziellen Verhältnisse und Dispositionen zu informieren, sind noch Relikte aus alten Zeiten und erschweren es, die Vermögensnachfolge einvernehmlich zu regeln (Fischer & Räder, 2001a, 43-45; Fischer & Räder, 2002, 39). Offenbar geht die heutige Generation in der Schweiz offener mit dem Thema Erben um. Viele Kunden und Kundinnen sprechen frühzeitig mit ihren Nachkommen über den Nachlass, was Konflikte und Umtriebe vermindert (Aschwanden & Gerny, 2022, 7). Zwei Drittel der Erben in den USA hatten laut einer älteren Studie ausführliche Kenntnisse über die zu erwartende Erbschaft vor dem Tod des Erblassers (Sussman, Cates & Smith, 1970, 170-172).

Erbrechtsrevision per 01.01.2023: Der grössere Handlungsspielraum durch die Erbrechtsrevision in der Schweiz per 01.01.2023 ist in Beratungsgesprächen kaum ein Thema (Aschwanden & Gerny, 2022, 7). Man würde erwarten, dass der grössere Handlungsspielraum das Interesse an einer aktiven Gestaltung der Nachfolge erhöht.

Begünstigte: In der Periode von 2003 bis 2017 erstellten gemäss einer Umfrage 38 Prozent der Schweizer und Schweizerinnen ein Testament (zum Vergleich: Frankreich 10 Prozent, Schweden 30 Prozent, Niederland 46 Prozent, Spanien 48 Prozent, Deutschland 50 Prozent, USA 59 Prozent, England 72 Prozent). In allen Ländern (Stichprobe n = 20 Länder; West-/Zentral-Europa und USA), ausser in Polen, wurden die Ehepartner gegenüber den Kindern in der Nachlassregelung bevorzugt. In der Schweiz sind in 53 Prozent der Regelungen die Ehepartner die Begünstigten, in 2 Prozent die Kinder und in 43 Prozent beide (Nicholas & Baum, 2022).

8.2.4. Konstellationen und Herausforderungen

Selbstverständlich ist jede Nachlasssituation individuell zu analysieren und nach den Kundenwünschen zu lösen. Trotzdem lassen sich einige «typische» Konstellationen mit jeweils ähnlichen Herausforderungen herausarbeiten und darstellen. Voraussetzung, um überhaupt planerisch-individualisierend vorgehen zu können, ist, dass der gesetzliche Rahmen nicht starr vorgegeben ist, sondern einen gewissen Gestaltungsspielraum öffnet, wie dies das schweizerische Güter- und Erbrecht vorsieht.

Gestaltungsoptionen im Güterrecht: Jede Ehe endet, sei es durch Tod oder durch Scheidung. Das Gesetz regelt die finanziellen Beziehungen und Verflechtungen der Ehegatten resp. der eingetragenen Partner, die nun bei Beendigung der Ehe in der sog. güterrechtlichen Auseinandersetzung «auseinandergenommen» werden müssen, sowie im Todesfall die Erbfolge des überlebenden Ehegatten resp. des Partners und allfälligen Nachkommen und weiteren Verwandten. Das Gesetz sieht eine güter- und eine erbrechtliche Default-Lösung vor, die eintritt, sofern die Eheleute resp. der Erblasser/die Erblasserin über seinen/ihren Nachlass nichts bestimmt hat (Fischer & Räder, 2002, 522).

Wird die Ehe durch Tod eines Ehegatten aufgelöst, geht die güterrechtliche Auseinandersetzung der erbrechtlichen Teilung immer vor (Fischer & Räber, 2002, 523-526). Erst nach der güterrechtlichen Auseinandersetzung in den Nachlass des verstorbenen Gatten oder der verstorbenen Gattin fällt, wird erbrechtlich geteilt. War eine Person nicht verheiratet oder in eingetragener Partnerschaft, erfolgt direkt die erbrechtliche Teilung. Daraus ergibt sich, dass eine Nachlassregelung immer bei der güterrechtlichen Regelung beginnt und erst dann eine erbrechtliche Lösung konzipiert wird (vgl. Abschnitt 8.2.2).

Das Ehegüterrecht in der heute gültigen Form gilt seit dem 01.01.1988. Zielsetzung des Ehegüterrechts ist die gesetzliche Regelung der finanziellen Auswirkungen der Heirat/der eingetragenen Partnerschaft. Es umschreibt die Wirkungen der Ehe auf das Vermögen und die finanziellen Verhältnisse der Ehegatten. Die Ehe resp. die eingetragene Partnerschaft beeinflusst die ökonomische Situation der beiden Partner und kann finanzielle Auswirkungen haben:

- Die Absicherung bei Erwerbsausfall infolge Todes oder Invalidität ist auch abhängig von der Rollenaufteilung in der Ehe (Haus-, Erziehungsarbeit vs. Erwerbsarbeit).
- Vermögenswerte werden vermischt oder es werden gemeinsame Projekte realisiert (Haus erwerben, Unternehmen aufbauen, in Wertschriften investieren usw.).

Die Errungenschaftsbeteiligung ist im Güterrecht der Default-Güterstand. Wahlweise kann die Gütergemeinschaft oder die Gütertrennung gewählt werden (Fischer & Räber, 2002, 522-530). In der Errungenschaftsbeteiligung ist vorgesehen, dass am Ende der Ehe die Hälfte des während der Ehe erworbenen wirtschaftlichen Erfolgs (die angesparten Vermögenswerte, der sog. Vorschlag) gegenseitig geteilt werden. Die in die Ehe eingebrachten Güter und die während der Ehe unentgeltlich erworbenen Güter (v.a. Erbschaften und Schenkungen) werden nicht geteilt und verbleiben beim jeweiligen Ehegatten (Fischer & Räber, 2002, 527).

Das Güterrecht eröffnet die Möglichkeiten, einen anderen Güterstand zu wählen und innerhalb des Güterstandes gewisse Modifikationen vorzunehmen.

Gestaltungsoptionen im Erbrecht: Die gesetzliche Erbfolge im *Erbrecht* orientiert sich an der Blutsverwandtschaft (sog. Parentelen-Ordnung). Die nächsten Erben sind die Nachkommen, wenn diese nicht vorhanden die Eltern. Der gesetzliche Erbanspruch hängt davon ab, mit welchen anderen Erbenden die Erben zu teilen haben. Bestimmte Erben haben zudem ein Anrecht auf den sog. Pflichtteil, der ihnen nicht entzogen werden kann. Wenn nichts geregelt wurde, hält das Gesetz fest, wer wieviel erbt (Fischer & Räber, 2002, 523-526; Bundesrat, 2018).

Das Erbrecht eröffnet die Möglichkeit, im Rahmen der nicht pflichtteilsgeschützten freien Quote über den Nachlass frei zu bestimmen.

Planungsinstrumente: Sowohl das Ehegüterrecht als auch das Erbrecht bieten somit verschiedene Möglichkeiten und Optionen, die aktiv geplant werden können, um von der gesetzlichen Default-Lösung abzuweichen und die Nachlassregelung, soweit es die gesetzlichen Regelungen zulassen, den individuellen Wünschen und den finanziellen und familiären Voraussetzungen anzupassen.

Die Instrumente, um von diesen Gestaltungsmöglichkeiten Gebrauch zu machen, sind im Güterrecht der Ehevertrag und im Erbrecht das Testament und der Erbvertrag. Etwas ausserhalb dieser Ordnung steht der privatrechtliche Konkubinatsvertrag, mit dem das Zusammenleben nicht verheirateter Partner geregelt werden kann (Fischer & Räber, 2001a, 90-91). Ergänzende Instrumente einer weiterführenden Vorsorgeplanung sind der Vorsorgeauftrag für den Fall der Urteilsunfähigkeit, die Patientenverfügung für medizinische Belange sowie die Anordnungen für den Todesfall. Letztlich ist auch das Gesetz ein «Instrument», das genutzt werden kann, sofern diese güter- und erbrechtliche Default-Lösung den eigenen Bedürfnissen entspricht.

Eine Nachlassplanung entfaltet ihre Wirkung mit dem Tod. Ergänzend dazu sind Dispositionen zu Lebzeiten (Erbvorbezüge, Schenkungen) denkbar, die in diese Planung integriert werden können (Fischer & Räber, 2001a, 90-91).

Finanzstarke Kundinnen und Kunden: Ein typisches Kundensegment für Nachlassplanungen sind finanzstarke Kundinnen und Kunden mit hohem Einkommen und hohem Vermögen (Fischer & Räber, 2001a, 20-21; Fischer & Räber, 2002, 19). In vielen (aber nicht in allen) Fällen ist die Ver-

mögenssituation komplex, da verschiedene Vermögenswerte wie eine eigene Unternehmung, Immobilien, umfangreiche Wertschriftenbestände usw. bestehen, welche möglicherweise auch noch global verteilt sind. Eine frühzeitige, durchdachte Regelung des Nachlasses verringert das Konfliktpotenzial («Kampf ums Geld») und schützt vor langwierigen, potenziell kostspieligen Erbabwicklungen.

Für viele vermögende Schweizerinnen und Schweizer ist es schwierig (und auch nicht nötig), in der Ruhestandsphase bewusst Vermögen zu verzehren, das durch Konsumverzicht in der Erwerbsphase aufgebaut wurde. Man könnte meinen, dass es Ziel ist, möglichst viel zu vererben (Fischer & Räber, 2001a, 50; Fischer & Räber, 2002, 64-65). Eine umfassende Nachlass- und Finanzplanung kann aufzeigen, ob das vorsichtige Ausgabeverhalten gerechtfertigt resp. notwendig ist und ob Potenzial besteht, den eigenen Konsum zu erhöhen. Denkbar ist auch, in solchen Fällen Vermögenswerte vorzeitig durch Schenkungen oder Erbvorbezüge weiterzugeben.

Den überlebenden Ehepartner absichern: Bei verheirateten Personen besteht oft das Bedürfnis, den Ehepartner so weit wie möglich finanziell abzusichern. Die Nachkommen sollen erst dann erben, wenn beide Elternteile verstorben sind. Eine typische güterrechtliche Modifikation ist, mittels Ehevertrages anstelle der gesetzlichen hälftigen Teilung des jeweiligen Vorschlags bei der Errungenschaftsbeteiligung den ganzen Vorschlag dem überlebenden Ehegatten zuzuweisen (Fischer & Räber, 2002, 522, 527). Der überlebende Ehegatte oder die überlebende Ehegattin erhält so aus Güterrecht mehr, der aufzuteilende Nachlass des verstorbenen Gatten wird geringer.

Das Erbrecht des Ehegatten gilt unabhängig vom Güterstand, auch bei Gütertrennung besteht ein Erbanspruch (Fischer & Räber, 2002, 426).

Das Schweizer Erbrecht gewährt dem Ehegatten oder der Ehegattin bereits eine starke Stellung gegenüber den Nachkommen (Fischer & Räber, 2002, 426). Er erhält die Hälfte des Nachlasses, wenn er mit Nachkommen zu teilen hat. Die maximale erbrechtliche Begünstigung mittels Testaments setzt die Nachkommen zu Gunsten des überlebenden Ehegatten auf den Pflichtteil (Fischer & Räber, 2001a, 90-91). Der überlebende Ehegatte oder die überlebende Ehegattin erhält zusätzlich die freie Quote.

Das Ziel der finanziellen Absicherung des Ehegatten, der Kinder oder generell der Familie im Todesfall ist eine typische finanzplanerische Frage, welche nicht nur die Nachlassplanung umfasst. Ist das Nachlassvermögen aus der umsichtigen Nachlassplanung zusammen mit den Todesfall-Rentenleistungen aus der Vorsorgeplanung genügend gross, kann man beispielsweise auf spezielle Todesfallversicherungen verzichten (Fischer & Räber, 2002, 38).

Nicht traditionelle Familien- und Lebenssituationen: Das Erbrecht und beispielsweise auch das Vorsorgesystem gehen noch in weiten Teilen vom traditionellen Familienbild aus, auch wenn in den letzten Jahren gewisse Reformen umgesetzt wurden (vgl. Abschnitte 4 und 5.2). In nicht traditionellen Familien- und Lebenssituationen (z.B. Ehepaare ohne Kinder, in eingetragener Partnerschaft lebend, Alleinstehende, Patchwork-Familien, Konkubinatspartner usw.) führt die gesetzliche Regelung des Erbrechtes möglicherweise zu unerwarteten Ergebnissen (Fischer & Räber, 2001a, 20-21; Fischer & Räber, 2002, 19).

Die Herausforderung für Beraterinnen und Berater ist es, die andersartige Ausgangslage zu erkennen und sich nicht auf das Gewohnte und Bekannte der «klassischen Ehe» abzustützen. Daraus ergibt sich ein umfassender Beratungsbedarf.

So wurde bei kinderlosen Ehegatten manchmal der Güterstand der Gütergemeinschaft gewählt (Eingetragene Partner können keine Gütergemeinschaft begründen). Die im Erbrecht pflichtteils-geschützten Eltern gingen dann leer aus (Fischer & Räber, 2002, 529-530). Mit der Revision des Erbrechtes per 01.01.2023 haben die Eltern keinen Pflichtteil mehr, weshalb diese Massnahmen nicht mehr nötig ist. Heute reicht bei kinderlosen Ehegatten und Partnern ein Testament.

Bei allen «nicht formalisierten» aber stabil strukturierten eheähnlichen Beziehungen und Partnerschaftsformen (d.h. nicht verheiratet, nicht in eingetragener Partnerschaft) ergeben sich im Rahmen der umfassenden Finanz- und Nachfolgeplanung verschiedene Massnahmen, welche ergriffen werden sollten (vgl. auch Ferber, 2020, 25):

- Umfassende Nachlassregelung (Partnerschaftsvertrag, Testament, Erbvertrag) planen und umsetzen, z.B. Erbverzicht der gemeinsamen und nichtgemeinsamen Kinder zugunsten des

zweitversterbenden Partners und Begünstigung aller Kinder im Nachlass des Zweitversterbenden.

- Vorsorgeauftrag erstellen.
- Vorsorgesituation Alter, Tod, Invalidität überprüfen lassen (AHV, BVG, UVG).
- Gegenseitige Anmeldung bei der Pensionskasse und 3. Säule.
- Patientenverfügung erstellen.
- Versicherungsrechtliche Begünstigungen prüfen, beispielsweise eine reine Todesfallrisikoversicherung. Die Todesfallleistung des Versicherers fällt nicht in den Nachlass, sondern geht direkt an den Versicherungsbegünstigten.
- Allfällige weitere Planungsinstrumente bei internationalen Verhältnissen (zum Beispiel Rechtswahl bei Patchwork-Paaren mit verschiedenen oder doppelten Staatsbürgerschaften).

Die hier dargestellten Aufgaben sind nicht abschliessend.

Empirisch zeigt sich auch, dass die Individualisierungstendenz in der Nachlassregelung in atypischen Lebenssituationen ausgeprägter ist, während in den traditionellen Situationen ein Trend hin zur Default-Lösung erkennbar ist (Breitschmid, 2007, 204).

Verfügung über die freie Quote: Innerhalb der gesetzlichen Erben gibt es Personen, welche die Erblassenden nicht ganz von der Erbfolge ausschliessen können (Nachkommen, Ehegatte, bis 31.12.2022 allenfalls Eltern, wenn keine Nachkommen vorhanden sind). Sie sind in ihrem sog. Pflichtteil geschützt. Erben können über ihren pflichtteilsgeschützten Erbteil völlig frei verfügen. Die Erblassenden können dies nicht verhindern. Die Differenz zwischen der ganzen Erbschaft und den Pflichtteilen ist die frei verfügbare Quote (Fischer & Räber, 2002, 530-539). Über diese kann der Erblasser völlig frei verfügen, was damit geschehen soll.

Wenn die gesetzliche Regelung (Default-Lösung, z.B. Erbanteile) nicht zweckmässig erscheint, können die Erblassenden über ihre freie Quote verfügen, sofern sie nicht in Pflichtteile eingreifen. Das Vermögen soll beispielsweise nicht an die gesetzlichen Erben fallen, wenn keine Nachkommen vorhanden sind, wenn jemand allein lebt, wenn ein Patenkind einen «Batzen» erhalten oder wenn das Vermögen wohltätigen Institutionen vermacht werden soll.

Instrumente für die Bestimmung über die freie Quote sind die Verfügungen von Todes wegen (Testament als einseitige Willensäusserung, Erbvertrag als zwei- und mehrseitige Willensäusserung). In einem Erbvertrag können die Erben auch auf ihre Pflichtteile verzichten. Auseinandersetzungen wegen Pflichtteilsverletzungen fallen dann weg. Erbvertrag braucht aber die Zustimmung aller Parteien (Fischer & Räber, 2002, 533-539).

Die Zuweisung der freien Quote erfolgt mittels Erbeinsetzung (Universalsukzession, Einsetzen von Personen und/oder Institutionen als Erben in Prozenten oder Bruchteilen) oder mittels Vermächtnisse (Singularsukzession, Zuwenden eines genau bestimmten Gegenstands, Geldbetrags oder eines Rechts). Denkbar ist beispielsweise die Pflichtteilssetzung einzelner Erben in einem Testament und die Zuweisung der damit grösseren freien Quote an andere Erben, die Ausrichtung von Vermächtnissen und Legaten oder die Gründung einer Stiftung (Fischer & Räber, 2001a, 90-91).

Asset Protection: Wie oben erwähnt, dürfen Erbende über ihren pflichtteilsgeschützten Erbteil völlig frei verfügen. Die Erblassenden können dies nicht verhindern. Nicht alle Erblassende können hier loslassen und wollen das Vermögen auch über den Tod hinaus erhalten und schützen. «Die Sicherung des Splendor familiae vor dem mutmasslichen Leichtsinns als unfähig eingestufte Nachkommen ist der Verkaufsschlager von Erbrechtsspezialisten» (van Laak, 2016, 147). Eine eigentliche Asset Protection Option besteht im Schweizer Erbrecht allerdings nicht.

Ein gewisser Handlungsspielraum besteht bei der lebzeitigen Ausrichtung von Erbvorbezügen und Schenkungen. Hier ist zwischen übertriebener Risikovermeidung und wahllosen «Vergaben» auszubalancieren (Fischer & Räber, 2001a, 43-45; Fischer & Räber, 2002, 39, Stutz, Bauer & Schmutz, 2006, X): übertrieben vorsichtig ist es, den Kindern keine Erbvorbezüge auszurichten, auch wenn man sich das leisten könnte ("mir wurde auch nichts geschenkt", "die machen nur Dummheiten damit"). Auch der Umgang mit Geld und die damit einhergehende Verantwortung sollte gelernt werden können. Übertrieben unvorsichtig ist es hingegen, wahllose Erbvorbezüge

und Schenkungen auszurichten. Einerseits unterminiert man damit allenfalls die notwendigen Lernprozesse bei den Nachkommen, andererseits gefährdet man möglicherweise die eigene finanzielle Stabilität.

Asset Protection wird auch im Zusammenhang mit der frühzeitigen Übergabe von Liegenschaften an Nachkommen versucht zu erreichen, um das Familienvermögen vor allfälligen Pflegekosten zu schützen (siehe nachfolgend). Und kritische Stimmen sehen in den politischen Bestrebungen um die Schaffung einer Pflegeversicherung eine weitere Asset-Protection-Strategie, diesmal auf dem politischen Parkett. Eine Pflegeversicherung sei nichts anderes als eine "Erbschaftserhaltungsversicherung". Die Kosten für die Pflege soll der Staat über allgemeine Steuermittel zahlen, damit die Erbschaft privat erhalten bleibt (Kohli & Künemund, 2005, 338).

Sach- anstelle von Wertansprüchen: Das Erbrecht (und auch das Ehegüterrecht) funktioniert in Quoten und Bruchteilen des Vermögens, nicht in konkreten Vermögenswerten. Mit wenigen Ausnahmen (u.a. eheliche Wohnung und Hausrat zu Gunsten des Ehegatten) regelt das Gesetz die Aufteilung der Vermögenswerte unter den Erben nicht. Um allfällige Streitigkeiten unter den Erben zu vermeiden, können vom Testator Vorschriften über die Zuteilung einzelner Vermögenswerte aufgestellt werden. Damit werden Sach- (Gegenstände, Vermögenswerte, Rechte) anstelle von Wertansprüchen (finanzielle Beteiligungsquoten) begründet.

Mittels Teilungsvorschriften kann die Zuweisung einzelner Vermögenswerte (z.B. Unternehmen, Liegenschaft) an die Erben bestimmt werden (Fischer & Räber, 2001a, 90-91). Gerade bei nicht leicht teilbaren Vermögenswerten sollte dies geprüft werden.

Unterstützung der Nachkommen und Einkommens- und Vermögenssteuern: Erbschaften gelangen vielfach zu einem Zeitpunkt an die Erben, in dem sie bereits selbst vor dem Ruhestand und damit in einer späteren Lebensphase stehen. Schenkungen und Erbvorbezüge erreichen die Empfänger und Empfängerinnen schon in jüngeren Jahren, wenn auch der finanzielle Bedarf bei ihnen grösser ist (Familiengründung, Hauserwerb). Damit kann der Nutzen aus dem Vermögen über zwei Generationen hinweg erhöht werden (Kohli & Künemund, 2005, 364).

Gerade für finanziell gut gestellte Familien kann die Option, bereits vor dem Ableben Vermögenswerte weiterzugeben, eine Win-Win-Situation sein. Selbstverständlich erfordert die vorzeitige Vermögensübergabe sowohl bei den Eltern als auch bei den Nachkommen eine umfassende Finanz- und Nachlassplanung (Fischer & Räber, 2001a, 20-21; Fischer & Räber, 2002, 19). Die Ausrichtung von Erbvorbezügen oder die Gewährung von zinslosen Darlehen an Kinder vermindern die eigene Steuerbelastung der Eltern, vermindern aber auch deren Alterskapital (Fischer & Räber, 2001a, 63; Fischer & Räber, 2002, 47). Auch Breitschmid sieht hier eine nahezu ideale Lösung in einer Grosszahl von Fällen (2007, 210): «Eine familieninterne Hypothek kann allen Beteiligten Zins- und Steuervorteile bieten, entlastet bei Ausgleichsdiskussionen und Fragen der Heimfinanzierung usw. (im Gegensatz zu Schenkungen), ermöglicht, mit der «warmen Hand» entgegenzukommen ohne Verarmungsängste oder Druck befürchten zu müssen».

Neben einer innerfamiliären Nutzenoptimierung des Vermögens können gleichzeitig oft auch steuerliche Ziele erreicht werden, wenn beispielsweise die Vermögenssteuerbelastung der Eltern viel höher ausfällt als diejenige der Nachkommen (was wohl sehr oft zutrifft).

Erbschaftssteuern: Um es direkt zu sagen: Erbschaftssteuern sind unbeliebt (Cunliffe, Erreygers & Reeve, 2013, 1). Und Nachlassplanungen haben natürlich auch die Zielsetzung, Erbschaftssteuern zu vermeiden (Fischer & Räber, 2001a, 90-91).

Erbschafts- und Schenkungssteuern sind nicht Fokus dieser Studie. Trotzdem ist festzuhalten, dass bei der Gestaltung einer Nachfolgeregelung steuerliche Aspekte eine Rolle spielen und nicht ausser Acht gelassen werden sollten. Dies gilt insbesondere für die Nachfolgeregelung, in denen ein Unternehmen ein relevanter Vermögenswert darstellt. Was für die Planung und Optimierung der Einkommens- und Vermögenssteuer gilt, gilt auch für die Erbschafts- und Schenkungssteuern. Eine der wirkungsvollsten Massnahmen ist der Wahl des Wohnsitzes, sind die Steuern doch kantonale geregelt. Sie unterscheiden sich teilweise markant. Zudem werden Liegenschaften den Regeln und Steuern des Lageortes unterworfen, was Planungsmöglichkeiten eröffnet (vgl. zu Steueroptimierungsmassnahmen im Rahmen der erbrechtlichen Gestaltung: Fischer & Räber, 2001b, 115-118).

Die empirische Forschung zeigt aber auch ein anderes Bild. Steueroptimierung ist offenbar nicht alleiniger Zweck von Nachlassregelungen. Für die Schweiz liegt die Elastizität des Erbschaftssteuersubstrates bei -0.09 und ist nicht signifikant. Die Elastizität der Einkommenssteuer hingegen liegt bei -0.81 und ist signifikant (Brühlhart, 2022). Was heisst das? Die Schweizerinnen und Schweizer reagieren viel stärker auf die Einkommenssteuern als auf Erbschaftssteuern (z.B. in der Wohnortwahl). Das mag auch daran liegen, dass von den Erbschaftssteuern die Ehepartner und direkten Nachkommen i.d.R. kaum betroffen oder gänzlich befreit sind.

Erbengemeinschaft: Die Erbengemeinschaft dient der Verwaltung des Erbes bis zur Aufteilung auf die Erben (Grundig, 2022, 269-270). Mit dem Tod des Erblassenden bilden alle gesetzlichen Erbenden gemeinsam eine Erbengemeinschaft. Die Erbanteile der einzelnen Erbenden werden nur rechnerisch geteilt, nicht am einzelnen Nachlassobjekt oder Vermögenswert. Das Erbrecht kennt Wertansprüche, keine Sachansprüche. Die Erbengemeinschaft entscheidet in allen Fragen der Erbverwaltung einstimmig, nicht nach Erbquoten oder Wertansprüchen. Auch die Erbteilung, wer was aus dem Nachlass erhält, erfordert Einstimmigkeit (Grötsch, 2009, 110-111).

Das macht die Erbengemeinschaft in der Entscheidungsfindung schwerfällig. Erbengemeinschaften können immer nur einstimmig handeln. Daher sind eine rasche Teilung und Abwicklung des Nachlasses anzustreben. Jeder Miterbe kann jedoch jederzeit die gerichtliche Erbteilung verlangen (z.B. Zwangsverkauf der Liegenschaft oder des Unternehmens).

Grundsätzlich ist eine Erbengemeinschaft dazu bestimmt, durch die Erbteilung aufgelöst zu werden. Ziel einer Erbengemeinschaft ist die Liquidierung der Erbmasse, die Rückzahlung der Schulden, die Abrechnung der Steuern usw. Es ist grundsätzlich ratsam, die Liquidierung der Erbmasse und damit die Auflösung der Erbengemeinschaft durch Aufteilung des Nachlasses so schnell wie möglich vorzunehmen. Alle Mitglieder der Erbengemeinschaft sind dazu verpflichtet, den Nachlass bis zur vollständigen Erbteilung gemeinsam zu verwalten (Gesamthandschaft auf dem gesamten Nachlass). Die Erben einer Erbengemeinschaft haften solidarisch für die Schulden des Erblassenden. Die Haftbarkeit bezieht sich auf das ganze Erbe und nicht nur auf die eigene Quote.

Willensvollstreckung: Es gibt in der Schweiz kein Amt oder keine Behörde, welche die Erbteilung vornimmt, die Einhaltung der Pflichtteile prüft, den Willen des Erblassers schützt usw. Diese Aufgabe fällt den Erben zu. Sobald ein Erblasser mehrere Erben hat, bilden diese gemeinsam eine Erbengemeinschaft. Bei komplexen Verhältnissen, bei fachlicher Überforderung, bei Streitigkeiten zwischen den Erben (und deren Ehepartner ...) usw. ist die Einsetzung eines neutralen, professionellen Willensvollstreckers zu prüfen.

Im Testament kann man einen Willensvollstrecker bestimmen. Er oder sie besorgt die Durchführung des letzten Willens, teilt die Erbschaft auf und wickelt den Nachlass ab (Fischer & Räber, 2002, 540-541). Die Abwicklung eines Nachlasses erfordert umfangreiche fachliche Kenntnisse und Erfahrungen und persönliche Reife und Stabilität. Die Zusammenarbeit mit den Erben erfolgt meist in einer emotional schwierigen Situation. Um Interessen auszugleichen, ist auch ein gutes Gespür für die Mediation von Konflikten notwendig.

Die Willensvollstreckenden haben die Erbschaft zu verwalten, Schulden des Verstorbenen zu begleichen (z.B. offene Arztrechnungen, ausstehende Steuerrechnungen usw.), allfällige Vermächtnisse auszurichten und die Teilung des Nachlasses nach Testament und Gesetz durchzuführen. Ein Willensvollstrecker oder eine Willensvollstreckerin entlastet die Erbenden, welche für die Nachlassabwicklung zuständig sind. Er oder sie verwaltet den Nachlass und bereitet die Teilung vor. Er oder sie ist Mediator zwischen den Erben, falls es Streit gibt.

Ein Willensvollstrecker oder eine Willensvollstreckerin ist ratsam, wenn es viele Begünstigte gibt oder der Nachlass komplex ist. Als Willensvollstrecker oder Willensvollstreckerin eignet sich eine Person mit den notwendigen Fachkenntnissen, die von den Erbenden akzeptiert und unabhängig ist. Er oder sie erhält ein branchenübliches Honorar. Als Willensvollstrecker oder Willensvollstreckerin ist die Einsetzung einer natürlichen oder einer juristischen Person möglich. Abhängig von der Komplexität und Zusammensetzung des hinterlassenen Vermögens sowie von der Nachlassregelung bedeutet Erben und Erbteilung auch Arbeit und Verantwortung (Grundig, 2022, 263-264).

Fazit: Das Ehegüterrecht, das Erbrecht, das Vorsorgerecht sowie die Erbschafts- und Schenkungssteuern müssen infolge verschiedener Wechselwirkungen integriert geplant werden. In der

Regel lohnt es sich, im Rahmen einer umfassenden Finanzplanung ein holistische Vermögensstrukturierung vorzunehmen. Alle Massnahmen müssen zu Lebzeiten umgesetzt werden und benötigen in komplexen Fällen mehrere Jahre Vorbereitungszeit.

Neben den eng juristischen Instrumenten und Massnahmen (Ehevertrag, Testament, Erbvertrag) sind weiterführende finanzplanerische Tools denkbar, welche auf den Nachlass rückwirken können:

- Wohnsitzverlagerung (Kanton, Ausland),
- Erwerb oder Aufgabe einer Staatsangehörigkeit,
- Verschiebung mobiler Vermögenswerte (z.B. Wertschriften),
- Umgestaltung Kapitalanlagen (z.B. Verkauf US-Titel),
- Verkauf oder Erwerb von Liegenschaften,
- Umstrukturierung und Sitzverschiebung von Unternehmen,
- Steuerliche Selbstanzeige bei nicht deklarierten Einkommen und Vermögen (Schwarzgeld),
- usw.

8.2.5. Herausforderungen für unternehmerisch tätige Personen

Vieles, was oben allgemein an Herausforderungen und besonderen Konstellationen im Erbgeschehen erörtert wurde, gilt auch für unternehmerisch tätige Personen. Dennoch sind einige Besonderheiten zu berücksichtigen, die eine umfassende Nachfolgeplanung noch komplexer machen können. In der Literatur über die Nachfolgeplanung in Familienunternehmen wird üblicherweise von zwei Hauptmotiven auf Seiten der Inhaber und Inhaberinnen ausgegangen: Die Kontinuität des Familienunternehmens über Generationen hinweg und die Harmonie in der Familie (Gilding, Gregory & Cosson, 2013). Die Zielsetzung ist demnach eine zweifache, was sich von den Erbregelungen nicht unternehmerisch tätiger Personen unterscheidet. Die Kontinuität des Vermögens hat bei diesen Personen häufig eine nicht so dominante Stellung.

Verflechtung Privat und Unternehmen: Typisch für unternehmerisch und freiberuflich tätige Personen ist die enge wirtschaftliche und emotionale Verflechtung der privaten und der unternehmerischen Vermögenssphäre. Das Denken und Handeln erfolgen oft aus Optik des Unternehmens. Private Aspekte treten in den Hintergrund. Weil Privat und Geschäft eng miteinander verflochten sind, ist die Diversifikation der Vermögensstruktur häufig nicht erfüllt (Meichtry, 2009, 106-109; Fischer & Räber, 2001a, 20-21; Fischer & Räber, 2002, 19). Das Unternehmen umfasst wertmässig fast das ganze private Vermögen, Gewinne werden im Unternehmen belassen und thesauriert, der Aufbau einer privaten Altersvorsorge beispielsweise über eine Pensionskasse wird nicht konsequent vorangetrieben. Das Unternehmen bildet bezüglich Einkommen und Vermögen ein klassisches Klumpenrisiko, wofür man im Gegenzug natürlich auch die entsprechenden Chancen erhält, wenn man erfolgreich ist. Dies macht die Einkommens- und Vermögensgestaltung von Unternehmerinnen und Unternehmern herausfordernd (Sigg, Brunner & Hofmann, 2013, 87-118).⁴⁹

Unternehmerisch tätig zu sein hat nicht nur materiell-finanzielle, sondern auch menschlich-seelische Aspekte. Noch viel stärker als bei anderen Vermögensgegenständen in einem Nachlass ist das Unternehmen mit Emotionen verbunden. Die Dominanz des Unternehmerischen gegenüber dem Privaten wirkt manchmal so, als sei ein materielles Erbe ein Ersatz für Liebe. Der Blick auf diese menschliche Dimension kommt in der Beratung manchmal zu kurz, wo häufig finanzielle, steuerliche und juristische Details im Vordergrund stehen (LeMar, 2014, 197-226).

Im Rahmen der Nachfolgeregelung erschwert diese Ausgangslage den Ausgleich anderer Erben (Pflichtteile!), wenn beispielsweise nur ein Kind die Unternehmung übernehmen und leiten soll und die beiden anderen Kinder nicht involviert sein sollen. *«Die familieninterne Übergabe eines Unternehmens an die nächste Generation geht in rechtlicher Hinsicht meist mit komplexen güterrechtlichen, erbrechtlichen und gesellschaftsrechtlichen Fragen einher. Insbesondere in Fällen, in denen*

⁴⁹ Zur umfassenden Vermögensplanung im unternehmerischen Kontext (vgl. Basler, 2002).

ein Unternehmen das Hauptaktivum der Familie darstellt, bedarf es abgestimmter nachlassplanerischer Vorkehrungen, um den Generationenwechsel zu ermöglichen» (Somary & Vasella, 2011, 291-295).⁵⁰ Sowohl die private als auch die unternehmerische Sphäre sind ganzheitlich in die Lösung einzubeziehen.

Unternehmensnachfolge zu Lebzeiten: Jede Unternehmensnachfolge ist nicht nur Führungswechsel (Leitungsfunktion, Management), sondern auch Vermögenswechsel durch Verkauf, Schenkung, Erbschaft usw. (Eigentumsfunktion) (LeMar, 2014, 197-226). Im Rahmen der Erbabwicklung wird zwar der Übergang des Eigentums geregelt. Das Eigentum muss aber nicht mit der Unternehmensleitung übereinstimmen. Die beiden Funktionen können getrennt werden, was ergänzend zum Erbrecht zu lösen ist (z.B. im Gesellschaftsrecht). Die Sicherung der Unternehmensnachfolge kann durch den Ehegatten, die Ehegattin oder durch die Nachkommen oder allenfalls externe Personen (familienexternes Management) sichergestellt werden.⁵¹

Die unternehmerische Nachfolgeplanung (die aufgrund der Verflechtung auch in die private Sphäre und diese zurückwirkt) wird häufig als Teil einer umfassenden Nachlassregelung "unter Lebenden" konzipiert. Denkbar ist der Verkauf zum Marktwert, eine gemischte Schenkung oder eine volle Schenkung. Dabei muss die private Vermögensplanung schon mit Aufnahme der unternehmerischen Tätigkeit beginnen. So ist beispielsweise mittels eines Vorsorgekonzepts sicherzustellen, dass der eigene Ruhestand auch ohne einen Verkaufspreiserlös für die Firma sichergestellt ist. Weil 90 Prozent der Schweizer Firmen im Familienbesitz sind und das Unternehmen oft den Hauptteil des Nachlasses bildet, ist es wichtig alle Erbberechtigten fair zu behandeln und gleichzeitig die Kontinuität der Firma zu sichern (Fischer & Räber, 2001a, 20-21; Fischer & Räber, 2002, 19; Zern & Knobel, 2009).

Die Firma sollte nicht das Hauptelement der Altersvorsorge sein, damit der Firmenwert nicht als Erbe angerechnet und ausgeglichen werden muss. Eine Firma sollte man aber auch nicht bedingungslos verschenken (z.B. an die Kinder). Ein allfälliger Konkurs muss den Nachfolgern, auch wenn es die eigenen Kinder sind, finanziell «weh tun» (Fischer & Räber, 2002, 451-452). Die Sicherstellung der Kontinuität eines Unternehmens geht damit über den Tod des Gründers oder der Gründerin hinaus (Fischer & Räber, 2002, 448-451). Eine gute Nachfolgeplanung wirkt als Massnahme der Asset Protection und in gewisser Weise wird so Familienvermögen perpetuiert.

Die komplexe Unternehmensnachfolge geht weit über die übliche Erbrechtsplanung der privaten Sphäre hinaus und umfasst Elemente wie die Psychologie (Hemmschwelle Angst vor dem Tod, Erfassung der Nachfolge im gesamten komplexen Sachverhalt, Stehvermögen bei der Umsetzung der Nachfolgeregelung, Generationenkonflikte) das Recht (Erbrecht, Ehegüterrecht, Gesellschaftsrecht, evtl. internationale Aspekte), das Unternehmen (Auswahl und Einarbeitung des Nachfolgers, Sicherung der Entscheidungsgewalt, faire Behandlung aller Beteiligten wie Familie, Mitarbeitende, Kunden usw., Streitvermeidung) und die Steuern (Erbschaftssteuerrecht, Bewertungsfragen, Rechtsformfragen, evtl. internationale Aspekte) (an Anlehnung an Flick, 1998, 210).

Selbstverständlich ist es zweckmässig, wenn die Erbrechtsrevision in einem nächsten Teilschritt zukünftig auch die Unternehmensnachfolge erleichtern und die rechtlichen Regelungen dazu flexibilisieren möchte. Bei allen komplexen fachlich-technischen Herausforderungen in der Unternehmensnachfolge ist jedoch festzuhalten, dass das Scheitern der Unternehmensnachfolge meist auf persönliche Aspekte des Unternehmers oder der Unternehmerin (mangelnder Wille, Angst, kein Vertrauen in Nachfolger, nicht loslassen können usw.) zurückzuführen ist (Fischer & Räber, 2002, 448-451). Alles andere lässt sich meist heute schon regeln.⁵²

Liquiditätsabfluss vermeiden: Ein besonders wichtiges Ziel in der Unternehmensnachfolge ist es, Liquiditätsabflüsse in der Firma und in der privaten Sphäre zu vermeiden, sei es durch Steuern

⁵⁰ Zur Unternehmensnachfolge generell (vgl. Lardi, Dürr & Rouiller, 2022).

⁵¹ Zur unternehmerischen Nachfolgeplanung stehen verschiedene Instrumente zur Verfügung (vgl. Sigg, Brunner & Hofmann, 2013, 175-198).

⁵² Zum Entscheidungsprozess in der Unternehmensnachfolge in Familienunternehmen vgl. Hofmann & Sigg, 2009, 51-54; zur Unternehmensnachfolge generell z.B. Zern & Knobel, 2009; umfassend zu betriebswirtschaftlich-finanziellen Aspekten der Unternehmensnachfolge vgl. Fischer & Räber, 2002, 448-478; zum Güter- und Erbrecht im unternehmerischen Kontext vgl. Lardi, Dürr & Rouiller, 2022, 65-102; zum neuen Erbrecht im unternehmerischen Kontext vgl. Lardi, Dürr & Rouiller, 2022, 87-91.

oder durch erb- oder scheidungsrechtliche Ausgleichszahlungen. Unabdingbar ist die Berücksichtigung aller Pflichtteile im Erbrecht. Allenfalls kann man darauf hinwirken, dass die Miterben z.B. in einem Erbvertrag auf ihr Erbe verzichten, was Handlungsoptionen eröffnet (Flick, 1998, 217-220; Fischer & Räber, 2001a, 90-91). Auch im Scheidungsfall werden Liquiditätsflüsse ausgelöst, welche das Unternehmen gefährden können. Um den Weiterbestand der Unternehmung auch bei Scheidung und in gewissen Fällen auch im Todesfall zu sichern kann ein Unternehmen beispielsweise güterrechtlich zu Eigengut erklärt werden (Fischer & Räber, 2002, 527).

Wird ein Unternehmen ausserhalb der Kernfamilie (Ehepartner, Nachkommen) vererbt oder verschenkt, werden in den meisten Kantonen Erbschafts- und Schenkungssteuern fällig. Es gibt keine wissenschaftliche Evidenz, dass Erbschaftssteuern das Gedeihen von Familienunternehmen langfristig behindern würden. Hingegen deuten wissenschaftliche Ergebnisse darauf hin, dass das Wachstumspotenzial von Familienbetrieben durch das Festhalten an einer familieninternen Lösung bisweilen eher geschmälert als gefördert wird (Brühlhart, 2022). Manchmal sind externe Lösungen ausserhalb der Familie besser.

Erbengemeinschaft: Wie bereits erwähnt, entscheiden Erbengemeinschaften immer gemeinsam, d.h. einstimmig, und nicht nach Erbquoten. Verstirbt der Eigentümer einer Firma, fliesst diese in den Nachlass, es gilt Gesamteigentum der Erbengemeinschaft. Die Erbengemeinschaft entscheidet auch einstimmig, wie der Nachlass aufgeteilt wird und wer die Firma erhält (Grötsch, 2009, 110-111).

Eine Unternehmung kann nicht über eine Erbengemeinschaft geführt werden. Dazu ist das Konstrukt zu schwerfällig. Einerseits ist darauf hinzuwirken, dass eine Unternehmung gar nie in einen Nachlass fällt (Unternehmensnachfolge zu Lebzeiten bereits umsetzen). Andererseits ist eine Erbengemeinschaft so rasch wie möglich aufzulösen, wenn eine Unternehmung im Nachlass ist.

8.2.6. Herausforderungen bei Immobilien

Immobilien vererben: Weil viele Pensionierte in der Schweiz dank der gut ausgebauten Altersvorsorge nicht gezwungen sind im Ruhestand von ihrem Ersparten zu zehren, sind sie auch nicht gezwungen, das Wohneigentum für den Lebensunterhalt zu verkaufen. Daher bestehen Erbschaften in der Schweiz oft aus Immobilien, wenn die Erblasser Eigentümer waren (Metzler, 2020, 45). Umgekehrt steht auch das in der Immobilie gebundene Vermögen nicht so leicht dem Konsum zur Verfügung (ein Verkauf ist eine aufwändige Transaktion und Umkehr-Hypotheken sind heute noch ein Nischenangebot), was der Vermögensbildung dienen kann (Braun et al., 2002).

Ist man mit der Immobilie und den Eltern emotional verbunden, ist die Hemmschwelle, eine geerbte Immobilie zu verkaufen, viel höher als bei Gelderbschaften, diese zu verbrauchen. Die Verwendung von geerbten Immobilien wird eher von Emotionen als von ökonomischen Motiven gesteuert (Braun et al., 2002).

Eltern wollen manchmal ihren Kindern auch schon zu Lebzeiten einen Teil ihres Vermögens übertragen. Bei Geld und Wertschriften ist das einfach möglich, auch wenn mehrere Nachkommen in Frage kommen. Beim Wohneigentum, das zusätzlich mit Emotionen verbunden ist, ist eine Aufteilung auf mehrere Kinder i.d.R. nicht so einfach möglich oder eine gemeinsame Nutzung ist nicht zweckmässig. Es kann Konfliktpotenzial bestehen. Neben unterschiedlichen Interessen und allfälligen Ausgleichszahlungen und Pflichtteilsansprüchen im Erbrecht müssen auch steuerliche Konsequenzen berücksichtigt werden (Ferber, 2021, 23).

Honegger hat verschiedene Fälle beschrieben, die exemplarisch die vielfältigen Herausforderungen aufzeigen können, wenn es darum geht, Immobilien zu vererben oder als Erbvorbezug oder Schenkung weiterzugeben (Honegger, 2021, 21):

- Die Immobilie geht als Erbvorbezug an eines von zwei Kindern. Danach steigt der Wert des Eigenheims stark an. Es gibt Streit, wie dieser Wertanstieg ausgeglichen werden soll.
- Mehrere interessierte Erben möchten eine Immobilie übernehmen. In einem solchen Fall entscheidet das Gericht, wer die Immobilie erhält.
- Der überlebende Ehepartner kann die Immobilie nicht halten, weil kein sonstiges Vermögen vorhanden ist, um die Pflichtteile der Kinder auszuzahlen.

- Die Eltern vermieten einem Kind das Eigenheim zu Lebzeiten. Nach dem Tod eines Ehegatten will es aber nicht mehr ausziehen und blockiert mit Hilfe des Mitrechtes den Auszug.
- Ein überhasteter Erbvorbezug führt zu Streit zwischen den Eltern und den Nachkommen.

Eine sorgfältige Nachlassplanung ist daher unabdingbar, wenn Immobilien im Nachlass vorhanden sind, da sie unter mehreren Erben kaum fair aufgeteilt werden können und deshalb oft Konfliktpotential birgt (Titus, Rosenblatt & Anderson, 1979).

Schutz des Vermögens vor Pflegeheimkosten: Viele Liegenschaftsbesitzende übertragen ihre Immobilie frühzeitig auf die Kinder, oft als Schenkung bzw. Erbvorbezug. Sie versuchen damit, das Vermögen zu schützen und die Immobilie in der Familie zu halten, sollten später einmal hohe Pflegeheimkosten auf sie zukommen. Es besteht sonst die Gefahr, dass die Liegenschaft verkauft werden muss. Ob dieses Vorgehen aber tatsächlich das Vermögen schützt, ist völlig offen und hängt davon ab, wie die Gemeinde die Transaktion beurteilt (Ferber, 2021, 23). *«Auch schauen die Behörden bei Schenkungen bzw. Erbvorbezügen und anschliessenden Anträgen auf Ergänzungsleistungen (EL), etwa um das Pflegeheim zu bezahlen, genau hin. Bei der Prüfung des Anspruchs auf EL werden diese zum Vermögen hinzugerechnet»*, wie Ferber (2021, 23) ausführt. Mit der frühzeitigen Übergabe der Liegenschaft an die Kinder kann man sein Vermögen im Pflegefall oft nicht wirksam schützen.

Immobilien erwerben dank Erbschaft: Für den Wohneigentumserwerb ist fast immer ein Rückgriff auf das Familienkapital notwendig, um die Eigenmittel bereitzustellen. Mieter, die einen Vermögenstransfer (z.B. Schenkung, Erbvorbezug) erhalten, kaufen eher Wohneigentum als solche, die keinen Transfer erhalten. Dies ist ausgeprägt bei jüngeren Personen, die bisher noch kaum Eigenmittel ansparen konnten. Bei Personen unter 35 Jahren werden fast 70 Prozent vom Mieter zum Eigentümer, wenn sie einen Vermögenstransfer erhalten, während dies nur bei 27 Prozent der Haushalte ohne Vermögenstransfer der Fall ist (Blickle & Brown, 2016). Die steigenden Immobilienpreise und die hohen Eigenmittelanforderungen machen es notwendig, dass die Elterngeneration immer öfter bei der Finanzierung von Wohneigentum mithilft (Steck, 2019, 25-27). Jungen Familien ohne vermögende Eltern im Rücken bleibt heute Wohneigentum fast immer versperrt.

Immobilien in Erbengemeinschaften: Jeder Erbe und jede Erbin hat das Recht, die Teilung der Erbschaft zu verlangen. Dies ist gerade bei Nachlässen, die Immobilien enthalten, zu empfehlen. *«Vor allem bei Nachlässen mit Immobilien kann fortgesetztes gemeinsames Wirken unerwartete Steuer- und sogar Sozialabgabefolgen zeitigen»* (Fischer & Ramp, 2021, 9). Erbengemeinschaften entscheiden einstimmig, was sie für die längerfristige Verwaltung von Vermögen (Immobilien müssen aktiv verwaltet werden, es braucht regelmässigen Unterhalt, Hypothekarverträge müssen verlängert werden, usw.) ungeeignet macht.

8.3. EMPIRISCHE ANALYSE VON NACHLASSPLANUNGEN

8.3.1. Stichprobe und Methode

Die Zürcher Kantonalbank bietet für Privatkundinnen und -kunden Dienstleistungen im Themengebiet «Erben und Vererben» an. Diese Dienstleistungen umfassen die Regelung des Erbes zu Lebzeiten, die Überprüfung des Testaments, die Erteilung im Auftrag der Erben, die Errichtung einer Stiftung oder auch die Beistand- und Vormundschaft für Kinder oder erwachsene Personen.

Im Jahr 2021 wurden bei der ZKB total 2'665 Mandate in der Nachlassberatung abgeschlossen. Diese Beratung umfasst die Analyse der individuellen Ausgangslage, die Wünsche und Ziele sowie die Entwicklung eines Lösungsvorschlages. Es handelt sich dabei um Privatkundinnen und -kunden, welche in aller Regel bereits eine Geschäftsbeziehung mit der ZKB haben. Eine wichtige Rolle spielen auch die Kundenberaterinnen und -berater, welche basierend auf dem Gesamtdossiers der Kundschaft die Dienstleistung vorstellen und empfehlen. Die Dienstleistung wird gegen ein Honorar erbracht, die sich nach dem Beratungsaufwand richtet.

Im Gegensatz zur Gesamtbevölkerung dürften die Kundinnen und Kunden, welche diese Dienstleistung in Anspruch nehmen, eher vermögender resp. einkommensstärker sein und sich mit Nachlassfragen aufgrund der persönlichen, familiären oder finanziellen Situation stärker auseinandersetzen. Die Stichprobe aller 2'665 Mandate ist darum *keine* Zufallsauswahl aus der Gesamtbevölkerung.

Aus diesen 2'665 Mandaten wurde per Zufallsauswahl eine Stichprobe von 50 Kundendossiers gezogen und durch erfahrene und qualifizierte Mitarbeitende der Fachabteilung der Zürcher Kantonalbank nach verschiedenen Kriterien inhaltlich ausgewertet. Basierend auf theoretischen ehegüter- und erbrechtlichen Überlegungen wurden Analysekatégorien festgelegt.

Basierend auf der eingegrenzten Stichprobe ist es möglich, Ausprägungen und Zusammenhänge darzustellen, ohne diese exakt zu quantifizieren oder zu verallgemeinern. Die nachfolgend dargestellten Ergebnisse sind eher als Ausgangsbasis zu verstehen und dienen dazu, Vermutungen oder Hypothesen auszuarbeiten, die in einer umfassenden quantitativen Analyse überprüft werden könnten.

8.3.2. Ergebnisse

Die Analyse dieser 50 zufällig gezogenen Dossiers zeigt stichwortartig folgende Ergebnisse:

- Fast alle beratenen Personen sind entweder verheiratet, in eingetragener Partnerschaft oder leben in einer stabilen Lebenspartnerschaft (Konkubinats). Kaum vertreten sind die Lebenssituationen geschieden/aufgelöste Partnerschaft, ledig/unverheiratet oder verwitwet. Das Phänomen «Partnerschaft» ist bei fast allen Dossiers vorhanden.
- Die meisten Kundinnen und Kunden haben gemeinsame oder nichtgemeinsame Nachkommen. Zwischen dem Zivilstand und der Frage, ob Nachkommen vorhanden sind, besteht ein signifikanter Zusammenhang.⁵³ In viel Dossiers gibt es Nachkommen.
- In etwa der Hälfte der Fälle ist im Dossier nicht verzeichnet, ob die Eltern der KundInnen noch leben. So weit verzeichnet, ist der häufigste Fall derjenige, bei dem beide Elternteile noch leben.
- Fast alle Kundinnen und Kunden sind Schweizer Staatsangehörige. Weitere Staatsangehörigkeiten und ausländische Staatsbürgerschaften kommen kaum vor.
- Die Beratung wird vor allem Personen im Vermögenssegment ab CHF 500'000 und noch verstärkt ab CHF 1'000'000 angeboten. Tiefere Kundensegmente kommen selten vor.
- Das häufigste güter- und erbrechtliche Instrument ist das Testament. Ehegüter- und erbvertragliche Lösungen sind seltener.
- Unter den Wünschen und Zielen steht die Absicherung des Ehegatten im Vordergrund. Ziel ist es oft, den Ehegatten oder den Partner/die Partnerin meistzubegünstigen.
- In weniger als der Hälfte der Mandate werden Vermächtnisse ausgerichtet, Organisationen begünstigt oder Teilungs- und Bewertungsvorschriften in die Lösung aufgenommen. Wenn Bewertungsvorschriften aufgenommen werden, dann beziehen sich diese auf Grundeigentum (Grundstücke und Immobilien).
- Auflagen, Bedingungen und die Befreiung von der Ausgleichung werden kaum je festgelegt. In einigen Fällen wird die Ausgleichungspflicht angeordnet.
- In zwei Dritteln der Mandate wird ein Willensvollstrecker bestimmt, häufiger innerhalb der Familie oder im persönlichen Umfeld, seltener mittels einer Fachperson oder einer Bank. Zwischen der Vermögenshöhe und dem Einsetzen eines Willensvollstrecker gibt es keinen Zusammenhang.⁵⁴
- Bei zwei Dritteln der Mandate wird der erarbeitete Lösungsvorschlag auch umgesetzt. Zwischen der Vermögenshöhe und der Umsetzung gibt es keinen Zusammenhang.⁵⁵

Wir interpretieren diese Ergebnisse wie folgt:

Die Nutzung der Dienstleistung ist geprägt von der Absicherung resp. Besserstellung (Meistbegünstigung) des (Ehe-)Partners, weniger von den Gestaltungsfreiheiten des Erbrechtes im Rahmen der freien Quote. Die «klassische» Familiensituation – Ehegatten mit Nachkommen – ist der typische und häufigste Beratungsfall. In diesen Fällen haben die Eltern auch kein Erbrecht und fallen bei der Lösungsentwicklung ausser Betracht. Weiterführende Regelungen (Vermächtnisse, Auflagen, Bedingungen, Bewertungsvorschriften, Ausgleichungen usw.) sind insgesamt selten anzutreffen, was wohl darauf zurückzuführen ist, dass einfache Lösungen präferiert werden.

⁵³ Statistischer Test: Pearson Chi2 = 40.55, Prob = 0.0004. Der Pearson Chi-Quadrat-Test testet, ob zwischen zwei kategorialen Variablen ein Zusammenhang besteht.

⁵⁴ Statistischer Test: Pearson Chi2 = 4.32, Prob = 0.6334.

⁵⁵ Statistischer Test: Pearson Chi2 = 3.01, Prob = 0.3902.

Die nicht-schweizerische Bevölkerung im Wirtschaftsraum Zürich nimmt die Dienstleistung kaum in Anspruch. Dies ist überraschend, beträgt doch der Anteil der ausländischen Staatsangehörigen an der ständigen Wohnbevölkerung in der Schweiz rund 26 Prozent und im Kanton Zürich rund 27 Prozent.⁵⁶ Möglicherweise wird der Gestaltungsspielraum, den das Ehegüter- und Erbrecht bietet, durch dieses Kundensegment nicht erkannt. Oder es gibt sprachliche Barrieren.

Die Beratungsnutzung orientiert sich überwiegend am höheren Vermögenssegment. Es ist allerdings unklar, ob höheres Vermögen auch mit einem höheren Beratungsbedarf einhergeht. Wir gehen davon aus, dass hier das Geschäftsmodell der Bank, sich auf eher finanzkräftigere Kundensegmente zu konzentrieren, die Ergebnisse beeinflusst.

Dass das Testament als Instrument im Vordergrund steht (im Verhältnis zu ehedüter- und erbvertraglichen Lösungen), hat vermutlich damit zu tun, dass es einfach zu erstellen und wieder zu ändern und damit auch etwas «unverbindlicher» ist. Zudem muss es nicht beurkundet werden. Damit fallen keine Kosten an.

Überraschend ist auch, dass etwa ein Drittel der Vorschläge nicht umgesetzt wird. Obwohl alles vorbereitet ist, machen viele Kundinnen und Kunden den letzten Schritt nicht. Damit erzielt die Nachlassregelung keine Wirkung.

⁵⁶ Quelle: Bundesamt für Statistik, STATPOP, ständige Wohnbevölkerung der Schweiz und im Kanton Zürich, Stand 2021.

9. Wer (ver)erbt heute wie?

- Mit einer Befragung wurden bei 1'017 potenziellen Erben und Erblassenden verschiedene Informationen rund um das Thema Erbschaft erhoben. Folgende Schlüsselerkenntnisse konnten gewonnen werden:
- Frauen haben öfters konkrete Vorstellungen, Pläne oder umgesetzte Lösungen für die Verteilung ihres Nachlasses als Männer.
- Die zukünftigen Erblassenden, die sich noch keine Gedanken zu ihrer Nachlassplanung gemacht haben oder die ihre Pläne noch nicht in die Tat umgesetzt haben, sind überzeugt, dass sie noch genug Zeit hätten, um sich mit ihrer Nachlassplanung zu beschäftigen und schieben deshalb das Thema hinaus.
- Personengruppen, die keine klassische Familienkonstellation repräsentieren (wie Ledige oder im Konkubinat lebende Personen), haben häufig das Nachlassinstrument Testament für die Planung ihres Nachlasses genutzt, um die bereits heute bestehenden testamentarischen Freiheiten zu nutzen. Verheiratete haben hingegen wesentlich seltener ein Testament abgefasst. Wir vermuten, dass die im Erbrecht vorgesehene Erbaufteilung mit ihren persönlichen Wünschen übereinstimmt.
- Bei der Planung des Nachlasses scheinen bei den Erblassenden altruistische Motive zu dominieren. Aussagen wie: «Wenn mehrere Kinder da sind, sollten alle gleich viel erben» oder «Meine Erben sollen die Erbschaft nach ihren eigenen Vorstellungen nutzen» stimmten alle Personengruppen in sehr grossem Ausmass zu. Interessanterweise ist es Personengruppen ohne Nachkommen und Ledigen besonders wichtig, mit ihrem finanziellen Nachlass in Erinnerung zu bleiben.
- Während Männer ihre Partnerin stärker begünstigen als umgekehrt, verteilen die Frauen den grössten Anteil ihres Vermögens an die Kinder.
- Bei Familienkonstellationen, die sowohl direkte Nachkommen als auch Ehe- oder Lebenspartner -partnerin beinhalten, bleibt nach der Verteilung an diese beiden Parteien nur noch wenig Vermögen für andere Personengruppen wie Enkelkinder oder Institutionen wie gemeinnützige Organisationen übrig.
- Selbst Personengruppen, die keine pflichtteilsgeschützte Erben haben, verteilen mehr als 60 Prozent des Nachlasses an verwandte Personen wie Geschwister oder Nichten und Neffen.

9.1. METHODISCHES VORGEHEN

Der Erkenntnisgewinn im vorliegenden Kapitel wurde mittels einer quantitativen Erhebung erlangt. Der dafür verwendete Fragebogen, ist im Anhang dokumentiert. Die Überlegungen zum Aufbau und zur Strukturierung des Fragebogens werden nachfolgend erläutert.

9.1.1. Fragebogen

Die zukünftigen Erblassenden (Personen, welche voraussichtlich eine Erbschaft hinterlassen werden) sowie die potenziellen Erben (Personen, welche voraussichtlich eine Erbschaft erhalten werden) wurden hinsichtlich ihrer Nachlassplanung respektive der Verwendung des erwarteten Erbes befragt. Die Fragen orientierten sich dabei an drei Dimensionen. Der *Zieldimension*, der *Vorgehensdimension* und der *Umsetzungsdimension*. Die Fragen in den jeweiligen Dimensionen wurden zielgruppenspezifisch formuliert und bezogen sich entweder auf die zukünftigen Erblassenden oder die Erben.

Erblasserfragen:

Zieldimension: Die Zieldimension umfasst Fragen, welche die Vererbungsmotive der Erblassenden ergründen und den Umfang der bisherigen Auseinandersetzung mit dem Thema eruieren.

Vorgehensdimension: Die Fragen der Vorgehensdimension zielen darauf ab, zu erfahren, wie die Erblassenden ihre Nachkommen begünstigen, um ihre Ziele der Nachlassplanung zu erreichen.

Umsetzungsdimension: In der Umsetzungsdimension werden die konkreten Nachlassinstrumente erfragt, wo diese aufbewahrt werden und durch wen die Erblassenden im Rahmen ihrer Nachlassplanung beraten wurden.

Abbildung 17: Übersicht der Erblasserfragen



Quelle: Eigene Darstellung und Inhalt

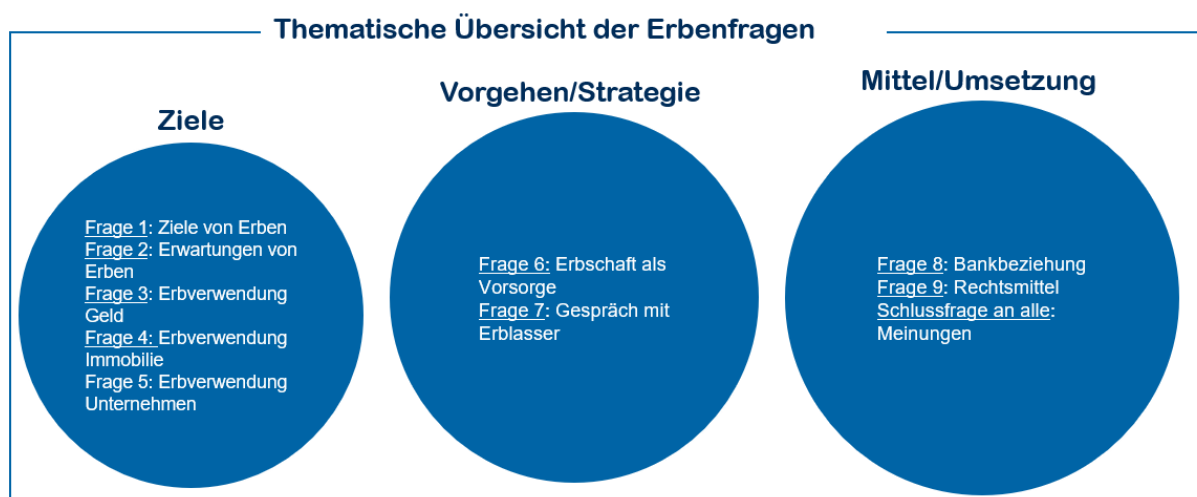
Erbenfragen:

Zieldimension: Die Fragen dieser Dimension zielen darauf ab, zu erfahren, mit welchen Motiven und für welche konkreten Ziele die zukünftigen Erben ihre erwartete Erbschaft verwenden werden.

Vorgehensdimension: Das Vorgehen bei einer Erbschaft ist stark durch die Nachlassplanung der Erblassenden getrieben. Deshalb beschränken sich die an die Erben gerichteten Fragen in der Vorgehensdimension darauf, zu erfahren, ob Gespräche zwischen Erben und Erblassenden stattgefunden haben und ob die erwartete Erbschaft für die persönliche Vorsorge eine Rolle spielt.

Umsetzungsdimension: Die dritte Dimension beinhaltet Fragen, die eruieren sollen, ob Erben auch bereit sind, rechtliche Wege zu beschreiten, um Erbansprüche geltend zu machen.

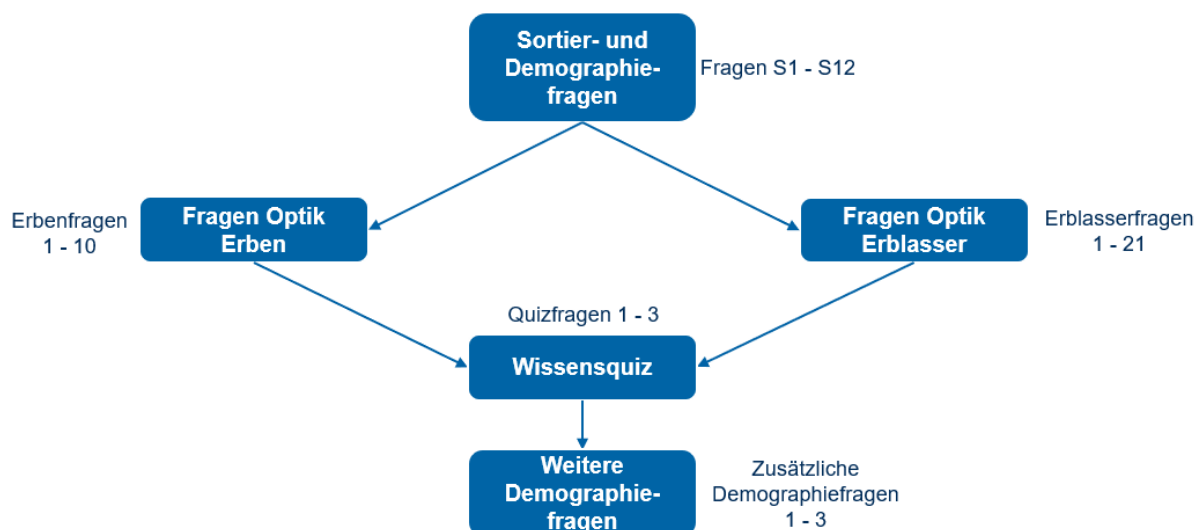
Abbildung 18: Übersicht der Erbenfragen



Quelle: Eigene Darstellung und Inhalt

Um herauszufinden, wer von den Befragten der Gruppe der potenziellen Erben oder der Erblassenden angehört, wurden zu Beginn gefragt, ob die Befragungsteilnehmenden erwarten, irgendwann ein Erbe zu erhalten oder ihren Nachkommen ein Erbe zu hinterlassen. Nur Personen, die eine dieser beiden Fragen mit «Ja» beantworten konnten, wurden zur Befragung zugelassen. Personen, welche beide Fragen mit «Ja» beantworteten, durchliefen sowohl die Fragen, die sich an die Erblassenden als auch an die Erben richteten. Die Befragung endete mit Fragen zur Demografie und Wissensfragen zum Thema Erbschaften, um das Wissen auf diesem Themengebiet bei den Befragungsteilnehmenden zu eruieren.

Abbildung 19: Ablauf des Fragebogens



Quelle: Eigene Darstellung und Inhalt

9.1.2. Durchführung der Befragung

Die Befragung wurde im Zeitraum vom 11. bis 18. Oktober 2022 vom Befragungsunternehmen LINK mittels der CAWI-Methode (Computer Assisted Web Interview) durchgeführt. Der Median der Befragungsdauer lag bei ca. 12 Minuten. Sie wurde ausschliesslich in deutscher Sprache durchgeführt. Die Teilnehmenden wurden innerhalb des LINK-Panels rekrutiert.⁵⁷

⁵⁷ Im Anhang ist der umfassende technische Bericht von LINK dokumentiert.

9.2. ZUSAMMENSETZUNG DER STICHPROBE

Bei der Grundgesamtheit der vorliegenden Untersuchung handelt es sich um Personen, die in der Deutschschweiz wohnhaft und mindestens 40 Jahre alt sind. Die Altersbeschränkung dient der Verbesserung der Aussagekraft der Stichprobe, da davon auszugehen ist, dass mit zunehmendem Alter die Wahrscheinlichkeit steigt, dass sich Befragungsteilnehmende mit dem Thema der Nachlassplanung beschäftigt haben. Die Befragungsteilnehmenden wurden zufällig aus dem LINK-Panel selektiert und zur Online-Befragung eingeladen. Um in der Auswertung zu einzelnen Personengruppen von besonderem Interesse zuverlässige Aussagen machen zu können, wurden drei sogenannte Boostergruppen definiert. Diese drei Teilbevölkerungsgruppen sind:

- Unternehmerisch tätige Personen.
- Personen ohne Nachkommen, die nicht verheiratet sind bzw. in einer eingetragenen Partnerschaft leben.
- Personen mit einem frei verfügbaren Anlagevermögen von mindestens einer Million Franken.

Ziel war es, jeweils mindestens 100 Personen in den drei Boostergruppen und total 1'000 Personen zu befragen.

9.2.1. Stichprobenumfang und Screenouts

Da nur Personen zur Befragung zugelassen wurden, die sich entweder als zukünftige Erben oder Erblassende sehen (vgl. Abschnitt 9.1.1), qualifizierten sich von den 1'793 eingeladenen Personen 776 nicht für die Online-Befragung. Diese hohe Screenout-Rate deckt sich mit unseren Erwartungen, die auf bisherigen Erhebungen beruhen. Diese fanden heraus, dass ca. die Hälfte der Schweizer Bevölkerung überhaupt kein finanzielles Erbe antritt (Stutz, Bauer, & Schmutz, 2007). Diese Ergebnisse sind in Deutschland praktisch identisch (Deutsche Bank, 2018, 5).

Die Netto-Stichprobe umfasste nach Abzug der Screenouts 1'017 Befragungsteilnehmende. Diese setzt sich wie folgt zusammen:

- 492 Erblassende
- 109 Erbempfänger
- 416 sowohl Erbempfänger als auch Erblassende

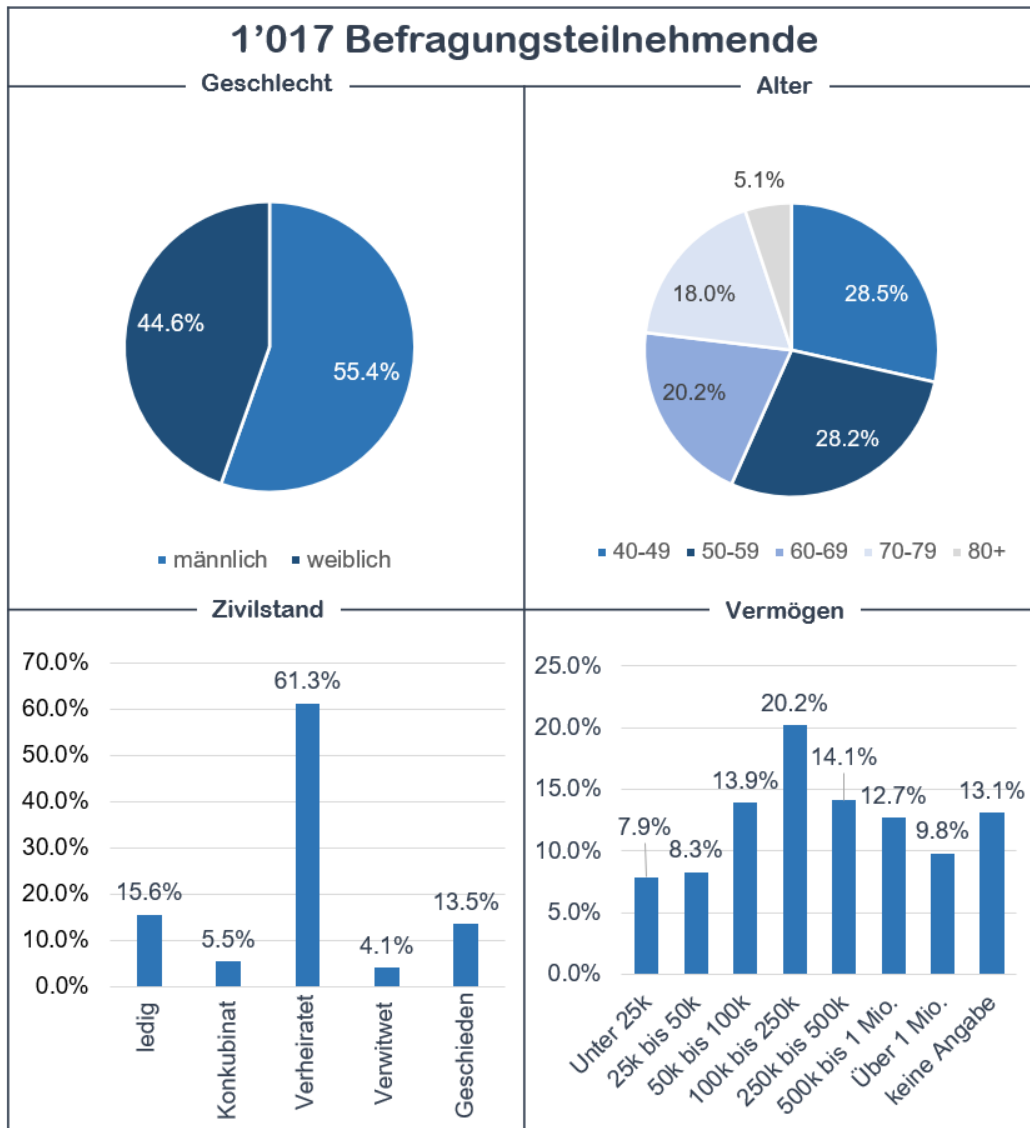
Von der Stichprobe die 1'793 Personen umfasst rechnen rund 30 Prozent damit, dereinst ein Erbe zu empfangen und rund 50 Prozent damit, dereinst ein Erbe zu hinterlassen (wobei eine einzelne befragte Person auch beide Ausprägungen auf sich vereinen kann).

Folgende Anzahl Personen nahmen als Stellvertretende der jeweiligen Boostergruppe an der Befragung teil:

- Unternehmerisch tätige Personen: 105.
- Personen ohne Nachkommen, die nicht verheiratet sind bzw. in einer eingetragenen Partnerschaft leben: 189.
- Personen mit einem frei verfügbaren Anlagevermögen von mindestens einer Million Franken: 100.

Alle Personen der Boostergruppen wurden im Rahmen der generellen Befragung rekrutiert und mussten nicht separat im Anschluss an die Gesamterhebung gesucht werden. In der nachfolgenden Grafik wird die Struktur der Befragungsteilnehmenden anhand von verschiedenen demographischen Faktoren beschreibend zusammengefasst.

Abbildung 20: Demographische Angaben zu den Befragungsteilnehmenden



Quelle: Eigene Darstellung und Inhalt

9.2.2. Aussagekraft der Stichprobe

Die Stichprobe ist bewusst nicht bevölkerungsrepräsentativ zusammengestellt worden. Da Personen von der Befragung ausgeschlossen wurden, die nicht damit rechnen, eine Erbschaft zu erhalten oder ihren Nachkommen einen Nachlass zu hinterlassen, sind die Ergebnisse dieser Befragung nicht direkt vergleichbar mit früheren Erhebungen zum Thema Erbschaft.

Während die Aussagekraft der Antworten zu den jeweiligen Fragen höher zu gewichten sind, da es sich um Antworten von Personen handelt, die das Thema auch effektiv betrifft, ist die Vergleichbarkeit der Resultate mit früheren Erhebungen (sofern sich die Aussagen auf die Gesamtbevölkerung beziehen) eingeschränkt. So können beispielsweise Angaben zu abgeschlossenen Testamenten bei dieser Befragung wesentlich höher ausfallen als bei anderen Untersuchungen, die auch Befragungsteilnehmende zulassen, die nicht davon ausgehen, dass sie ihren Nachkommen etwas vererben können und sich deshalb oft auch nicht mit der Regelung ihres Nachlasses beschäftigt haben.

Das bedeutet, dass die vorliegende Stichprobe nicht bevölkerungsrepräsentativ ist, denn es wurde für die Bedürfnisse der vorliegenden Untersuchung zusammengestellt. Es ist aber repräsentativ für Personen, die als Erblassende oder als Erben von der Thematik voraussichtlich überhaupt betroffen sein werden.

9.3. ERGEBNISSE DER BEFRAGUNG

Die Umfrageergebnisse wurden nach soziodemographischen Kriterien wie Geschlecht, Zivilstand und Alter, den finanziellen Verhältnissen (Vermögen), sowie den Merkmalen der drei Boostergruppen ausgewertet. Da wir im Rahmen der Umfrageauswertung feststellten, dass die Ergebnisse insbesondere für die Altersgruppe der 60-69-Jährigen stärker von der Gesamterhebung abwichen als andere Alterskategorien, werden für den soziodemographischen Faktor Alter jeweils nur die Ergebnisse dieser Altersgruppe bei den Heatmaps und den Personas dargestellt. Dasselbe gilt für die Ergebnisse ausgewertet nach der Höhe der Vermögen. Hier zeigten insbesondere die Antworten von Personen mit einem Vermögen von 500'000 Franken bis zu einer Million Franken grössere Abweichungen zu anderen Personengruppen. Ihre Ergebnisse werden unter der Bezeichnung «gehobener Mittelstand» dargelegt und erläutert.

9.3.1. Heatmap der Umfrageergebnisse

Die nachstehende Übersicht in Form einer Heatmap stellt pro Personengruppe (z.B. Männer, Frauen, Ledige, Verwitwete, etc.) die relativen Abweichungen von der meistgenannten Antwort der Gesamterhebung dar. Die farblichen Abstufungen geben an, wie stark die Antworten der jeweiligen Personengruppe von der meistgenannten Antwort aller Befragten abweicht und sich somit deren Herangehensweisen an das Thema Erben und Vererben unterscheiden.⁵⁸

Die farblichen Abstufungen stehen für die nachfolgenden Abweichungen in Prozentpunkten von der meistgenannten Antwort der Grundgesamtheit aller Befragten. Positive und negative Abweichungen von der Grundgesamtheit werden nicht unterschieden, weil sich – je nach Frage – die Antworten nicht immer nach dem Schema «positive Abweichung = gut/besser» resp. negative Abweichung = schlecht/schlechter» interpretieren lassen. Je dunkler die Schattierungen sind, desto grösser ist die Abweichung für diese Personengruppe von der Gesamterhebung.

	Bandbreite der Abweichung	
	Von	Bis
	0 Prozent	5 Prozent
	6 Prozent	15 Prozent
	16 Prozent	25 Prozent
	26 Prozent	35 Prozent
	36 Prozent	45 Prozent
	46 Prozent	100 Prozent

Beispiel: Bei der Frage, mit welchen Instrumenten die Befragungsteilnehmenden ihren Nachlass geregelt haben, war das Testament mit 56 Prozent die meistgenannte Antwort aller Befragten. Während 43 Prozent der verheirateten Personen angaben, ein Testament verfasst zu haben (23 Prozentpunkte Abweichung zur Gesamterhebung), haben von den ledigen, verwitweten und im Konkubinat lebenden Personen zwischen 83 Prozent und 94 Prozent angegeben, mittels eines Testaments ihren Nachlass geregelt zu haben (48 bis 68 Prozentpunkte Abweichung zur Gesamterhebung).

⁵⁸ Wir verzichten an dieser Stelle bewusst auf die Darstellung von Signifikanzen. Man sollte mit der dichotomen Klassifizierung von Ergebnissen als „statistisch signifikant“ oder «statistisch nicht signifikant» zurückhaltend sein. Die hier dargestellten Abweichungen sollen vielmehr die Ausgangsbasis für unsere Überlegungen und Argumentationen bilden. Seit einigen Jahren wird in der Ökonomie und in vielen anderen wissenschaftlichen Disziplinen eine lebhafte Diskussion darüber geführt, wie sinnvoll oder eben nicht statistische Signifikanztests sind. Vgl. dazu beispielsweise <https://www.oekonomenstimme.org/artikel/2019/04/ist-es-zeit-statistische-signifikanztests-abzuschaffen/>.

	Zivilstand				
	Ledig	Konkubinat	Verheiratet	Verwitwet	Geschieden
Nachlassinstrumente					

9.3.2. Heatmap der Umfrageergebnisse der Erblassenden

Während Frauen und Männer lediglich bei der Verfolgung von Nachlassplänen, der generellen Auseinandersetzung mit dem Thema Nachlassplanung und der Begünstigung von Nachkommen grössere Abweichungen zur Gesamterhebung aufweisen, sind bei anderen Personengruppen wesentlich grössere Unterschiede zu beobachten. Personengruppen wie Ledige, im Konkubinat lebende oder Personen ohne pflichtteilsgeschützte Nachkommen weichen mit ihren Antworten stärker von der Gesamterhebung ab. Wir vermuten, dass dies an den vom traditionellen Bild abweichenden Familienkonstellationen liegt, für die im Erbrecht keine Standardregelung vorgesehen ist, die aber schon unter dem alten Erbrecht einen Spielraum hatten, die individuelle Nachlassplanung festzulegen. Dieser Spielraum scheint mit einem Testament von vielen nicht verheirateten Personengruppen bereits rege genutzt worden zu sein. Es ist davon auszugehen, dass sich das Testament deshalb hoher Beliebtheit erfreut, weil es jede und jeder unter Beachtung von einfachen Anforderungen selbst verfassen (siehe Kapitel 5.1.2) und es auch jederzeit wieder anpassen kann. Verheiratete Personen haben hingegen unterdurchschnittlich oft ein Testament abgeschlossen, was die Vermutung nahelegt, dass die im Erbrecht vorgesehene Regelung ihren Bedürfnissen entspricht.

Auch bei den Fragen, die sich mit der Beschäftigung der Nachlassplanung auseinandersetzen, sind grosse Unterschiede zwischen den einzelnen Personengruppen auszumachen. Diejenigen, die sich bis anhin nur gedanklich mit dem Thema beschäftigt und noch keine Regelung getroffen haben, begründen dies meist damit, dass sie noch genügend Zeit hätten, sich damit zu befassen. Dieses Verhalten kann im vorliegenden Fall an keinem konkreten demographischen Merkmal festgemacht werden, wird aber auch oft bei der finanziellen Altersvorsorge beobachtet. Im Falle der Nachlassplanung riskieren die Erblassenden, durch ein Hinausschieben ungenaue oder gar fehlende Instruktionen für die Verwendung ihres Nachlasses zu hinterlassen, denn niemand weiss, wie lange er oder sie für die Planung noch Zeit hat.

Abbildung 21: Heatmap zu Umfrageergebnissen der Erblassendenfragen

	Geschlecht		Zivilstand					Vermögen	Alter	Boostergruppen		
	Frauen	Männer	Ledig	Konkubinat	Verheiratet	Verwitwet	Geschieden	Gehobener Mittelstand	Alter 60-69	Vermögende Personen	Unternehmer	Ohne Nachkommen
Auseinandersetzung												
Warum nicht auseinandergesetzt												
Warum auseinandergesetzt												
Verfolgung Nachlasspläne												
Zweck Erbvorbezug												
Erbengespräch												
Begünstigung Erbentypen												
Begünstigte im neuen Erbrecht												
Anpassungen aufgrund Erbrechtsrevision												

Quelle: Eigene Darstellung der Untersuchungsergebnisse

9.3.3. Heatmap der Erblassemotive

Die nachstehende Übersicht verschafft ebenfalls einen Überblick zu den Abweichungen der einzelnen Personengruppen, hier aber in Bezug auf die unterschiedlichen Vererbungsmotive.

Interessanterweise scheinen das Alter oder das Vermögen der zukünftigen Erblassenden einen geringen Einfluss auf die Vererbungsmotive zu haben als unterschiedliche Familienkonstellationen. Nur Ledige, im Konkubinat lebende oder Personen ohne pflichtteilsgeschützte Nachkommen scheinen bei ihrer Nachlassplanung andere Ziele zu verfolgen als die Gesamterhebung. Bei der Verfolgung der altruistischen Vererbungsmotiven herrscht mit Ausnahme der genannten Personengruppen bei allen eine grosse Einigkeit. Wie Sie Kapitel 9.3.9 entnehmen werden, ist die Zustimmung zu altruistischen Vererbungsmotiven besonders hoch. Während es den Ledigen und Personen ohne Nachkommen besonders wichtig ist, mittels ihres Nachlasses in Erinnerung zu bleiben, hat dieses Motiv für fast alle anderen Personengruppen kaum Priorität.

Abbildung 22: Heatmap der Erblassemotive

		Geschlecht		Zivilstand				
		Frauen	Männer	Ledig	Konku- binat	Verhei- ratet	Verwit- wet	Ge- schie- den
Altruistisch	Wenn mehrere Kinder da sind, sollten alle gleich viel erben							
	Meine Erben sollen die Erbschaft nach ihren eigenen Vorstellungen nutzen							
	Es ist wichtiger, in die Ausbildung der Familienangehörigen zu investieren als ihnen viel Vermögen zu vererben							
	Möchte mit meinem Erbe dazu beitragen, das meine Angehörigen finanziell besser gestellt sind. (z.B. Altersvorsorge, Eigenheimerwerb, Vermögensaufbau)							
	Will mit dem, was ich vererbe, Menschen, die ich mag und schätze, eine Freude bereiten							
	Wer es sich leisten kann, sollte seinen Nachkommen möglichst viel schon zu Lebzeiten verschenken							
Strategisch	Familienangehörige, die sich mehr um ihre Verwandten kümmern, sollten mehr erben als andere							

Retrospektiv	Es ist mir wichtig, dass auch meine Erben das Familienvermögen bewahren und pflegen							
	Es ist mir wichtig, dass die Firma weiter besteht und im Familienbesitz bleibt							
	Will durch meinen Nachlass in Erinnerung behalten werden							
Paternalistisch	Ich möchte denen am meisten geben, die es finanziell am nötigsten haben							
Finanzplanerisch	Das angesparte Vermögen sollte sofern nötig zur Deckung von Pflegekosten verwendet und nicht als Erbschaft weitergegeben werden							
	Ich möchte mein Vermögen abweichend von der gesetzlichen Erbregelung nach meinen eigenen Wünschen vererben							
	Ich möchte meinen Ehe- bzw. Lebenspartner finanziell bestmöglich absichern							
	Ich erachte es als wichtig, meinen Nachlass zu regeln							
Andere	Mir ist es vor allem wichtig, Streit zu vermeiden							

Quelle: Eigene Darstellung der Untersuchungsergebnisse

Abbildung 23: Heatmap der Erblassemotive

		Vermögen	Alter	Boostergruppen		
		Gehobener Mittelstand	Alter 60-69	Vermögende Personen	Unternehmer	Ohne Nachkommen
Altruistisch	Wenn mehrere Kinder da sind, sollten alle gleich viel erben					
	Meine Erben sollen die Erbschaft nach ihren eigenen Vorstellungen nutzen					
	Es ist wichtiger, in die Ausbildung der Familienangehörigen zu investieren als ihnen viel Vermögen zu vererben.					
	Möchte mit meinem Erbe dazu beitragen, das meine Angehörigen finanziell besser gestellt sind. (z.B. Altersvorsorge, Eigenheimerwerb, Vermögensaufbau)					
	Will mit dem, was ich vererbe, Menschen, die ich mag und schätze, eine Freude bereiten					
	Wer es sich leisten kann, sollte seinen Nachkommen möglichst viel schon zu Lebzeiten verschenken.					
Strategisch	Familienangehörige, die sich mehr um ihre Verwandten kümmern, sollten mehr erben als andere					
Retrospektiv	Es ist mir wichtig, dass auch meine Erben das Familienvermögen bewahren und pflegen					
	Es ist mir wichtig, dass die Firma weiter besteht und im Familienbesitz bleibt					
	Will durch meinen Nachlass in Erinnerung behalten werden					
Paternalistisch	Ich möchte denen am meisten geben, die es finanziell am nötigsten haben					

Finanzplane- risch	Das angesparte Vermögen sollte sofern nötig zur Deckung von Pflegekosten verwendet und nicht als Erbschaft weitergegeben werden	Light Blue	Light Blue	Grey	Dark Blue	Light Blue
	Ich möchte mein Vermögen abweichend von der gesetzlichen Erbregelung nach meinen eigenen Wünschen vererben	Light Blue	Grey	Light Blue	Light Blue	Dark Blue
	Ich möchte meinen Ehe- bzw. Lebenspartner finanziell bestmöglich absichern	Grey	Grey	Grey	Grey	Light Blue
	Ich erachte es als wichtig, meinen Nachlass zu regeln	Grey	Grey	Light Blue	Grey	Grey
Andere	Mir ist es vor allem wichtig, Streit zu vermeiden	Grey	Grey	Grey	Grey	Light Blue

Quelle: Eigene Darstellung der Untersuchungsergebnisse

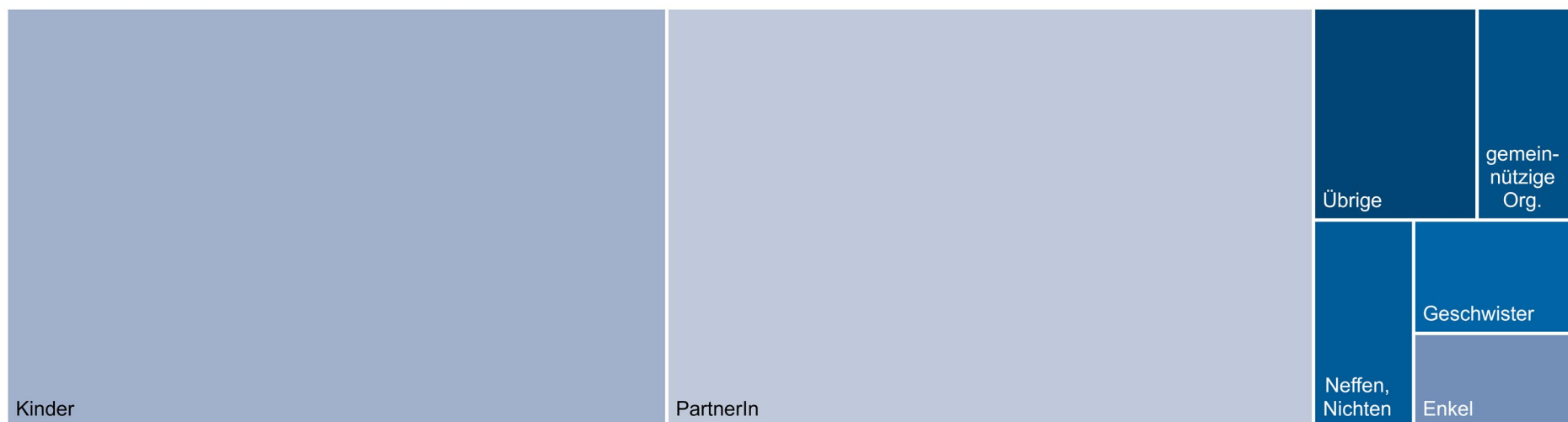
9.3.4. Wen begünstigen die unterschiedlichen Erblastertypen?

Wie mittels der Heatmap in Kapitel 9.3.2 aufgezeigt, unterscheidet sich die Wahl der Begünstigten je nach Erblastertyp stark von der Gesamterhebung. Um die Unterschiede oder Gemeinsamkeiten der einzelnen Personengruppen noch deutlicher aufzuzeigen, fassen die nachstehenden Grafiken zusammen, wie die jeweilige Personengruppe ihren Nachlass auf ihr nahestehende Personen verteilt.

Auffällig ist, dass Männer ihren Partner oder ihre Partnerin stärker begünstigen als umgekehrt die Frauen. Diese begünstigen im grösseren Umfang ihre Kinder. Mit Ausnahme der Ledigen und den Personen ohne pflichtteilsgeschützte Erben bleibt nach dem Anteil der Kinder und des oder der Partner/in nicht mehr viel zu verteilen übrig. Dies ist in starkem Ausmass bei den verheirateten Personen der Fall. Aber auch wenn die Vermögensverteilung bei den Ledigen und den Personen ohne pflichtteilsgeschützte Erben vom Muster der anderen Personengruppen abweichen, verteilen sie zwei Drittel ihres Nachlasses ebenfalls an ihre Partner und Partnerinnen und an Verwandte. Somit verbleibt auch bei ihnen ein beträchtlicher Anteil des Vermögens innerhalb der Familie. Es zeigt sich bei allen Personengruppen, dass Erbschaften nicht nur ein rein finanzielles Thema sind, sondern der Nachlass identitätsstiftend ist und auf monetärem Weg Verbindungen zwischen Personen untermauert.

Wen begünstigen Frauen?

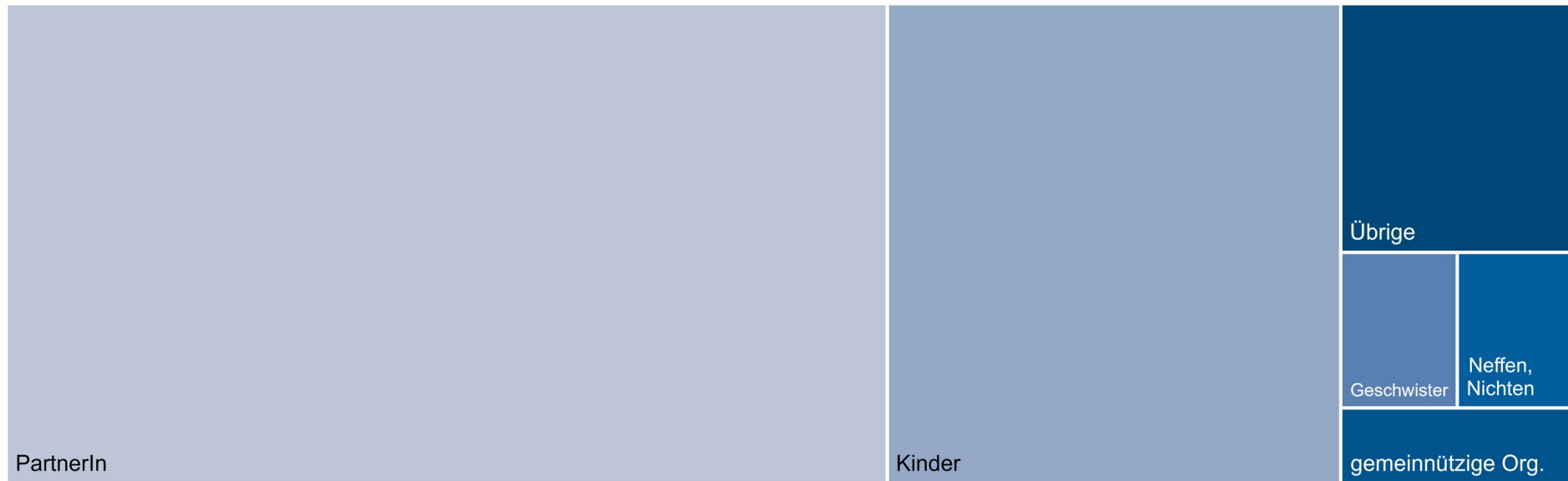
Abbildung 24: Begünstigtenwahl von Frauen



Quelle: Eigene Darstellung der Untersuchungsergebnisse; die Kategorie «Übrige» enthält folgende Personengruppen gelistet nach ihrer Häufigkeit: Freunde, nicht verwandte Patenkinder, Andere, Eltern, andere Verwandte, Errichtung einer eigenen gemeinnützigen Stiftung.

Wen begünstigen Männer?

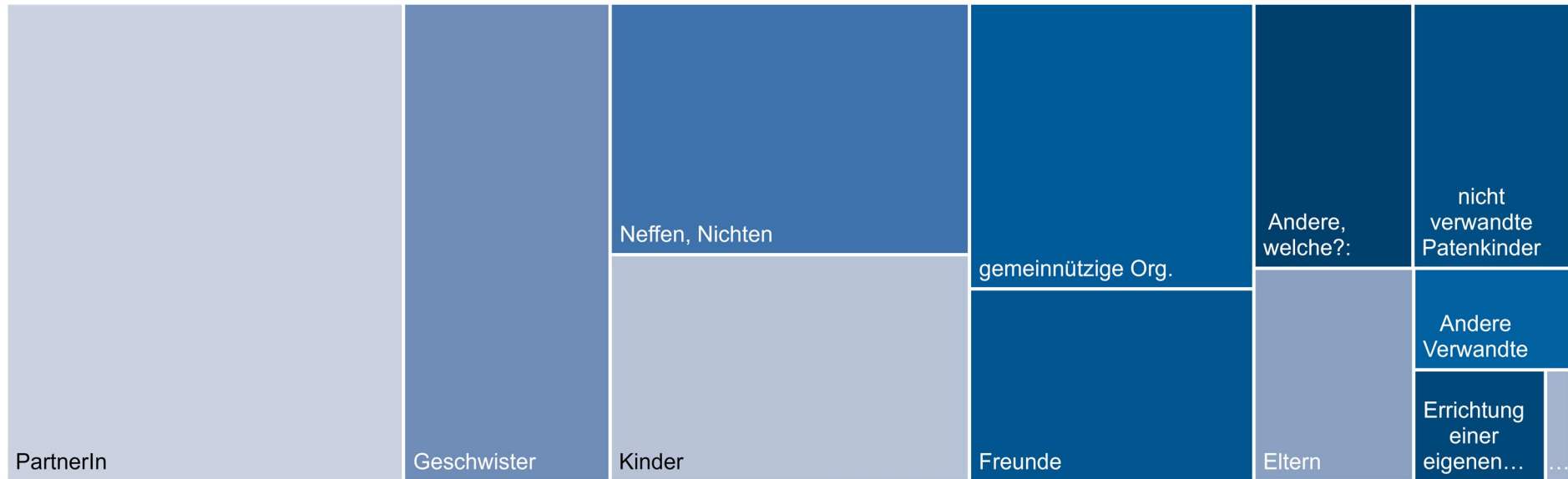
Abbildung 25: Begünstigtenwahl von Männern



Quelle: Eigene Darstellung der Untersuchungsergebnisse; die Kategorie «Übrige» enthält folgende Personengruppen gelistet nach ihrer Häufigkeit: Freunde, nicht verwandte Patenkinder, Andere, Enkel, Eltern, Errichtung einer eigenen gemeinnützigen Stiftung, andere Verwandte.

Wen begünstigen ledige Personen?

Abbildung 26: Begünstigtenwahl von ledigen Personen



Quelle: Eigene Darstellung der Untersuchungsergebnisse; folgende Personengruppen werden nicht vollständig angezeigt: Errichtung einer gemeinnützigen Stiftung, Enkel.

Wen begünstigen im Konkubinat lebende Personen?

Abbildung 27: Begünstigtenwahl von im Konkubinat lebenden Personen



Quelle: Eigene Darstellung der Untersuchungsergebnisse; die Kategorie «Übrige» enthält folgende Personengruppen gelistet nach ihrer Häufigkeit: Freunde, Andere, Errichtung einer gemeinnützigen Stiftung, Enkel.

Wen begünstigen verheiratete Personen?

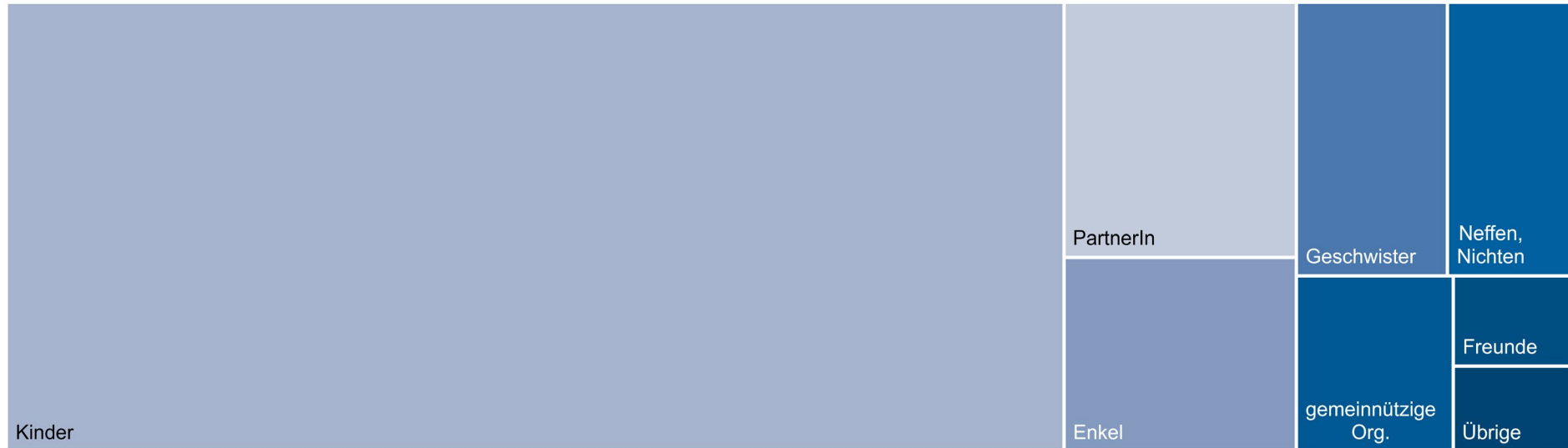
Abbildung 28: Begünstigtenwahl von verheirateten Personen



Quelle: Eigene Darstellung der Untersuchungsergebnisse; die Kategorie «Übrige» enthält folgende Personengruppen gelistet nach ihrer Häufigkeit: Enkel, gemeinnützige Org., Neffen und Nichten, Freunde, Geschwister, nicht verwandte Patenkinder, Eltern, andere Verwandte, Andere.

Wen begünstigen verwitwete Personen?

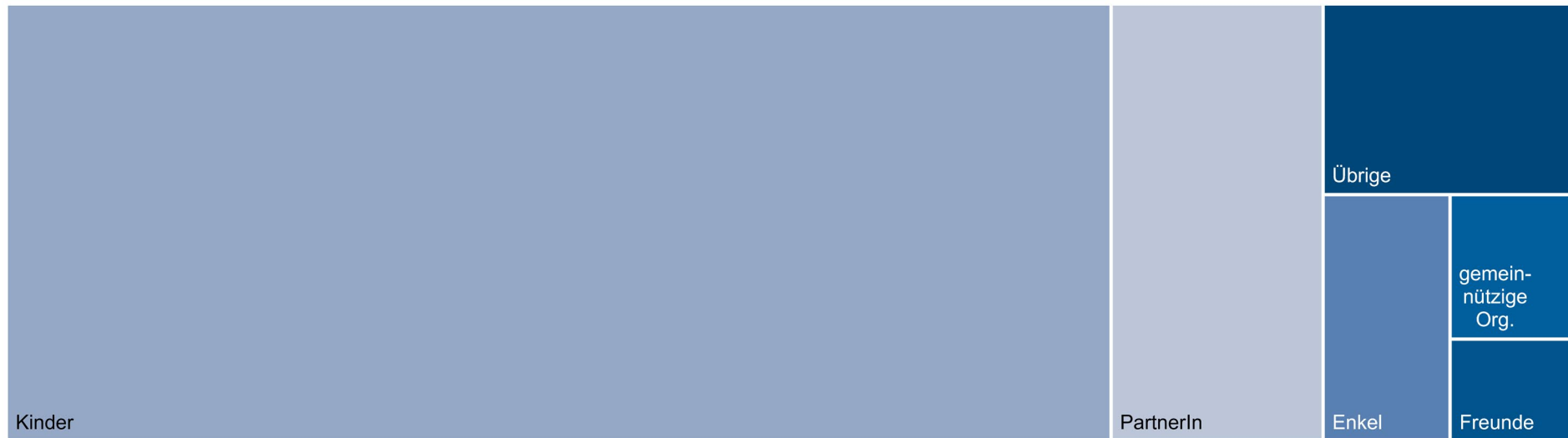
Abbildung 29: Begünstigtenwahl von verwitweten Personen



Quelle: Eigene Darstellung der Untersuchungsergebnisse; die Kategorie «Übrige» enthält folgende Personengruppen gelistet nach ihrer Häufigkeit: nicht verwandte Patenkinder, Errichtung einer eigenen gemeinnützigen Stiftung, Andere.

Wen begünstigen geschiedene Personen?

Abbildung 30: Begünstigtenwahl von geschiedenen Personen



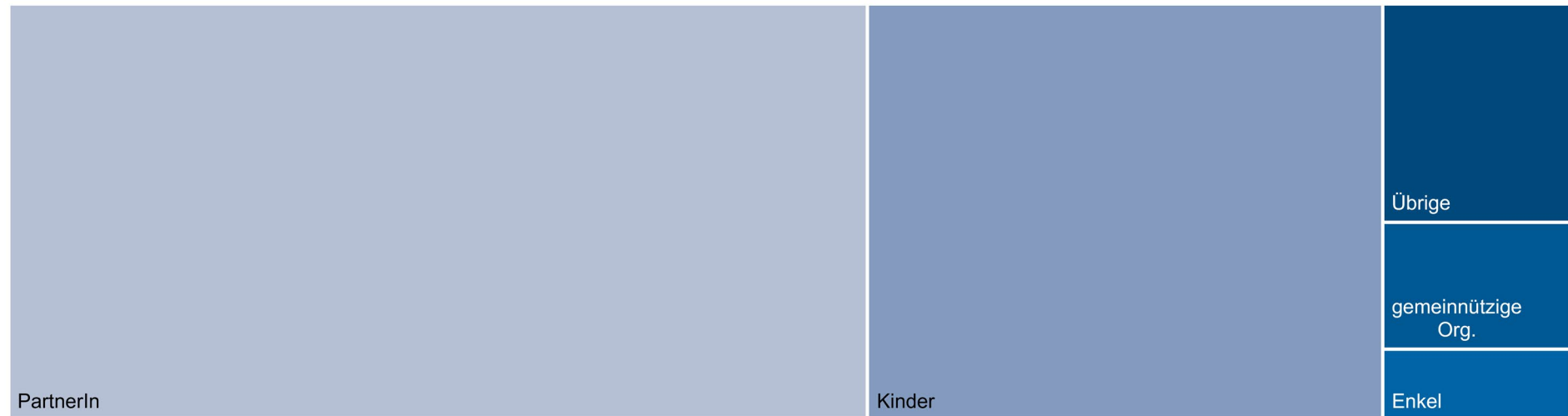
Quelle: Eigene Darstellung der Untersuchungsergebnisse; die Kategorie «Übrige» enthält folgende Personengruppen gelistet nach ihrer Häufigkeit: Errichtung einer eigenen gemeinnützigen Stiftung, Andere, nicht verwandte Patenkinder, Neffen und Nichten, Geschwister, andere Verwandte, Eltern.

Wen begünstigen Personen des gehobenen Mittelstandes?

Abbildung 31: Begünstigtenwahl von Personen des gehobenen Mittelstandes



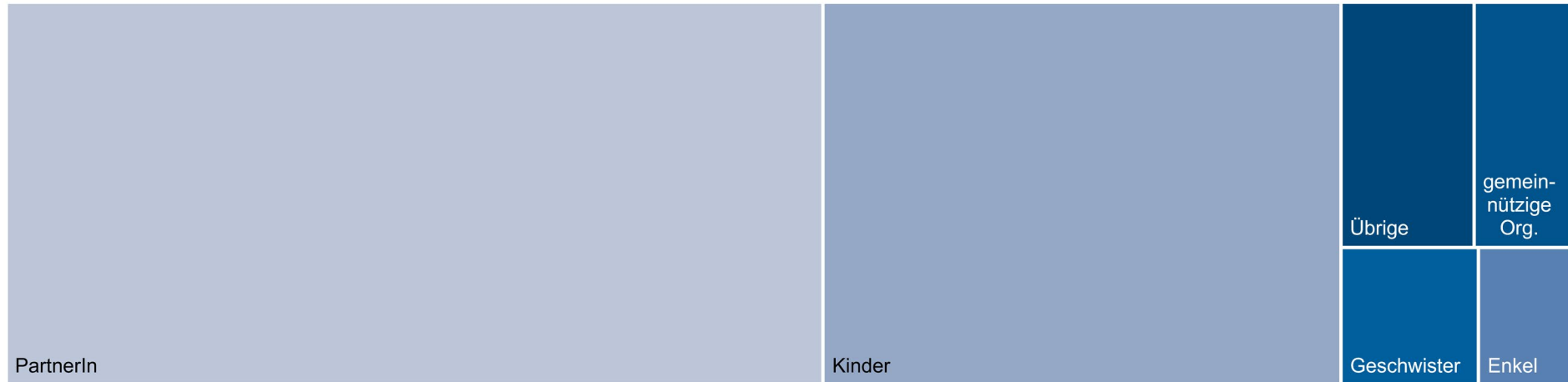
Quelle: Eigene Darstellung der Untersuchungsergebnisse; die Kategorie «Übrige» enthält folgende Personengruppen gelistet nach ihrer Häufigkeit: Andere, Neffen und Nichten, Freunde, andere Verwandte, Eltern, nicht verwandte Patenkinder, Errichtung einer eigenen gemeinnützigen Stiftung.

Wen begünstigen Personen im Alter von 60-69 Jahren?*Abbildung 32: Begünstigtenwahl von Personen im Alter von 60-69 Jahren*

Quelle: Eigene Darstellung der Untersuchungsergebnisse; die Kategorie «Übrige» enthält folgende Personengruppen gelistet nach ihrer Häufigkeit: Geschwister, Freunde, nicht verwandte Patenkinder, Neffen und Nichten, Andere, Eltern.

Wen begünstigen vermögende Personen?

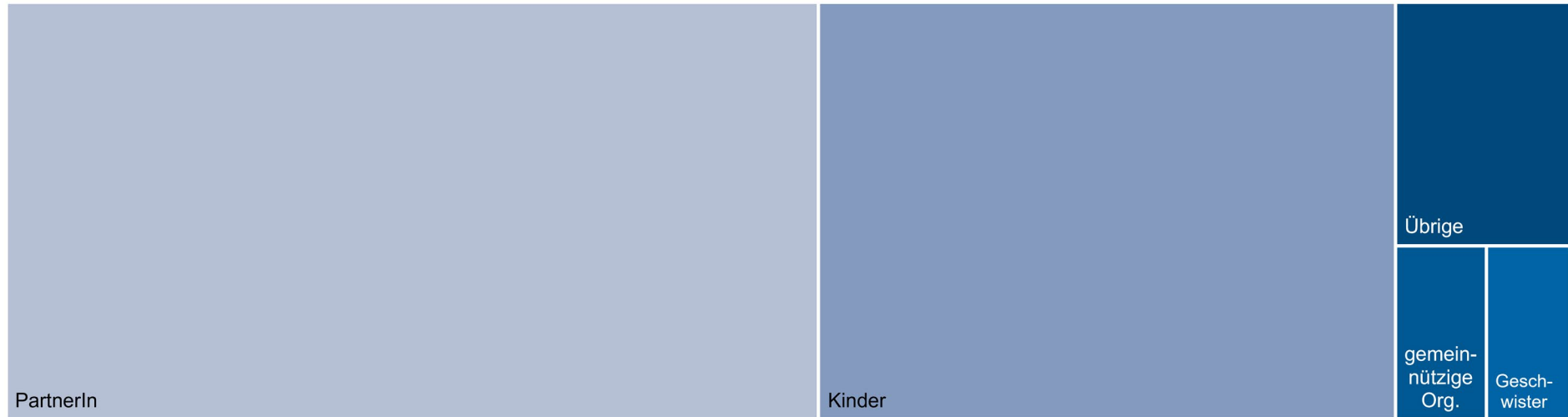
Abbildung 33: Begünstigtenwahl von vermögenden Personen



Quelle: Eigene Darstellung der Untersuchungsergebnisse; die Kategorie «Übrige» enthält folgende Personengruppen gelistet nach ihrer Häufigkeit: Neffen und Nichten, nicht verwandte Patenkinder, Freunde, Eltern, Andere, andere Verwandte.

Wen begünstigen unternehmerisch tätige Personen?

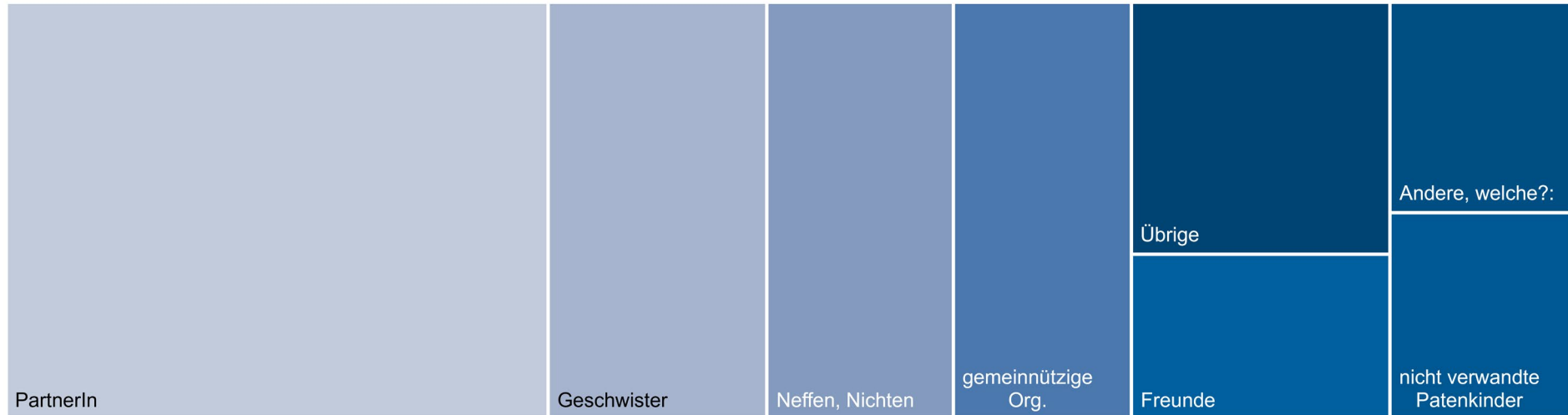
Abbildung 34: Begünstigtenwahl von unternehmerisch tätigen Personen



Quelle: Eigene Darstellung der Untersuchungsergebnisse; die Kategorie «Übrige» enthält folgende Personengruppen gelistet nach ihrer Häufigkeit: Eltern, Freunde, Andere, Neffen und Nichten, nicht verwandte Patenkinder, Enkel, andere Verwandte, Errichtung einer eigenen gemeinnützigen Stiftung.

Wen begünstigen Personen ohne pflichtteilsgeschützte Erben?

Abbildung 35: Begünstigtenwahl von Personen ohne pflichtteilsgeschützte Erben



Quelle: Eigene Darstellung der Untersuchungsergebnisse; die Kategorie «Übrige» enthält folgende Personengruppen gelistet nach ihrer Häufigkeit: Eltern, Errichtung einer eigenen gemeinnützigen Stiftung, andere Verwandte, Enkel.

9.3.5. Heatmap der Umfrageergebnisse der Erben

Die beiden nachfolgenden Grafiken fassen die Antworten aus Optik der zukünftigen Erben zusammen. Während sich alle Personengruppen einig sind, wie sie ein zukünftiges Erbe in Form von liquiden Mitteln verwenden werden, gehen die Meinungen bei geerbten Immobilien oder Unternehmen auseinander. Bei den Immobilien sind die Unterschiede grösstenteils durch den unterschiedlichen Wohneigentumsanteil getrieben. Die Personengruppen mit einem geringeren Wohneigentumsanteil würden verständlicherweise eher in die Immobilie umziehen als die Personen, die bereits selber eine Immobilie besitzen. Ob ein Unternehmen von den Nachkommen weitergeführt wird, scheint hingegen eher von soziodemografischen Faktoren abzuhängen wie dem Alter und dem Geschlecht.

Abbildung 36: Heatmap der Ergebnisse der Erbenfragen

	Geschlecht		Zivilstand					Vermögen	Alte	Boostergruppen		
	Frauen	Männer	Ledig	Konkubinat	Verheiratet	Verwitwet	Geschieden	Gehobener Mittelstand	Alter 60-69	Vermögende Personen	Unternehmer	Ohne Nachkommen
Erbverwendung Geld												
Erbverwendung Immobilie												
Erbverwendung Unternehmen												
Gespräch mit Erblasser												
Erbschaft als Vorsorge												
Bankbeziehung												
Rechtsmittel												

Quelle: Eigene Darstellung der Untersuchungsergebnisse.

9.3.6. Heatmap der Erbenmotive

Die nachstehende Übersicht verschafft ebenfalls einen Überblick zu den Abweichungen der einzelnen Personengruppen. Dieses Mal aber in Bezug auf die unterschiedlichen Erbenmotive.

Die grössten Unterschiede sind zur Absicht «Mir ist es wichtig, das Erbe zu bewahren, um es auch an nachfolgende Generationen weitergeben zu können» zu finden. Diese Aussage bildet das Gegenstück zum retrospektiven Vererbungsmotiv der Erblassenden. Insbesondere Ledigen und Personen ohne pflichtteilsgeschützte Erben ist dieses Motiv aus nachvollziehbaren Gründen nicht besonders wichtig. Wird dieses Ergebnis mit den Antworten zu den retrospektiven Vererbungsmotiven der Erblassenden verglichen, dürfte sie die Ansicht der zukünftigen Erben kaum stören. Für die meisten erblassenden Personengruppen spielen die Motive, die darauf abzielen, das Erbe für nachkommende Generationen zu bewahren im Vergleich zu anderen Motiven eine untergeordnete Rolle.

Abbildung 37: Heatmap der Erbenmotive

	Geschlecht		Zivilstand				
	Frauen	Männer	Ledig	Konku- binat	Verhei- ratet	Verwit- wet	Ge- schie- den
Ein zukünftiges Erbe gibt mir die Möglichkeit, meine finanzielle Lage zu verbessern, Schulden zu bezahlen oder Vermögen aufzubauen							
Die Erbschaft stellt nicht nur eine materielle, sondern auch eine emotionale Verbindung zwischen mir und dem Erblasser her							
Mir ist es wichtig, das Erbe zu bewahren, um es auch an nachfolgende Generationen weitergeben zu können							
Mir ist es wichtig, das Erbe im Sinne des Erblassers weiter zu verwenden							

Quelle: Eigene Darstellung der Untersuchungsergebnisse.

Abbildung 38: Heatmap der Erbentypen

	Vermögen	Alter	Boostergruppen		
	Gehobener Mittelstand	Alter 60-69	Vermögende Personen	Unternehmer	Ohne Nachkommen
Ein zukünftiges Erbe gibt mir die Möglichkeit, meine finanzielle Lage zu verbessern, Schulden zu bezahlen oder Vermögen aufzubauen					
Die Erbschaft stellt nicht nur eine materielle, sondern auch eine emotionale Verbindung zwischen mir und dem Erblasser her					
Mir ist es wichtig, das Erbe zu bewahren, um es auch an nachfolgende Generationen weitergeben zu können					
Mir ist es wichtig, das Erbe im Sinne des Erblassers weiter zu verwenden					

Quelle: Eigene Darstellung der Untersuchungsergebnisse.

9.3.7. Vererbungsverhalten unterschiedlicher Personengruppen

Die nachstehenden Kurzzusammenfassungen des Vererbungsverhaltens fassen die Ergebnisse der Umfrageergebnisse der jeweiligen Personengruppe zusammen. Die Beschriebe geben Aufschluss darüber, mit welchen Motiven und welcher Vorbereitung die jeweilige Persona vererbt, wie die Pläne umgesetzt werden.

Wie vererben Frauen?

Warum?

Der Wunsch, den Nachkommen bereits zu Lebzeiten mittels finanzieller Unterstützung eine Freude zu bereiten, ist bei Frauen ausgeprägter als bei Männern. Die Nachkommen sollen zudem selbst entscheiden, wie sie das Geld verwenden möchten. Das Erbe für die Bildung ihrer Nachkommen einzusetzen hat für sie einen höheren Stellenwert als für ihn. Ihr ist es zudem wichtiger als ihm, dass alles geregelt ist und dass damit Streit weitestgehend vermieden werden kann. Ein Todesfall im näheren Umfeld ist für sie der hauptsächliche Auslöser, sich mit dem Thema Nachlassplanung zu befassen. Wenn sie doch etwas davon abhält, sich mit der Regelung des Nachlasses zu beschäftigen, dann wird ein Mangel an Unterstützung bei der Planung von ihr weitaus häufiger als Grund genannt als von ihm.

Wie?

Frauen reden öfters mit ihren Nachkommen über ihren Nachlass als die Männer und begünstigen wesentlich stärker ihre Kinder als den Partner.

Womit?

Der zu verteilende Nachlass setzt sich bei Frauen aus wesentlich mehr Erinnerungsstücken zusammen, als es bei Männern der Fall ist. Frauen verfassen häufiger als Männer ein Testament und/oder vereinbaren einen Erbvertrag und bewahren diese Dokumente vorwiegend zu Hause auf. Bei der Erstellung dieser Dokumente lassen sie sich in den meisten Fällen von einer Anwaltsperson beraten.

Wie vererben Männer?

Warum?

Männern ist es wichtig, dass ihre Nachkommen das Erbe nach ihren Vorstellungen verwenden können, aber diese Absicht ist bei ihnen weniger ausgeprägt als bei Frauen. Ihnen ist es aber wie den Frauen nicht wichtig, dass das Erbe auch für nachfolgende Generationen bewahrt wird. Die Vermögenswerte, die Männer bereits verteilt haben oder planen vor ihrem Ableben weiterzugeben, sollen ihren Nachkommen vor allem ermöglichen, sich Wohneigentum zu finanzieren oder individuelle Wünsche zu erfüllen. Männer setzen sich mit ihrer Nachlassplanung öfters nur gedanklich auseinander und handeln weniger oft als Frauen, da sie stärker der Überzeugung sind, dass sie noch genug Zeit haben, sich damit zu beschäftigen.

Wie?

Männer führen seltener Gespräche mit ihren Nachkommen über den geplanten Nachlass. Männer begünstigen weitaus stärker den oder die Ehe- oder LebenspartnerIn, als die Frauen dies umgekehrt tun.

Womit?

Das zu verteilende Vermögen setzt sich bei Männern aus mehr Grundstücken, Immobilien und Kapitalanlagen zusammen als bei Frauen. Dass Männer weniger oft ihren Nachlass konkret planen, spiegelt sich auch in der geringeren Anzahl von geschriebenen Testamenten und abgeschlossenen Erbverträgen. Bei der Planung des Nachlasses lassen sich die Männer am ehesten durch die Bank oder unabhängige Finanzberater beraten.

Wie vererben ledige Personen?

Warum?

Den ledigen Personen ist es besonders wichtig den Nachlass nach ihren eigenen Wünschen und Vorstellungen planen zu können. Den begünstigten Personen möchten sie mittels des Nachlasses eine Freude bereiten. Ihnen ist es auch weitaus wichtiger als Personen mit anderen Zivilständen, dass sie bei den Hinterbliebenen in guter Erinnerung bleiben und geschaffene Werte wie ein Unternehmen auch nach ihrem Tod bestehen bleiben.

Wie?

Sie führen nur selten mit ihren Erbschaftsbegünstigten ein Gespräch. Bei ihrer Nachlassplanung begünstigen ledige Personen vor allem ihre Nichten, Neffen, Geschwister, Freunde und gemeinnützige Organisationen.

Womit?

Das Vermögen, über das ledige Personen verfügen, setzt sich wie bei Frauen aus besonders vielen Erinnerungsstücken zusammen und sie sind interessanterweise die Personengruppe mit den meisten Lebensversicherungen. Aus welchen Gründen diese abgeschlossen wurden, lässt sich auf Basis der Erhebung nicht ermitteln. Da Lebensversicherungen meist über einen langen Zeithorizont laufen, liegt die Vermutung nahe, dass diese zu Gunsten früherer Lebenspartner oder Lebenspartnerinnen abgeschlossen worden sind. Oder es sollten damit Partner oder Partnerinnen abgesichert werden, mit denen sie nicht in einem Konkubinat leben. Fast alle ledigen Personen haben ein Testament verfasst und bewahren dies meistens zu Hause auf. Bei der Planung des Nachlasses lassen sich ledige Personen im Vergleich zu Personen anderer Zivilstände am seltensten beraten.

Wie vererben verheiratete Personen?

Warum?

Bei der Planung ihres Nachlasses berücksichtigen verheiratete Personen besonders gerne die Wünsche ihrer Nachkommen, möchten aber auch sicherstellen, dass sie alle gleichbehandeln, um Streit unter den Erbenden zu vermeiden. Es ist für sie aber auch wichtig, dass ihr Zu Hause innerhalb der Familie erhalten bleibt. Interessanterweise machen sich verheiratete Personen im Vergleich zu Personen anderer Zivilstände am wenigsten Gedanken über ihre Nachlassplanung. Dies dürfte daran liegen, dass das Schweizer Erbrecht für verheiratete Personen schon immer eine Standardregelung hatte und diese für die verheirateten Personen zu passen scheint. Sie müssen sich deshalb nur um ihre Nachlassregelung kümmern, wenn sie von diesem Standard abweichen möchten.

Wie?

Jede zweite verheiratete Person hat die eigene Nachlassplanung mit den Nachkommen besprochen. Diese sieht vor, dass die Ehepartner jeweils mit zwei Drittel und die Kinder mit einem Drittel begünstigt werden.

Womit?

Verheiratete Personen verfügen am häufigsten über Immobilienbesitz, den sie an ihre Nachkommen vererben möchten. Knapp 60 Prozent derer, die ihren Nachlass geregelt haben, haben einen Ehevertrag abgeschlossen und bewahren ihre Nachlass- und Vorsorgedokumente am häufigsten zu Hause auf. Die Unterstützung, die sie im Rahmen der Nachlassplanung in Anspruch nahmen, kam in den häufigsten Fällen von einer Notariatsperson.

Wie vererben im Konkubinat lebende Personen?

Warum?

Wie den Ledigen ist es auch den im Konkubinat lebenden Personen sehr wichtig, ihren Nachlass nach ihren individuellen Wünschen zu regeln. Diese Personengruppe beschäftigt sich in den meisten Fällen früher mit der Nachlassplanung als die anderen Gruppen. Bei ihrer Regelung ist es ihnen

besonders wichtig, den Erbenden eine Freude zu bereiten. Sie möchten alle Nachkommen gleich behandeln, es sei denn, einzelne haben sich öfters um sie gekümmert, dann begünstigen sie diese im Vergleich zu den restlichen Nachkommen etwas grosszügiger.

Wie?

Wie bei den Verheirateten haben auch die im Konkubinat lebenden Personen fast in der Hälfte der Fälle ihre Nachlassregelung mit den Nachkommen besprochen und verteilen ihre Vermögenswerte auch sehr ähnlich wie verheiratete Personen.

Womit?

Fast alle im Konkubinat lebenden Personen haben ein Testament aufgesetzt. Bei einem Drittel von ihnen besteht sogar ein Erbvertrag. Diese Dokumente werden von ihnen zu Hause oder bei kantonalen Aufbewahrungsstellen aufbewahrt. Fast die Hälfte von ihnen wurde aber bei der Planung des Nachlasses nicht beraten.

Wie vererben geschiedene Personen?

Warum?

Ausgelöst durch die Scheidung haben sich viele geschiedene Personen Gedanken über die Nachlassplanung gemacht. Viele haben aber noch keine konkreten Schritte unternommen, weil sie der Überzeugung sind, dass sie noch genug Zeit haben, um sich darum zu kümmern. Geschiedene Personen möchten mit ihrem Nachlass den Erbenden Freude bereiten und es ist für sie kaum von Belang, ob die Erben die geerbte Immobilie behalten oder ob das Unternehmen in Familienbesitz bleibt.

Wie?

Fast jede zweite geschiedene Person hat ihre persönliche Nachlassplanung mit ihren Nachkommen besprochen und möchte 70 Prozent ihres Nachlasses den Kindern zugutekommen lassen. Der Rest des Erbvermögens soll mehrheitlich auf die Lebensgefährten oder die Enkelkinder verteilt werden, sofern diese vorhanden sind.

Womit?

Fast 90 Prozent der geschiedenen Personen, die ihren Nachlass aktiv geregelt haben, verfügen über ein Testament, dass sie entweder bei ihrem Willensvollstrecker oder bei sich zu Hause aufbewahren. Bei der Erstellung wurden sie entweder durch den Notar oder den Anwalt beraten oder sie haben es vorgezogen, keinen Rat beizuziehen.

Wie vererben verwitwete Personen?

Warum?

Verwitwete beschäftigen sich im Vergleich zu anderen Personen eher spät mit der persönlichen Nachlassplanung. Ihnen ist es besonders wichtig, dass die Hinterbliebenen das Erbe nach ihren persönlichen Vorlieben verwenden. Sofern es die persönliche Finanzlage zulässt, geben sie Vermögenswerte auch schon gerne vor ihrem Ableben weiter, insbesondere wenn es für die Aus- und Weiterbildung der Nachkommen genutzt wird. Sie wünschen sich zwar, dass ihr finanzielles Erbe von den direkten Nachkommen für nachfolgende Generationen bewahrt wird, sie selbst haben aber nicht den Anspruch, bei ihren Nachkommen aufgrund des Erbes in Erinnerung zu bleiben.

Wie?

Verwitwete Personen haben am häufigsten die Nachlassplanung mit ihren Nachkommen besprochen. Von ihrem Nachlass, der aus vielen Erinnerungsstücken besteht, verteilen sie zwei Drittel an ihre Kinder und der Rest geht an Enkelkinder und Geschwister.

Womit?

85 Prozent der verwitweten Personen, die ihre Nachlassplanung abgeschlossen haben, verfügen über ein Testament und fast die Hälfte hat eine Anordnung für den Todesfall erlassen. Diese Dokumente werden in den meisten Fällen zu Hause aufbewahrt.

Wie vererben Personen des gehobenen Mittelstandes?**Warum?**

Personen des gehobenen Mittelstandes haben ihren Nachlass öfters geregelt als andere Personengruppen, auch wenn sie sich im Vergleich zur Gesamterhebung etwas später mit der Regelung ihres Nachlasses beschäftigen. Die wenigen, die nichts geregelt haben, schieben es vor sich her, weil sie der Meinung sind, dass ihnen dafür noch genug Zeit bleibt. Bei der Verteilung ihres Vermögens ist es ihnen am wichtigsten, den oder die überlebende Ehe- oder LebenspartnerIn bestmöglich abzusichern. Das Vermögen soll dazu dienen, die Pflegekosten im Alter zu decken. Was dann noch übrig ist, können die Nachkommen nach ihren eigenen Wünschen und Bedürfnissen verwenden.

Wie?

Nur rund ein Drittel dieser Personengruppe führt mit den Nachkommen ein Gespräch über die persönliche Nachlassplanung, die darauf abzielt, den Ehepartner oder die Ehepartnerin bestmöglich zu begünstigen.

Womit?

Personen des gehobenen Mittelstandes haben ihren Nachlass überdurchschnittlich oft geregelt und tun dies meist mittels eines Erbvertrags. Das Testament spielt bei dieser Personengruppe im Vergleich zu anderen eine untergeordnete Rolle. Die Nachlassdokumente werden meist bei kantonalen Stellen aufbewahrt und knapp die Hälfte liess sich bei der Erstellung der Dokumente durch eine Notariatsperson oder einen Anwalt oder eine Anwältin beraten.

Wie vererben Personen im Alter von 60 bis 69 Jahren?**Warum?**

Personen rund um das Pensionierungsalter haben überdurchschnittlich oft ihren Nachlass geregelt, obwohl sie sich deutlich später damit auseinandersetzen als der Durchschnitt der Gesamterhebung. Es existieren zwei Gründe, warum sie sich später oder in seltenen Fällen gar nicht mit der Nachlassplanung beschäftigen. Zum einen ist diese Personengruppe der Überzeugung, dass sie noch genug Zeit hat, sich damit zu beschäftigen, zum anderen fühlen sie sich besonders unwohl, sich mit ihrem eigenen Ableben zu beschäftigen. Personen im Alter von 60-69 verfolgen vor allem das Ziel, den Ehepartner oder die Ehepartnerin bestmöglich abzusichern und das verbleibende Vermögen unter den Nachkommen zu gleichen Teilen aufzuteilen.

Wie?

Wie bei den Personen des gehobenen Mittelstandes hat auch diese Personengruppe nur in einem guten Drittel der Fälle bereits das Gespräch mit ihren Nachkommen gesucht, um die Nachlassplanung zu erläutern, die vor allem den Partner oder die Partnerin begünstigt.

Womit?

Die Personen im Alter von 60 bis 69 haben im Vergleich zur Gesamterhebung die tiefste Quote an erstellten Testamenten und haben gleichzeitig die meisten Erbverträge abgeschlossen. Sie bewahren diese Dokumente vorwiegend zu Hause auf. Ca. 40 Prozent von ihnen liess sich im Rahmen der Nachlassplanung durch eine Notariatsperson, einem Anwalt oder eine Anwältin beraten. Fast genauso viele liessen sich aber auch gar nicht beraten.

Wie vererben vermögende Personen?

Warum?

Die Nachlassplanung von vermögenden Personen zielt primär darauf ab, den oder die Ehe- oder Lebenspartner/in bestmöglich abzusichern. Was danach übrig bleibt, möchten sie möglichst gleichmässig auf die verbleibenden Nachkommen aufteilen, um Streit weitestgehend zu vermeiden. Es ist ihnen wichtig, dass die Nachkommen das Erbe nach ihren eigenen Vorstellungen nutzen. Durch den Nachlass in Erinnerung zu bleiben ist für vermögende Personen hingegen von geringerer Bedeutung. Auch wenn sie sich, verglichen mit anderen Personengruppen, eher spät mit der Planung ihres Nachlasses auseinandersetzen, haben dennoch zwei Drittel von ihnen ihren Nachlass geregelt und sich nicht nur gedanklich damit beschäftigt.

Wie?

Knapp zwei Drittel der vermögenden Personen haben mit ihren Nachkommen bereits ein Gespräch über die Verteilung des Nachlasses geführt. Knapp 60 Prozent dieser Personengruppe hat oder plant den Nachkommen bereits vor ihrem Ableben Vermögenswerte zukommen zu lassen. Vom Nachlass lassen sie einen Drittel den Kindern und mehr als die Hälfte dem oder der überlebenden Ehe- oder LebenspartnerIn zukommen.

Womit?

Fast zwei Drittel der vermögenden Personen, die ihren Nachlass geregelt haben, besitzen ein Testament, das zu Hause oder beim Willensvollstrecker aufbewahrt wird. Bei der Anfertigung des Testaments haben sie sich von einer Notariatsperson, einem Anwalt oder einer Anwältin beraten lassen.

Wie vererben unternehmerisch tätige Personen?

Warum?

Nur knapp die Hälfte der unternehmerisch tätigen Personen hat ihren Nachlass aktiv geregelt. Diejenigen, die ihre Planung bereits abgeschlossen haben, sind dies früher angegangen als andere Personengruppen. Interessanterweise ist diese Personengruppe mehr daran interessiert, dass die Immobilie im Familienbesitz bleibt, während die Weiterführung des Unternehmens durch die Familie für sie eine untergeordnete Rolle spielt.

Wie?

Im Vergleich zu anderen Personengruppen haben sie bisher weniger oft das Gespräch mit zukünftigen Erben gesucht. Ihre Nachlassplanung sieht vor, dass ein Drittel an die Kinder geht und die Hälfte des Erbvermögens an die oder den überlebenden Ehe- oder LebenspartnerIn.

Womit?

Von den unternehmerisch tätigen Personen, die ihren Nachlass geregelt haben, besitzen knapp 63 Prozent ein Testament, das sie entweder beim Willensvollstrecker oder bei sich zu Hause aufbewahren. Im Rahmen ihrer Nachlassplanung wurden sie von ihrem Treuhänder, ihrer Treuhänderin, ihrem Anwalt, ihrer Anwältin oder einer Notariatsperson beraten.

Wie vererben Personen ohne pflichtteilsgeschützte Erben?

Warum?

Den Personen ohne pflichtteilsgeschützte Erben ist es wichtig, dass die Begünstigten ihres Erbes es nach ihren eigenen Vorstellungen nutzen. Es ist aus ihrer Sicht auch wünschenswert, durch den Nachlass bei den Begünstigten in Erinnerung zu bleiben. Ihrem Wunsch nach mehr Gestaltungsfreiheit bei der Planung des Nachlasses wird mit der neuen Erbrechtsregelung ab 1.1.2023 entsprochen. Weniger als die Hälfte hat bisher die Nachlassplanung in Angriff genommen oder gar abgeschlossen. Oft liegt es daran, dass diese Personengruppe nicht weiss, wen sie in ihrem Testament begünstigen soll. Von denjenigen, die sich aber mit der Planung befasst haben, hat jede fünfte Person dies bereits vor dem 30. Lebensjahr gemacht.

Wie?

Knapp 70 Prozent der Personen ohne pflichtteilsgeschützte Erben führten mit den Erbenbegünstigten kein Gespräch über ihre persönliche Nachlassplanung. Ein Viertel ihres Nachlasses sehen sie für ihre Lebensgefährten vor, während ein weiteres Drittel fast gleichmässig zwischen Geschwistern, Neffen und Nichten sowie gemeinnützigen Organisationen aufgeteilt wird.

Womit?

Von den 41 Prozent der Personen ohne pflichtteilsgeschützte Erben haben knapp 90 Prozent ihren Nachlass mittels eines Testaments geregelt, für dessen Erstellung fast die Hälfte von ihnen keine Beratung in Anspruch genommen hat. Das Testament bewahren sie beim Willensvollstrecker oder bei kantonalen Aufbewahrungsstellen auf.

9.3.8. Erbenverhalten unterschiedlicher Personengruppen

Die nachstehenden Kurzzusammenfassungen des Erbenverhaltens stellen die Umfrageergebnisse der jeweiligen Personengruppe dar. Sie geben Aufschluss darüber, welche Bedeutung das Erbe für die einzelnen Personnas hat, wie sie dieses planen zu verwenden und ob sie allenfalls rechtliche Schritte erwägen, um den Anteil, der ihnen aus ihrer Sicht zusteht, zu erhalten.

Wie erben Frauen?**Warum?**

Der finanzielle Aspekt einer Erbschaft ist für Erbinnen von geringerer Bedeutung als die emotionale Komponente des Erbes, die sie mit dem oder der Erblassenden über den Tod hinaus verbindet. Überraschenderweise ist es den Frauen aber unterdurchschnittlich wichtig, das Erbe im Sinne des oder der Verstorbenen zu verwenden. Wie bei allen Personengruppen ist auch für Frauen der meistgenannte Verwendungszweck einer Erbschaft der Aufbau von Vermögen. Bei ihnen ist diese Absicht, allerdings etwas weniger stark ausgeprägt als in der Gesamterhebung. Davon profitieren insbesondere Angehörige, die sie im Vergleich zu den Männern stärker unterstützen möchten.

Wie?

Mit knapp zwei Drittel der befragten Frauen haben die potenziellen Erblassenden bereits das Gespräch über die Nachlassplanung geführt. Im Falle einer Erbschaft würde aber nur ein Drittel von ihnen die Vermögenswerte bei der Bank des oder der Verstorbenen belassen.

Womit?

Frauen wären weniger bereit die Nachlassverteilung des oder der Verstorbenen anzufechten, sollte diese in ihren Augen nicht korrekt oder gerecht sein. Dies deckt sich auch mit den Ergebnissen bisheriger Untersuchungen, dass Frauen versuchen, Erbstreitigkeiten stärker aus dem Weg zu gehen als Männer.

Wie vererben Männer?**Warum?**

Die finanzielle Komponente einer Erbschaft hat für Männer eine grössere Bedeutung als die emotionalen Aspekte. Dennoch scheint es für sie wichtig zu sein, das Erbe im Sinne der Erblassenden zu verwenden oder wenn möglich zu bewahren und an nachfolgende Generationen weiterzuvererben. Bei der Abwicklung des Nachlasses ist es ihnen im Vergleich zu den Frauen deutlich wichtiger, alles selbst zu organisieren und dadurch auch die Kontrolle über alle Abläufe und Vorgänge behalten zu können. Das erhaltene Erbe für den persönlichen Vermögensaufbau und die Altersvorsorge zu verwenden, ist bei Männern der dominante Verwendungszweck. Für den Fall einer Erbschaft in Form eines Unternehmens würden sie dieses weitaus häufiger selbst weiterführen als die weiblichen Befragungsteilnehmenden.

Wie?

Etwas mehr als die Hälfte der männlichen Befragungsteilnehmenden wurde bereits von den potenziellen Erblassenden im Rahmen eines Gesprächs über die Details der Nachlassplanung informiert. Während die Frauen nur in einem Drittel der Fälle die Erbschaft bei der Bank des oder der Verstorbenen belassen würde, sind es bei Männern nochmals deutlich weniger.

Womit?

Über 40 Prozent der befragten Männer gaben an, sich auf dem Rechtsweg zur Wehr zu setzen, sollte die Nachlassaufteilung in ihren Augen nicht korrekt oder gerecht sein. In den vergangenen Jahren wurden im deutschsprachigen Raum etwa 13 Prozent effektive Erbrechtsfälle registriert (Stutz et al., 2007). Somit ist zu erwarten, dass die zum Ausdruck gebrachte Absicht, Rechtsmittel zu ergreifen, in vielen Fällen nur eine Absicht bleibt.

Wie erben ledige Personen?**Warum?**

Ledigen Personen ist es kein grosses Bedürfnis das erhaltene Erbe für nachfolgende Generationen zu bewahren. Bei der Abwicklung des Nachlasses sind sie froh, wenn sie diese Aufgabe an andere Personen delegieren können. Dies könnte daran liegen, dass sie sich generell weniger mit dem Thema Nachlass beschäftigen als Personen aus anderen Gruppen. Erben ledige Personen ein Haus, sind sie im Vergleich zu den Personengruppen anderer Zivilstände öfters dazu bereit, in die Immobilie umzuziehen. Dennoch neigen auch sie in knapp der Hälfte der Fälle am ehesten zu einer Vermietung der Immobilie.

Wie?

Mit der Hälfte der ledigen zukünftigen Erben wurde bereits ein Gespräch über die Nachlassplanung der potenziellen Erblassenden geführt. Knapp die Hälfte der Erbenden würde das Erbe vorerst bei der Bank des oder der Verstorbenen belassen.

Womit?

Ledige Personen hegen deutlich öfters die Absicht ihren Erbanspruch auch mit rechtlichen Schritten durchzusetzen als dies bei anderen Personengruppen der Fall wäre.

Wie erben im Konkubinat lebende Personen?**Warum?**

Personen, die im Konkubinat leben, ist es überdurchschnittlich wichtig, das Erbe zu bewahren und es im Sinne des Erblassenden zu verwenden. Sie möchten dies aber lieber auf einer freiwilligen Basis umsetzen und nicht durch Bedingungen, die an das Erbe geknüpft sind, dazu gezwungen werden. Wie bei anderen Personengruppen ist der primäre Verwendungszweck des Erbes der individuelle Vermögensaufbau. Bei dieser Personengruppe ist diese Absicht allerdings nochmals ausgeprägter als bei anderen. Erben im Konkubinat lebende Personen eine Immobilie, neigen sie zu deren Verkauf, ein geerbtes Unternehmen würde knapp die Hälfte von ihnen selbst weiterführen.

Wie?

Drei Viertel der im Konkubinat lebenden Personen konnten mit den potenziellen Erblassenden bereits ein Gespräch über die Nachlassplanung führen. Nach dem Ableben des oder der Erblassenden würden mehr als 60 Prozent der Personen die Vermögenswerte von der Bank des oder der Verstorbenen wegtransferieren.

Womit?

Knapp die Hälfte der im Konkubinat lebenden Personen würde auch dann nicht rechtliche Schritte erwägen, wenn sie der Meinung ist, dass sie im Rahmen der Nachlassverteilung ungerecht behandelt wurde.

Wie erben verheiratete Personen?

Warum?

Verheirateten Personen dient eine Erbschaft primär zur Tilgung von Schulden oder der Unterstützung weiterer Angehöriger. Erben sie eine Immobilie, wird diese im Vergleich zu anderen Personengruppen häufiger vermietet. Nur gerade ein Drittel von ihnen entscheidet sich für einen Verkauf. Auch ein geerbtes Unternehmen würde in ihrem Besitz verbleiben und die meisten von ihnen würden es selbst weiterführen.

Wie?

Etwas mehr als die Hälfte der verheirateten Personen wurde von den Erblassenden kontaktiert, um die geplante Nachlassverteilung zu besprechen. Etwas mehr als 70 Prozent der verheirateten potenziellen Erben würde die hinterlassenen Vermögenswerte von der Bank des oder der Verstorbenen wegtransferieren.

Womit?

Nur ca. ein Drittel der verheirateten Personen würde zu Rechtsmitteln greifen, wenn sie der Meinung ist, dass die Nachlassverteilung ungerecht und zu ihren Ungunsten abgelaufen ist.

Wie erben verwitwete Personen?

Warum?

Für verwitwete Personen stellt die Erbschaft eine besonders emotionale Verbindung zum oder zur Erblassenden her. Diese Personengruppe hegt eine besonders starke Absicht, das Erbe für nachfolgende Generationen zu bewahren und es an diese weiterzugeben. Auch wenn es den verwitweten Personen wichtig ist, den Nachlass im Sinne des oder der Verstorbenen zu verwenden, so möchte sie dies aus freien Stücken tun und nicht durch Bedingungen dazu verpflichtet werden. Diese Personengruppe möchte den Nachlass möglichst selbstständig abwickeln, um über alle Details informiert zu bleiben. Ein Erbe in Form einer Immobilie oder eines Unternehmens würden verwitwete Personen in den meisten Fällen veräußern.

Wie?

Die Hälfte der verwitweten Personen wurde im Rahmen eines Gesprächs bereits über die geplante Vermögensverteilung des oder der Erblassenden informiert. Ähnlich viele verwitwete Personen würden die erhaltenen Vermögenswerte zu ihrer Hausbank transferieren und nicht bei der Bank des oder der Verstorbenen belassen.

Womit?

Nur ein Viertel der verwitweten Personen würde Rechtsmittel ergreifen, wenn sie sich ungerecht behandelt fühlt. Im Vergleich zu anderen Personengruppen ist das wenig, liegt aber am nächsten an der Realität. In einer früheren Erhebung in der Schweiz, kam es nur in 13 Prozent der Erbschaftsfälle zu Rechtsstreitigkeiten (Stutz et al., 2007).

Wie erben geschiedene Personen?

Warum?

Für geschiedene Personen stellt eine Erbschaft in erster Linie eine Verbesserung der persönlichen finanziellen Lage dar und emotionale Aspekte sind von untergeordneter Bedeutung. Dieser Personengruppe ist es im Vergleich zu anderen weniger ein Anliegen, das erhaltene Vermögen im Sinne des oder der Erblassenden zu verwenden. Erhalten sie im Rahmen einer Erbschaft eine Immobilie, würde sie diese entweder vermieten oder verkaufen.

Wie?

Geschiedene Personen sind über die Nachlassabsichten der potenziellen Erblassenden gut informiert, da bereits zwei Drittel von ihnen ein Gespräch darüber führen konnten. Ebenfalls zwei Drittel der geschiedenen Personen würden die erhaltenen Vermögenswerte auf das Konto bei ihrer Hausbank transferieren und nicht bei der Bank des oder der Erblassenden belassen.

Womit?

Mehr als 40 Prozent der verwitweten potenziellen Erben ziehen rechtliche Schritte in Betracht, falls sie bei der Nachlassverteilung ungerecht behandelt werden würden.

Wie erben Personen im Alter von 60-69?**Warum?**

Während der finanzielle Aspekt einer Erbschaft für diese Personengruppe unterdurchschnittlich wichtig ist, stellt der Nachlass in ihren Augen kaum eine emotionale Verbindung zu den Erblassenden dar. Ihnen ist es im Vergleich zu anderen Altersgruppen wenig wichtig, das Erbe im Sinne der Erblassenden zu verwenden. Hingegen ist es ihnen sehr wichtig, die Abwicklung des Nachlasses selbst zu organisieren und über den Ablauf und die Details auf dem Laufenden zu bleiben. Auch bei den Personen im Alter von 60-69 Jahren steht der Vermögensaufbau im Fokus als Verwendungszweck für den Nachlass. Die Verwirklichung von persönlichen Träumen oder die Unterstützung von Angehörigen spielen hingegen eine eher geringe Rolle im Vergleich zu anderen Personengruppen. Eine geerbte Immobilie würden sie entweder vermieten oder verkaufen. Die Weiterführung eines geerbten Unternehmens kommt aufgrund des Alters nur selten in Frage. Deshalb entscheiden sich die Befragungsteilnehmenden dieser Altersgruppe weitaus häufiger für einen Verkauf oder das Einsetzen eines Geschäftsführers.

Wie?

Knapp 60 Prozent dieser Personengruppe gab an, dass die potenziellen Erblassenden mit ihnen bereits ein Gespräch über die Nachlassplanung geführt haben.

Womit?

In knapp 40 Prozent der Fälle würden Personen im Alter von 60-69 Jahren Rechtsmittel ergreifen, wenn das Erbe in ihren Augen nicht fair verteilt wurde.

Wie erbt der gehobene Mittelstand?**Warum?**

Für die Befragungsteilnehmenden des gehobenen Mittelstandes stellt ein Erbe eine besonders grosse emotionale Verbindung zu den Erblassenden dar. Sie möchten das Erbe auch für nachfolgende Generationen bewahren, aber die Verwendung muss in ihren Augen nicht zwingend mit den Vorstellungen des oder der Verstorbenen übereinstimmen. Deshalb ist es ihnen auch wichtig, dass das Erbe an keinerlei Bedingungen seitens der Erblassenden geknüpft ist. Das zukünftige Erbe würde diese Personengruppe, wie auch alle anderen Befragten, für den Vermögensaufbau verwenden. Im Vergleich zu anderen würden die Personen des gehobenen Mittelstandes das Erbe auch vermehrt für die Erfüllung persönlicher Wünsche einsetzen. Eine geerbte Liegenschaft würden sie vermieten.

Wie?

Knapp 70 Prozent dieser Personengruppe hat mit den potenziellen Erblassenden bereits ein Gespräch über die Nachlassverteilung geführt. In fast drei Viertel der Fälle muss die Bank des oder Verstorbenen damit rechnen, dass die Vermögenswerte der Nachkommen abgezogen werden.

Womit?

Obwohl mit steigendem Vermögen üblicherweise auch die Bereitschaft steigt, rechtliche Schritte zu ergreifen, wenn der Nachlass nicht fair aufgeteilt wurde, bildet diese Personengruppe eine Ausnahme. Nur ein gutes Drittel der Befragungsteilnehmenden dieser Gruppe würde Rechtsmittel ergreifen. Bei den Personen mit weniger und mehr Vermögen liegt die Bereitschaft bei ca. 40 Prozent.

Wie erben vermögende Personen?

Warum?

Weniger als die Hälfte sieht einen Nachlass als eine Möglichkeit, sich finanziell zu verbessern. Wie in Abschnitt 3.6.3 dargelegt, sind Erbschaften insbesondere für vermögende Personen von geringerer Bedeutung, da ihr aufgeteilter Anteil am Vermögen des oder der Verstorbenen meist nur einen geringen Teil ihres Gesamtvermögens ausmacht. Eine Erbschaft stellt auch kaum eine emotionale Verbindung zum oder zur Erblassenden dar. Vermögenden Personen ist es hingegen wichtig, das erhaltene Vermögen zu bewahren, die Berücksichtigung der Absichten des Erblassenden sind für sie von geringer Bedeutung. Sie bevorzugen es, die Abwicklung des Nachlasses zu delegieren, was wohl daran liegen dürfte, dass sie sich im Vergleich zu anderen Personengruppen eher ungern mit dem Thema Erben beschäftigen. Die Erbschaft verwenden sie für den weiteren Ausbau des Vermögens. Verglichen mit anderen Personengruppen verwenden sie die Erbschaft seltener für die Erfüllung von Wünschen oder den Kauf von selbstgenutzten Immobilien. Man kann vermuten, dass diese Gruppe oft bereits eine Wohnimmobilie besitzt. Eine geerbte Immobilie würden sie in den meisten Fällen vermieten und ein geerbtes Unternehmen persönlich weiterführen.

Wie?

Etwas mehr als die Hälfte der vermögenden Personen hatte bereits die Gelegenheit, die Nachlasspläne mit dem oder der potenziellen Erblassenden zu besprechen. Überdurchschnittlich viele Personen dieser Personengruppe würden die erhaltenen Vermögenswerte zu ihrer Hausbank transferieren und nicht bei der Bank des oder der Verstorbenen belassen.

Womit?

Etwas die Hälfte der vermögenden Personen wäre bereit, auch Rechtsmittel zu ergreifen, um sich, im Falle einer ungerechten Behandlung im Rahmen der Vermögensverteilung, zur Wehr zu setzen.

Wie erben unternehmerisch tätige Personen?

Warum?

Knapp zwei Drittel der unternehmerisch tätigen Personen sehen in einer Erbschaft die Möglichkeit sich finanziell zu verbessern. Sie möchten den Nachlass aber nicht nur für sich verwenden, sondern auch für nachfolgende Generationen. Diese Personengruppe hat nur in wenigen Fällen die Absicht, sich mit der Erbschaft Wünsche zu erfüllen, sondern möchte die erhaltenen Vermögenswerte für das Unternehmen verwenden. Eine geerbte Immobilie würde über die Hälfte der unternehmerisch tätigen Personen vermieten, ein geerbtes Unternehmen würden sie hingegen persönlich weiterführen.

Wie?

Knapp 60 Prozent der unternehmerisch tätigen Personen sind bestens informiert über die Nachlasspläne der potenziellen Erblassenden, da sie bereits ein Gespräch führen konnten.

Womit?

Knapp die Hälfte dieser Personengruppe wäre bereit, den Rechtsweg zu beschreiten, sollten sie den Eindruck haben, dass die Nachlassaufteilung nicht gerecht vollzogen wurde.

Wie erben Personen ohne pflichtteilsgeschützte Erben?

Warum?

Für knapp zwei Drittel der Personen ohne pflichtteilsgeschützte Erben stellt ein potenzielles Erbe die Gelegenheit dar, sich finanziell zu verbessern. Das Erbe hat für sie aber auch eine sehr hohe emotionale Bedeutung und verbindet sich mit dem oder der Erblassenden auf besondere Weise. Das Erbe zu bewahren, um es an zukünftige Generationen weiterzureichen, hat aufgrund ihrer Familienkonstellation keine Priorität. Ihnen ist es wichtig, den Nachlass im Sinne des oder der Erblassenden zu verwenden und sie sind auch eher bereit, Bedingungen zu erfüllen, die mit dem Erbe verbunden sind. Wie alle anderen Personengruppen dient auch ihnen eine Erbschaft primär dem Vermögensaufbau. Verglichen mit anderen ist es Personen ohne pflichtteilsgeschützte Erben

besonders wichtig, sich Wünsche zu erfüllen und Teile der Erbschaft zu spenden. Eine geerbte Immobilie würden sie am ehesten vermieten.

Wie?

Etwas mehr als die Hälfte dieser Personengruppe kennt die Pläne der potenziellen Erblassenden, da ein Gespräch mit ihnen bereits stattfand. Nur etwas mehr als die Hälfte würde die erhaltenen Vermögenswerte zur eigenen Hausbank transferieren und nicht bei der Bank der oder des Verstorbenen belassen.

Womit?

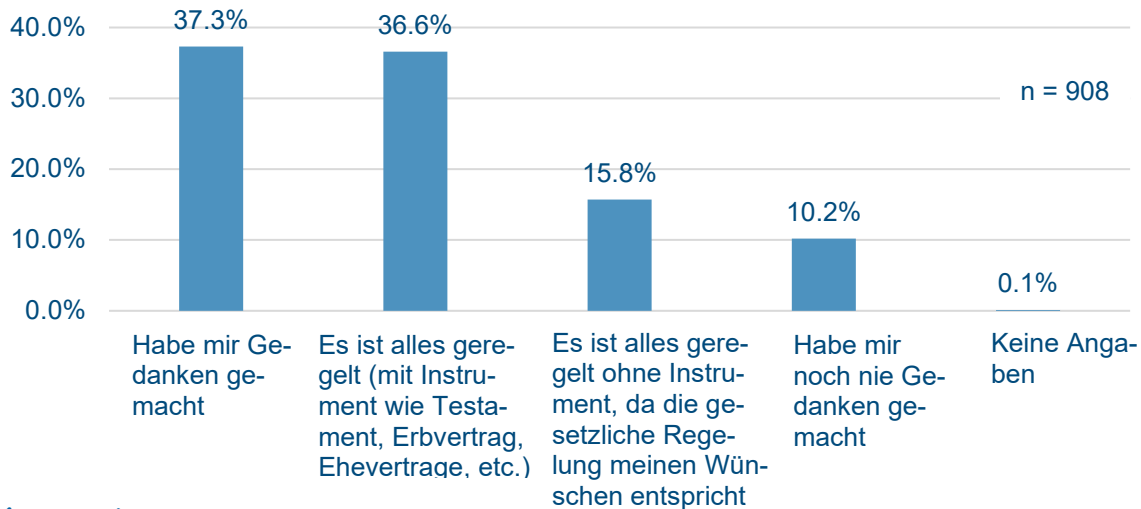
Sollte sich diese Personengruppe bei der Verteilung des Nachlasses im Vergleich zu anderen Nachkommen benachteiligt fühlen, wäre ca. die Hälfte bereit, rechtliche Schritte einzuleiten, um zu ihrem Recht zu kommen.

9.3.9. Detailauswertung der Befragung nach einzelnen Fragen

In diesem Abschnitt werden alle Fragen nach den bereits bekannten Personengruppen ausgewertet und für jede einzelne Frage zusammengefasst. Die Fragen sind gruppiert nach Fragen, die nur den Erblassenden (Erblasserfragen 1 bis 20) und den Fragen, die nur den Erben (Erbenfragen 1 bis 9) gestellt worden sind. Alle Abbildungen und Tabellen sind eigene Darstellungen und basieren ausschliesslich auf den Untersuchungsergebnissen.

Erblasserfrage 1: «Sie haben angegeben, dass Sie damit rechnen Ihren Nachkommen ein Erbe hinterlassen zu können. Bitte versetzen Sie sich bei der Beantwortung der folgenden Fragen in diese Rolle als zukünftiger Erblasser. Haben Sie sich bereits mit dem Thema Erben, Vererben, Nachlassplanung, etc. beschäftigt?»

Abbildung 39: Ergebnisse der Erblasserfrage 1



Kommentar:

Mehr als die Hälfte der Befragten gab an, ihren Nachlass mit oder ohne Instrumente geregelt zu haben. Dieses Resultat ist klar höher als in bisherigen Untersuchungen und ist auf die Herausfilterung von Befragungsteilnehmenden zurückzuführen, welche weder mit einer Erbschaft rechnen noch davon ausgehen, ihren Nachkommen nach ihrem Ableben etwas zu hinterlassen. Die bevölkerungsrepräsentative Erhebung von Stutz, Bauer und Schmutge (2007) kam zum Schluss, dass nur ca. ein Viertel der Schweizer Bevölkerung ein Testament verfasst hat. In der Stichprobe sind auch Personen vertreten, für die das Thema Erbschaft kaum und nicht relevant ist und entsprechend wenig motiviert sind für eine Nachlassregelung. Die «Nachlassregelungs-Dichte» ist bei Personen, die das Thema auch tatsächlich betrifft, vermutlich etwa doppelt so hoch wie in der Gesamtbevölkerung.

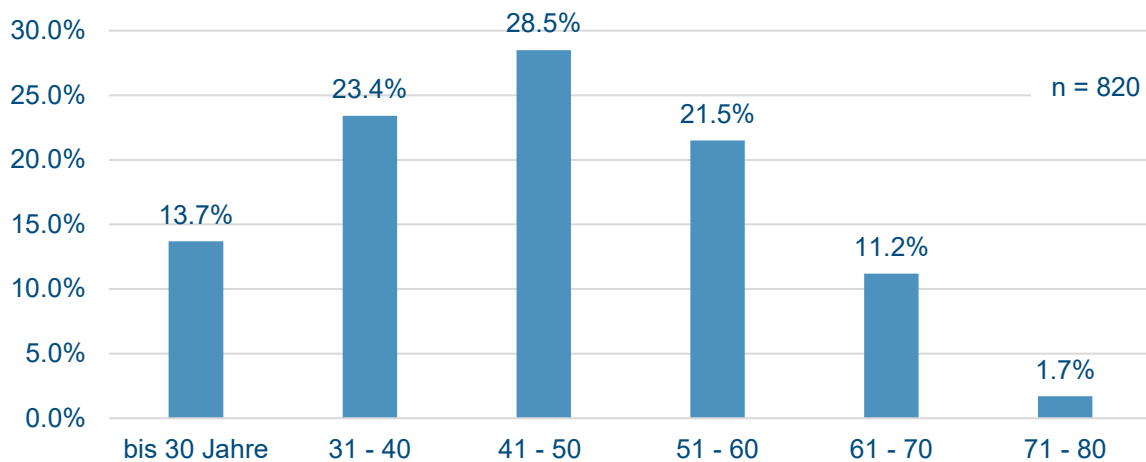
Unterschiede zur Gesamterhebung nach Kategorien:

Tabelle 9: Unterschiede zur Gesamterhebung bei Erblasserfrage 1

Geschlecht	Während Männer mit knapp 41 Prozent öfters angaben, sich Gedanken gemacht zu haben als Frauen, haben mit knapp 60 Prozent deutlich mehr weibliche Befragungsteilnehmende ihren Nachlass bereits geregelt.
Alter	Mit steigendem Alter wurde von den Befragungsteilnehmenden öfters bestätigt bereits alles geregelt zu haben. Nach dem 60. Lebensjahr gab kaum jemand mehr an, sich bisher nur Gedanken gemacht zu haben.
Vermögen	Während die Antwort «Regelung mit Instrument» mit steigendem Vermögen zunahm, verlor die Antwort «Habe mir Gedanken gemacht» mit steigendem Vermögen an Bedeutung.
Zivilstand	Ledige und geschiedene Personen gaben mit 54 Prozent resp. 47 Prozent häufiger an sich bisher nur Gedanken gemacht zu haben, wohingegen 43 Prozent der Verheirateten alles mit Instrumenten geregelt haben.
HNWI	Über zwei Drittel der vermögenden Personen haben ihren Nachlass bereits mit Instrumenten geregelt.
Unternehmende	Mit mehr als 43 Prozent geben unternehmerisch tätige Personen häufiger an sich bisher nur Gedanken gemacht zu haben. Weibliche unternehmerisch tätige Personen haben öfters den Nachlass konkret geregelt als die Männer.
Ohne pflichtteilsgeschützte Erben	Knapp die Hälfte der Personen ohne pflichtteilsgeschützten Erben haben sich bisher nur Gedanken gemacht und 41 Prozent haben ihren Nachlass konkret mit oder ohne Instrumente geregelt.

Erblasserfrage 2: «In welchem Alter haben Sie sich zum ersten Mal mit dem Thema Erben, Vererben, Nachlassplanung, etc. beschäftigt?»

Abbildung 40: Ergebnisse der Erblasserfrage 2



Kommentar:

Die ersten Gedanken zur Regelung des Erbes scheinen am häufigsten in mittleren Jahren stattzufinden. Da typische Auslöser für die Nachlassplanung in unterschiedlichen Altersphasen des Lebens vorkommen können, kann auch die Auseinandersetzung mit dem Nachlass in jedem Alter beginnen.

Die Befragten, die sich bisher nur Gedanken gemacht haben, waren zum Zeitpunkt der Befragung durchschnittlich 58 Jahre alt und haben sich zum ersten Mal im Alter von 45 das erste Mal gedanklich mit dem Thema beschäftigt. Die Personen, die bereits alles mit oder ohne Instrument geregelt haben, waren zum Zeitpunkt der ersten Gedanken 48 Jahre alt und sind heute knapp 65 Jahre alt. Sichtbar ist ein deutlicher zeitlicher Gap von etwa 10 bis 15 Jahren zwischen den ersten Gedanken zur Nachlassregelung bis zur effektiven Regelung. Der Prozess braucht offenbar sehr viel Zeit.

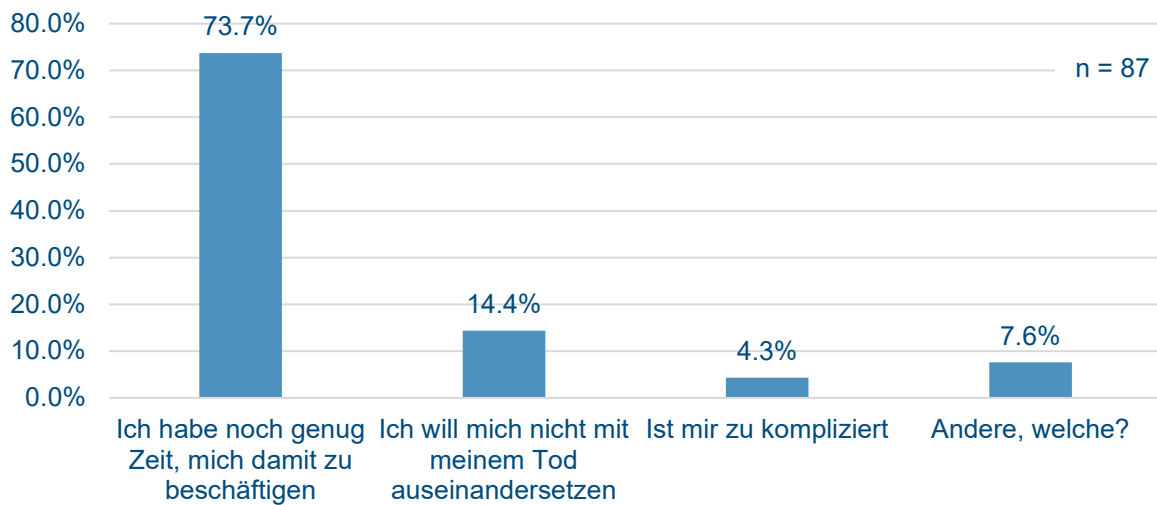
Unterschiede zur Gesamterhebung nach Kategorien:

Tabelle 10: Unterschiede zur Gesamterhebung bei Erblasserfrage 2

Geschlecht	Es wurden kaum Unterschiede zur Gesamterhebung festgestellt.
Alter	In jeder Alterskategorie haben sich die Befragten bis max. 10 Jahre zuvor Gedanken zu ihrer Nachlassplanung gemacht.
Vermögen	Mit dem Anstieg des Vermögens findet die erste Auseinandersetzung weniger häufig im Alter von 31- 40, sondern in der Altersphase 51-60 statt.
Zivilstand	Ledige und im Konkubinat lebende Personen beschäftigen sich früher mit der Planung ihres Nachlasses.
HNWI	Vermögende Personen machen sich generell eher später das erste Mal Gedanken zu ihrer Nachlassplanung.
Unternehmende	Die unternehmerisch tätigen Befragten setzten sich mit ihrer Planung früher auseinander als alle Befragten zusammen, was insbesondere auf die weiblichen Befragungsteilnehmenden dieser Gruppe zurückzuführen ist.
Ohne pflichtteilsgeschützte Erben	Mehr als 20 Prozent der Befragungsteilnehmenden ohne pflichtteilsgeschützte Erben machen sich bereits vor dem 30. Lebensjahr erste Gedanken zu ihrem Nachlass. Die restlichen 80 Prozent verteilen sich sehr ähnlich wie die Antworten in der Gesamterhebung.

Erblasserfrage 3: «Aus welchem Hauptgrund haben Sie sich bisher noch nicht mit dem Thema beschäftigt?»

Abbildung 41: Ergebnisse der Erblasserfrage 3



Kommentar:

Von den über 10 Prozent Befragten, die bei der Erblasserfrage 1 angaben, sich noch nie mit dem Thema Nachlassplanung beschäftigt zu haben, waren sich fast drei Viertel von ihnen einig, dass sie noch genug Zeit hätten, sich damit auseinander zu setzen. Eine interessante Aussage, wenn man bedenkt, dass der eigene Todeszeitpunkt ungewiss ist. Die Antwort liegt aber in einer Linie mit der vorherigen Frage und dem zeitlichen Gap zwischen «sich Gedanken machen» und «Umsetzung/Regelung».

Dieses Verhalten ist auch oft bei der Planung der persönlichen finanziellen Altersvorsorge anzutreffen. Für viele liegt die eigene Pensionierung zu weit in der Zukunft, als dass sie zum jetzigen Zeitpunkt eine Dringlichkeit für die Auseinandersetzung mit diesem Themen erkennen. Ob das Hinauszögern der Nachlassplanung auf ähnliche Gründe zurückzuführen ist, bleibt Gegenstand weiterer Untersuchungen.

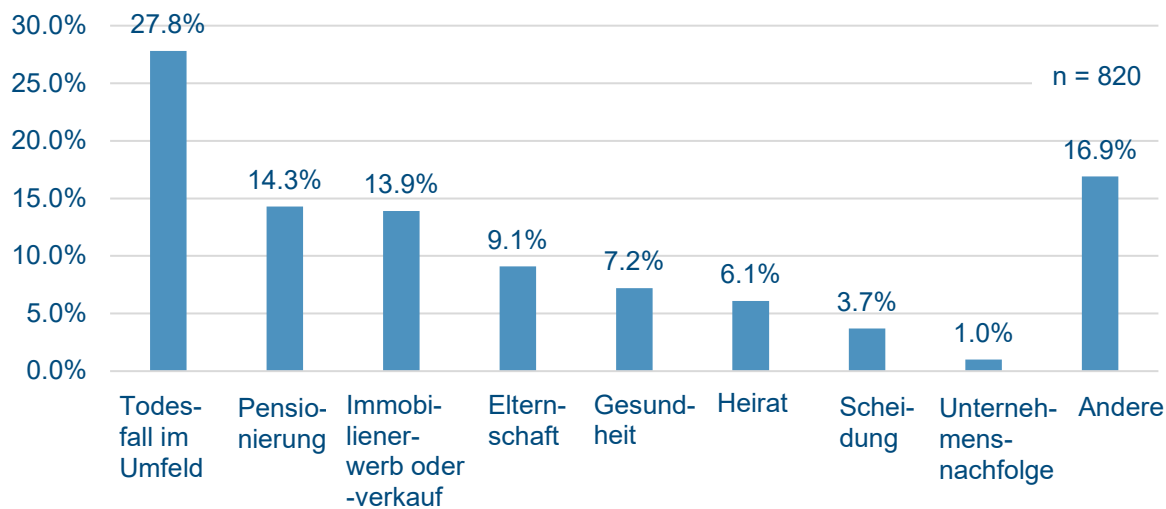
Unterschiede zur Gesamterhebung nach Kategorien:

Tabelle 11: Unterschiede zur Gesamterhebung bei Erblasserfrage 3

Geschlecht	Während knapp 80 Prozent der männlichen Befragungsteilnehmenden angaben, sie hätten noch genug Zeit, sich mit der Planung ihres Nachlasses zu beschäftigen, waren es bei den Frauen nur 66 Prozent.
Alter	Wie zu erwarten, nimmt die Zustimmung zur Aussage «Ich habe noch genug Zeit, mich damit zu beschäftigen» mit steigendem Alter ab.
Vermögen	Da nur 10 Prozent der Befragten von Erblasserfrage 1 die Erblasserfrage 3 überhaupt gestellt wurde, ist die Basis zu klein, um Aussagen zu einem Antwortmuster in dieser Kategorie machen zu können.
Zivilstand	Auch hier ist die Basis zu klein, um Aussagen zu einem Antwortmuster in dieser Kategorie machen zu können.
HNWI	Auch hier ist die Basis zu klein, um Aussagen zu einem Antwortmuster in dieser Kategorie machen zu können.
Unternehmende	Die Zustimmung zur Aussage «Ich habe noch genug Zeit, mich damit zu beschäftigen» ist bei den unternehmerisch tätigen Befragungsteilnehmenden mit 80 Prozent nochmals ausgeprägter als in der Gesamterhebung.
Ohne pflichtteilsgeschützte Erben	Auch in der Gruppe ohne pflichtteilsgeschützte Erben ist die Zustimmung zur Aussage «Ich habe noch genug Zeit, mich damit zu beschäftigen» ausgeprägter als über alle befragten Teilnehmenden hinweg, beträgt aber mit 78 Prozent etwas weniger als bei den Männern und den unternehmerisch tätigen Personen.

Erblasserfrage 4: « Was war der primäre Auslöser, sich mit der Planung Ihres Nachlasses zu beschäftigen? »

Abbildung 42: Ergebnisse der Erblasserfrage 4



Kommentar:

Ein Todesfall im näheren Umfeld der potenziellen Erblassenden scheint der primäre Auslöser für die Beschäftigung mit dem persönlichen Nachlass zu sein. Dies deckt sich mit früheren Untersuchungen. Insbesondere der Tod von Angehörigen bewegt Menschen dazu, sich mit der eigenen Sterblichkeit und dem daraus folgenden Vermögenstransfer zu befassen (Schulte, 2003). Zusammen mit den Ereignissen «Pensionierung» und «Immobilienwerb oder -verkauf» sind diese drei Gründe für 66 Prozent der Befragten der Hauptauslöser, sich mit der Nachlassplanung zu beschäftigen. Bei allen Befragten, die sich gedanklich mit der Nachlassplanung auseinandergesetzt oder die bereits alles geregelt haben, ist der dominante Auslöser ein Todesfall im Umfeld. Auffällig ist, dass bei denjenigen, die ihren Nachlass effektiv geregelt haben, auch die Pensionierung oft als Auslöser genannt wurde, was bei denjenigen, die sich nur Gedanken gemacht haben, nicht der Fall war. Offenbar ist die Pensionierung als «Übergangsritus» ein wichtiger Meilenstein im eigenen Leben, um über sich selbst zu reflektieren.

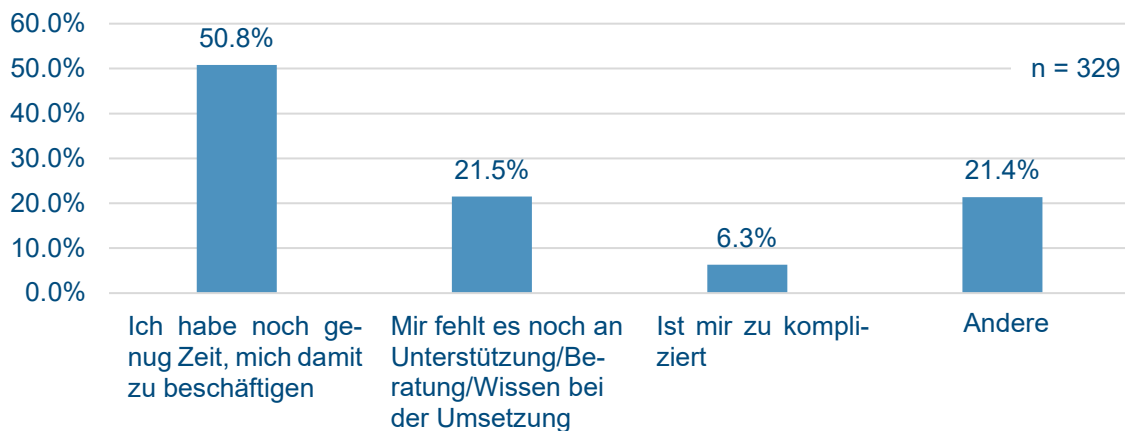
Unterschiede zur Gesamterhebung nach Kategorien:

Abbildung 43: Unterschiede zur Gesamterhebung bei Erblasserfrage 4

Geschlecht	Es wurden kaum Unterschiede zur Gesamterhebung festgestellt.
Alter	Vor dem 60. Lebensjahr wird der potenzielle Auslöser «Pensionierung» kaum von den Befragten angegeben, steigt aber in der Alterskategorie 60-69 auf über 24 Prozent an. Während die mögliche Antwort «Elternschaft» mit dem Alter abnimmt, nimmt der potenzielle Auslöser «Gesundheit» zu.
Vermögen	Der Auslöser «Pensionierung» ist insbesondere beim Mittelstand relevant.
Zivilstand	Verwitwete Personen und jene im Konkubinat wählten als Auslöser «Todesfall im Umfeld» mit 43 Prozent noch weit häufiger als die Gesamterhebung.
HNWI	Bei vermögenden Personen wurde der «Immobilienwerb oder -verkauf» mit nur 6 Prozent seltener gewählt als in der Gesamterhebung, während der Auslöser «Heirat» mit 10 Prozent für diese Personengruppe eine grössere Rolle zu spielen scheint.
Unterneh- mende	Diese Befragten, wählten mit 12 Prozent weit häufiger den Auslöser «Heirat» als die Gesamterhebung, während der Auslöser «Pensionierung» für sie mit 2 Prozent eine verschwindend geringe Rolle spielt.
Ohne pflicht- teilsgeschützte Erben	Die Antwortkategorie «Andere» war bei dieser Personengruppe besonders ausgeprägt vertreten. Es wurden im Freitext weitere Auslöser von ihnen genannt wie z.B. die generelle Pflicht den Nachlass zu regeln, der Vorschlag von Dritten und neue Partnerschaften.

Erblasserfrage 5: «Aus welchem Hauptgrund haben Sie sich mit der Planung Ihres Nachlasses beschäftigt, aber noch keine konkreten Massnahmen ergriffen?»

Abbildung 44: Ergebnisse der Erblasserfrage 5



Kommentar:

Von den über 37 Prozent der Befragten, die bei der Erblasserfrage 1 angaben, sich erste Gedanken zum Thema Nachlassplanung gemacht zu haben, waren sich mehr als die Hälfte von ihnen einig, dass sie noch genug Zeit hätten, konkrete Massnahmen zu ergreifen. Es zeigt sich, in Kombination mit den Antworten zu Erblasserfrage 3, dass für sehr viele die Versuchung gross ist, die Beschäftigung mit dem Thema nicht nur generell hinauszuschieben, sondern auch nach einer ersten gedanklichen Auseinandersetzung damit. Auch diejenigen, die aufgrund eines Todesfalls sich mit der Nachlassplanung gedanklich beschäftigten, wählten am häufigsten «ich habe noch genug Zeit» als Begründung dafür, dass sie noch keine konkreten Massnahmen ergriffen haben. Also auch nach einer Konfrontation mit der Endlichkeit des Lebens wird eine konkrete Umsetzung hinausgezögert mit der Begründung, das eigene Leben dauere noch genug lange an.

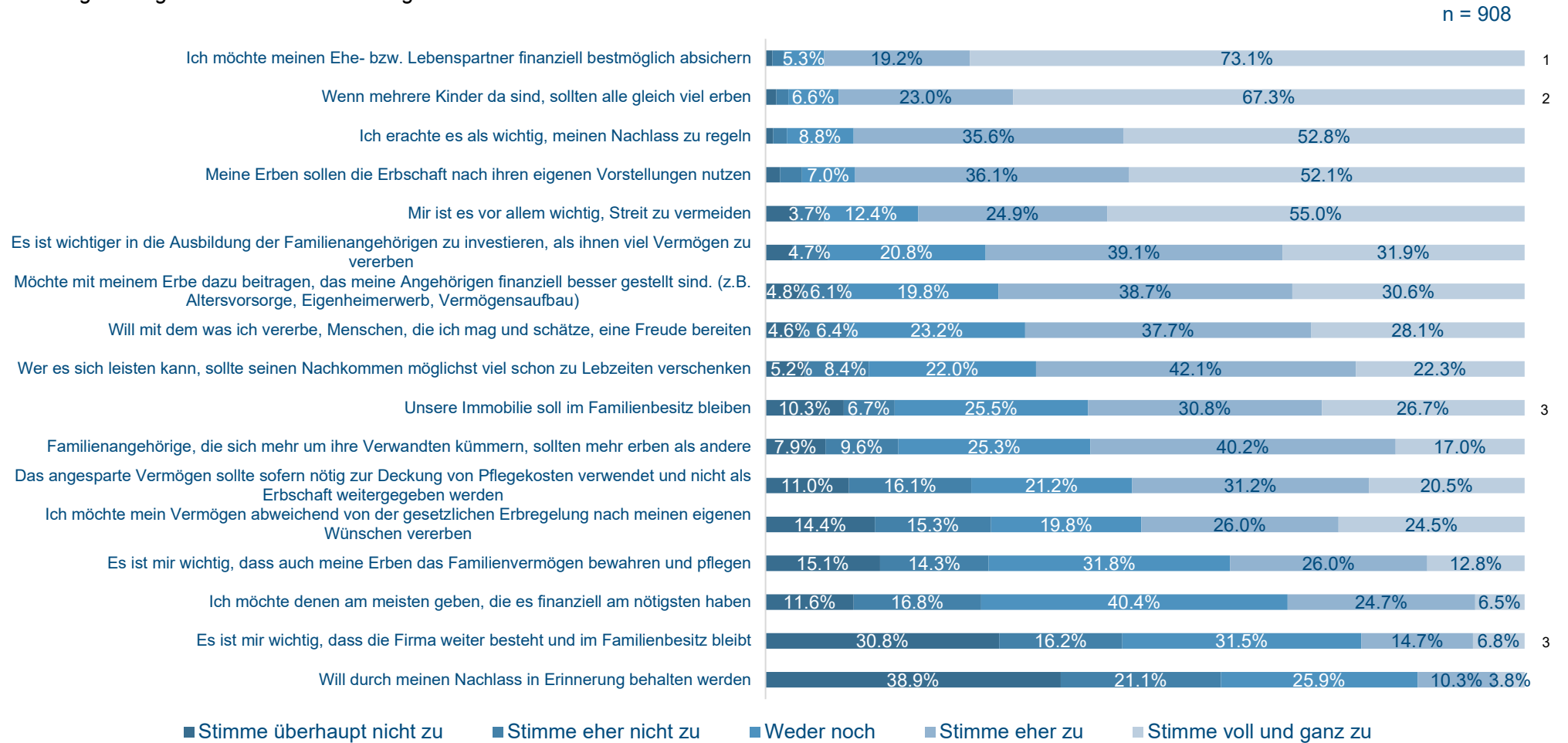
Unterschiede zur Gesamterhebung nach Kategorien:

Tabelle 12: Unterschiede zur Gesamterhebung bei Erblasserfrage 5

Geschlecht	Während bei Männern die Zustimmung zur Antwort «Ich habe noch genug Zeit, mich damit zu beschäftigen» mit 59 Prozent noch deutlicher ausfällt als in der Gesamterhebung, ist sie bei Frauen mit 37 Prozent weniger stark ausgeprägt. 31 Prozent der Frauen gaben aber an, dass es ihnen an Beratung oder Wissen fehlt.
Alter	Wie auch bei Erblasserfrage 3 sinkt mit dem zunehmenden Alter die Zustimmung zur Aussage «Ich habe noch genug Zeit, mich damit zu beschäftigen». Hingegen steigt die Zustimmung zur Antwortmöglichkeit, dass es den Teilnehmenden an Unterstützung, etc. mangelt, mit dem Alter an.
Vermögen	Während die Zustimmung zur Aussage «Ich habe noch genug Zeit, mich damit zu beschäftigen» mit steigendem Vermögen zunimmt, scheint es den Vermögenden mit mehr Vermögen kaum mehr an Wissen oder Beratung zu mangeln.
Zivilstand	Die Antworten fallen bei den verheirateten Personen ähnlich aus wie in der Gesamterhebung. Bei den anderen Zivilständen sind Unterschiede zu erkennen, sie beruhen aber auf einer zu geringen Antwortbasis.
HNWI	Die Antwortbasis ist zu klein, um Aussagen zu einem Antwortmuster in dieser Kategorie machen zu können.
Unternehmende	Die Antwortbasis ist zu klein, um Aussagen zu einem Antwortmuster in dieser Kategorie machen zu können.
Ohne pflichtteilsgeschützte Erben	Insbesondere die Antwortkategorie «Andere» war bei dieser Personengruppe besonders ausgeprägt. Ein oft genannter Grund lautete, dass sie nicht wissen, wen sie begünstigen sollen.

Erblasserfrage 6: «Welche Ziele, Pläne und Vorstellungen haben Sie im Zusammenhang mit der Planung Ihrer Nachlassregelung? Wie stark stimmen Sie den nachfolgenden Aussagen aufgrund Ihrer persönlichen Ziele zu?»

Abbildung 45: Ergebnisse der Erblasserfrage 6



1 Befragungsteilnehmenden ohne Ehe- oder Lebenspartner wurde diese Aussage nicht zur Beantwortung vorgelegt (n=612); 2 Befragungsteilnehmenden ohne Kinder wurde diese Aussage nicht zur Beantwortung vorgelegt (n=677); 3 Nur Befragungsteilnehmenden, die unternehmerisch tätig sind, wurde diese Frage zur Beantwortung vorgelegt (n=92)

Kommentar:

Nebst der sehr hohen Zustimmung zu finanzplanerischen Zielen, wie der möglichst hohen Absicherung des oder der Lebens- oder EhepartnerIn (über 92 Prozent), erhielten vor allem altruistische Erbmotive (gleichmässige Verteilung des Erbes unter allen Kindern, das Erbe nach ihren eigenen Wünschen verwenden, die Präferenz Bildung zu finanzieren, statt mehr zu vererben) hohe Zustimmungswerte. Insbesondere Töchter und Söhne gleich zu behandeln, ist heute klar die Norm. Auch wenn die Söhne häufiger das Familienunternehmen erben, erhalten die Töchter, wenn möglich, zum Ausgleich Geld oder Immobilien (Grundig, 2022, 247-248). Eine Bevorzugung von Söhnen ist aber in der Praxis dennoch anzutreffen, insbesondere bei Familien, in denen der Vater im Zentrum steht (Kosmann, 1998, 207-208). Ein durch Tausch motiviertes Vererbungsmotiv erhielt ebenfalls einige Zustimmung, nämlich, dass Erbende, die sich mehr um ihre Angehörigen kümmern, auch mehr erben sollten. Auch frühere Untersuchungen kamen zum Schluss, dass ca. die Hälfte der Befragungsteilnehmenden zustimmte, dass eine Gegenleistung für das Erbe verlangt werden darf (Kohli & Künemund, 2005, 196-197).

Retrospektive Motive, wie der Wunsch, in Erinnerung zu bleiben oder die vor allem auf den Erhalt von geschaffenen Werten abzielen, stiessen hingegen mit Ausnahme des Immobilienerhalts eher auf Ablehnung. Paternalistische Motive wie die Bevorzugung von schwächeren Erbenden (z.B. finanzschwache) erhielt weder grosse Zustimmung noch Ablehnung.

Die Aussage, dass es wichtig sei, seinen Nachlass zu regeln, findet mit 88 Prozent hohe Zustimmungswerte. Dies steht allerdings in Widerspruch dazu, dass nur etwas mehr als die Hälfte ihren Nachlass effektiv geregelt hat. Knapp 70 Prozent derer, die noch keine Regelung getroffen haben, begründen die Prokrastination damit, noch genug Zeit zu haben. Zwischen der Zustimmung, dass etwas wichtig sei, und der Handlung, dafür dann auch etwas zu tun, gibt es einen klaren Unterschied.

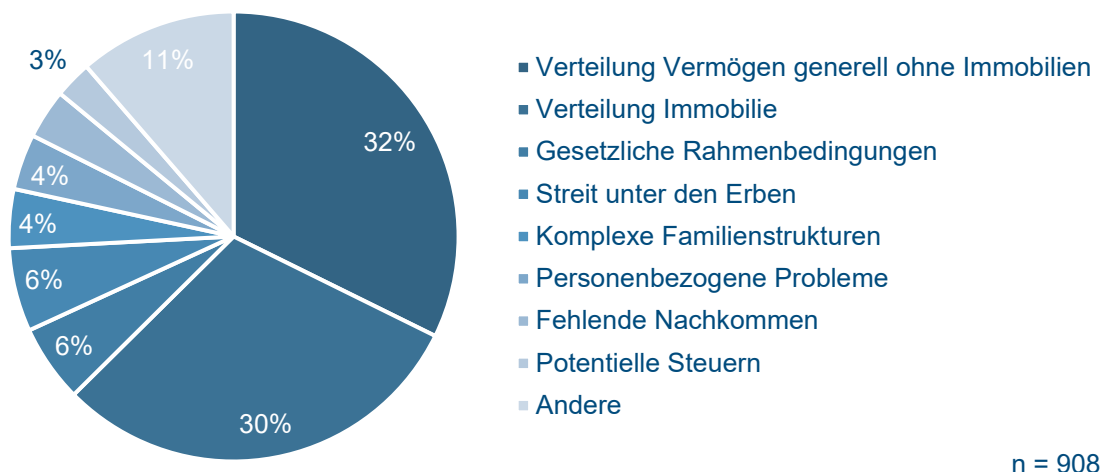
Unterschiede zur Gesamterhebung nach Kategorien:

Tabelle 13: Unterschiede zur Gesamterhebung bei Erblasserfrage 6

Geschlecht	Allen Aussagen, die altruistischen Erbmotiven zugeordnet werden können, stimmten Frauen klar stärker zu als die Männer. Retrospektiv motivierte Erbziele wurden von Frauen hingegen stärker abgelehnt als von den Männern. Bei den Aussagen mit bewahrendem Charakter und dem Ziel, Vermögen auch für die übernächste Generationen zu bewahren, gab es nur geringe Unterschiede zwischen Mann und Frau.
Alter	Vergleicht man die Zustimmung zu Aussagen der altruistischen Erbmotivation in verschiedenen Alterskategorien, ist kein eindeutiges Muster erkennbar. Während die Zustimmung bei der Aussage «Meine Erben sollen die Erbschaft nach ihren eigenen Vorstellungen nutzen» mit dem Alter zunimmt, ist bei anderen Aussagen kein ähnliches oder abweichendes Muster zu erkennen. Auch bei anderen Vererbungsmotiven ist kein Muster im Altersverlauf zu erkennen.
Vermögen	Während die Befragungsteilnehmenden mit mittleren Vermögen bis CHF 500'000.- den Aussagen zu retrospektiven Erbmotiven am stärksten zustimmten, fiel ihre Zustimmung zu paternalistischen Aussagen am geringsten aus. Bei den altruistischen Aussagen ist kein einheitliches Muster zu erkennen.
Zivilstand	Auffällig ist hier, dass es insbesondere Ledigen wichtig ist, dass sie mit ihrem Nachlass in Erinnerung bleiben. Bei allen anderen Zivilständen dominieren wie in der Gesamterhebung die Zustimmung zu altruistischen Motiven.
HNWI	Bei vermögenden Personen ist auffällig, dass sie sehr ähnliche Zustimmungswerte haben wie die Gesamterhebung.
Unternehmende	Es gibt für diese Gruppe keine besonderen Auffälligkeiten im Vergleich zur Grundgesamtheit. Den unternehmerisch tätigen Personen scheint es wichtiger zu sein, dass die Immobilie im Familienbesitz bleibt, als die Weiterführung des Unternehmens durch ein Familienmitglied.
Ohne pflichtteilsgeschützte Erben	Auffällig ist auch hier, wie bei den ledigen Personen, dass das Motiv mit dem Nachlass in Erinnerung zu bleiben bei Personen ohne pflichtteilsgeschützte Erben ebenfalls sehr ausgeprägt ist. Auch die Aussage, dass sie sich mehr freie Gestaltungsmöglichkeiten zur Planung ihres Nachlasses wünschen, erhält mehr Zustimmung im Vergleich zur Gesamterhebung.

Erblasserfrage 7: «Was könnte aus Ihrer Sicht bei der Regelung Ihres persönlichen Nachlasses Schwierigkeiten bereiten? (z.B. Aufteilung des Vermögens, Zuteilung von Vermögenswerten, etc.)»

Abbildung 46: Ergebnisse der Erblasserfrage 7



Kommentar:

Beinahe zwei Drittel der Befragungsteilnehmenden geben Antworten, die der Verteilung von freiem Vermögen oder von Immobilien zugeordnet werden können. Es sind dies typische Herausforderungen, wer was erhalten soll, die schwierig werden können, wenn ein Vermögenswert nicht gut aufteilbar ist (wie die Immobilie). Interessanterweise beziehen sich personenbezogene Probleme meist auf die angeheirateten Personen der Kinder und nicht auf die Töchter und Söhne selbst. Ein Phänomen, dass von Praktikerinnen und Praktiker in der Nachlassberatung im Rahmen von «anekdotischer Evidenz» in einigen Fällen beschrieben wird. Interessant in Bezug auf die Erbrechtsrevision 2023 sind die Aussagen zu den gesetzlichen Rahmenbedingungen als Schwierigkeitsgrund bei der Nachlassregelung. Ein Ziel der Reform war es, unter anderem die Gestaltungsfreiheit zu erweitern, indem die Pflichtteile teilweise reduziert wurden. Aus der hier vorliegenden Stichprobe empfinden nur 6 Prozent der Befragten die gesetzlichen Rahmenbedingungen (die Befragung wurde noch unter dem bis Ende 2022 gültigen Erbrecht durchgeführt) als hinderlich. Wurde allenfalls ein «Problem» gelöst, das für die allermeisten gar nicht relevant war?

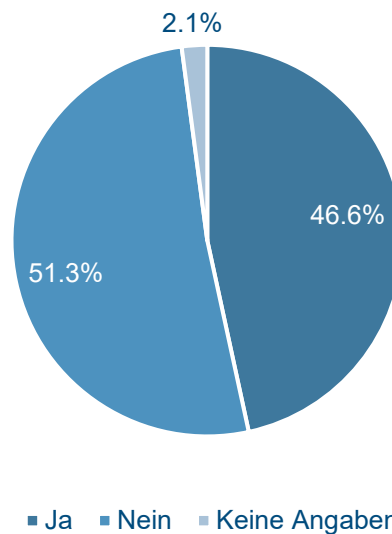
Unterschiede zur Gesamterhebung nach Kategorien:

Tabelle 14: Unterschiede zur Gesamterhebung bei Erblasserfrage 7

Geschlecht	Herausforderungen im Zusammenhang mit den gesetzlichen Rahmenbedingungen spielen für Frauen eine wesentlich geringere Rolle als für Männer (2 Prozent vs. 9 Prozent), dafür sind fehlende Nachkommen und komplizierte Familienstrukturen für Frauen bedeutender als für Männer (7 Prozent vs. 1 Prozent respektive 5 Prozent vs. 3 Prozent).
HNWI	Die Verteilung von Vermögenswerten ohne Immobilien und die Verteilung von Immobilien werden nochmals stärker als Herausforderung wahrgenommen (35 Prozent resp. 49 Prozent) als in der Gesamterhebung.
Unternehmende	Die Unterscheidung zwischen den beiden grössten Herausforderungen hier anders aus als in der Gesamterhebung. Während die Verteilung der allgemeinen Vermögenswerte nur von 22 Prozent als Herausforderung bezeichnet wird, scheint die Verteilung von Immobilien mit 36 Prozent für mehr Kopfzerbrechen zu sorgen.
Ohne pflichtteilsgeschützte Erben	Die Gewichtung gestaltet sich hier etwas anders als in der Gesamterhebung. Während die Verteilung der allgemeinen Vermögenswerte mit 35 Prozent noch sehr nah am Total ist, spielen Immobilien mit nur 11 Prozent im Vergleich zum Total eine viel geringere Rolle. Dafür fallen die Kategorien «fehlende Nachkommen» mit 11 Prozent und «gesetzliche Rahmenbedingung» mit 8 Prozent sowie «Streit» mit 6 Prozent stärker ins Gewicht.

Erblasserfrage 8: «Haben Sie mit Ihren Erben über Ihre Erbsituation und Erbregelung gesprochen?»

Abbildung 47: Ergebnisse der Erblasserfrage 8



n = 908

Kommentar:

Fast die Hälfte der Befragungsteilnehmenden hat die Gelegenheit genutzt, mit ihren Nachkommen über ihre Nachlassplanung zu sprechen. Wie ausführlich dieses Gespräch war, wurde nicht abgefragt, erfahrungsgemäss sind diese Gespräche aber meist oberflächlich.

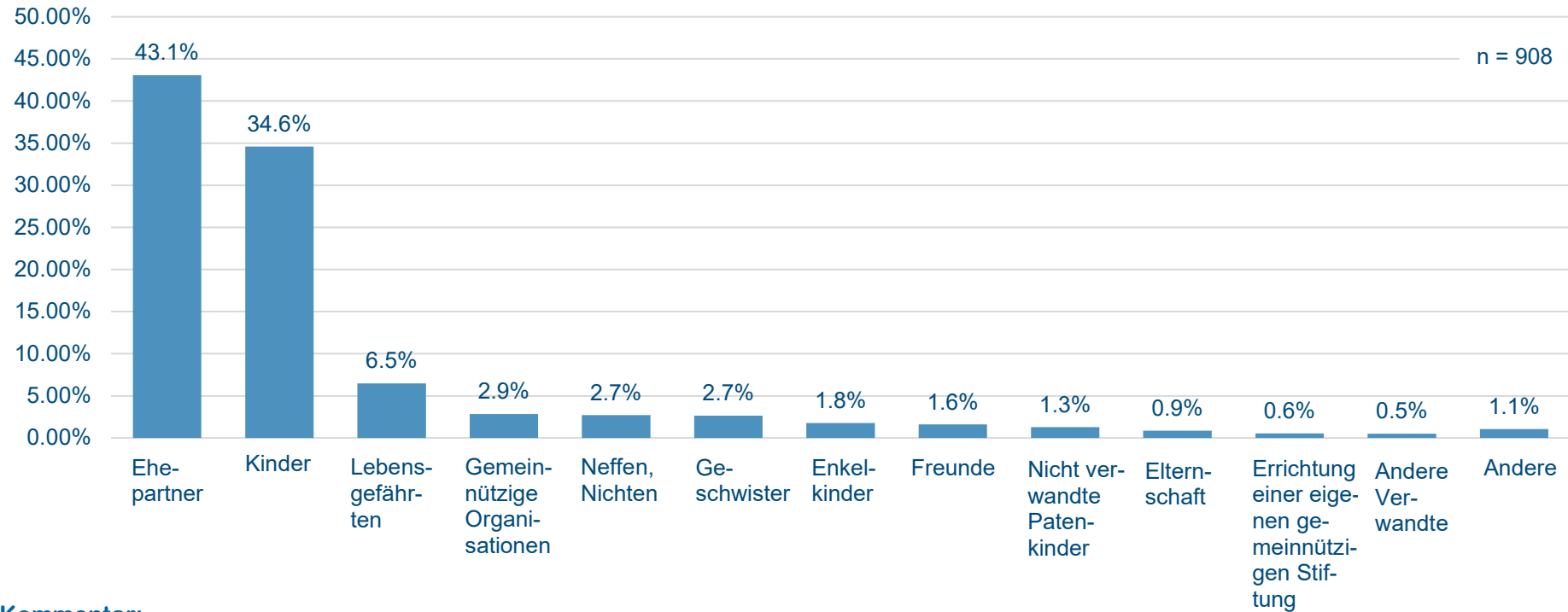
Unterschiede zur Gesamterhebung nach Kategorien:

Tabelle 15: Unterschiede zur Gesamterhebung bei Erblasserfrage 8

Geschlecht	Während Frauen mit über 52 Prozent ein Gespräch mit ihren Nachkommen geführt haben, sind es bei Männern nur 43 Prozent.
Alter	Mit dem Alter steigt auch die Wahrscheinlichkeit, dass mit den Nachkommen ein Gespräch geführt wurde. In der Alterskategorie gaben bereits über 60 Prozent an, mit den Erben gesprochen zu haben.
Vermögen	Je vermögender die Befragungsteilnehmenden sind, desto eher haben sie auch bereits ein Gespräch mit den Nachkommen geführt.
Zivilstand	Während bei ledigen Personen nur 20 Prozent der Befragungsteilnehmenden angaben, bereits ein Gespräch geführt zu haben, waren es bei den verwitweten Personen bereits über 75 Prozent.
HNWI	Wie in der Kategorie Vermögen bereits beobachtet, nimmt die Wahrscheinlichkeit, dass ein Gespräch mit den künftigen Erben stattgefunden hat, zu. Bei sehr vermögenden Personen beträgt sie über 61 Prozent.
Unternehmende	Nur 42 Prozent der Befragten, die unternehmerisch tätig sind, gaben an, bereits mit ihren Nachkommen gesprochen zu haben.
Ohne pflichtteilsgeschützte Erben	Der Anteil derer, die noch kein Gespräch mit den Nachkommen geführt haben, ist insbesondere bei Personen ohne pflichtteilsgeschützte Nachkommen mit knapp 69 Prozent sehr ausgeprägt.

Erblasserfrage 9: «Wenn es keine Pflichtteile gäbe, wie würden Sie gerne das Erbe verteilen? Annahme: Sie können über Ihren Nachlass völlig frei verfügen und müssen keine gesetzlichen Pflichtteile berücksichtigen»

Abbildung 48: Ergebnisse der Erblasserfrage 9



Kommentar:

Die Ergebnisse der Gesamterhebung decken sich sehr stark mit den gesetzlichen Rahmenbedingungen, die mittels Pflichtteile primär die Ehepartner und die Kinder begünstigen. Es bestätigt sich zudem die Erkenntnis, dass der Nachlass vorwiegend innerhalb der Familie bleibt. Schon unter bisherigem Recht war es in vielen Fällen recht einfach möglich, mittels ehevertraglicher Begünstigung (Vorschlagszuweisung) und einem Testament dem Ehepartner oder der Ehepartnerin beim Versterben des ersten Gatten einen grossen Teil des Nachlasses zuzuweisen und beim Versterben des zweiten Gatten die Kinder zu begünstigen. Gemäss einer früheren Untersuchung von Stutz et al. (2007) gingen 10 Prozent des Nachlasses an Nichtverwandte oder Organisationen. Bei der vorliegenden Erhebung waren es ebenfalls nur 8 Prozent. Auch Enkelkinder erben in den seltensten Fällen direkt. Dies deckt sich ebenfalls mit früheren Befragungen von Stutz, Bauer und Schmutge (2007).

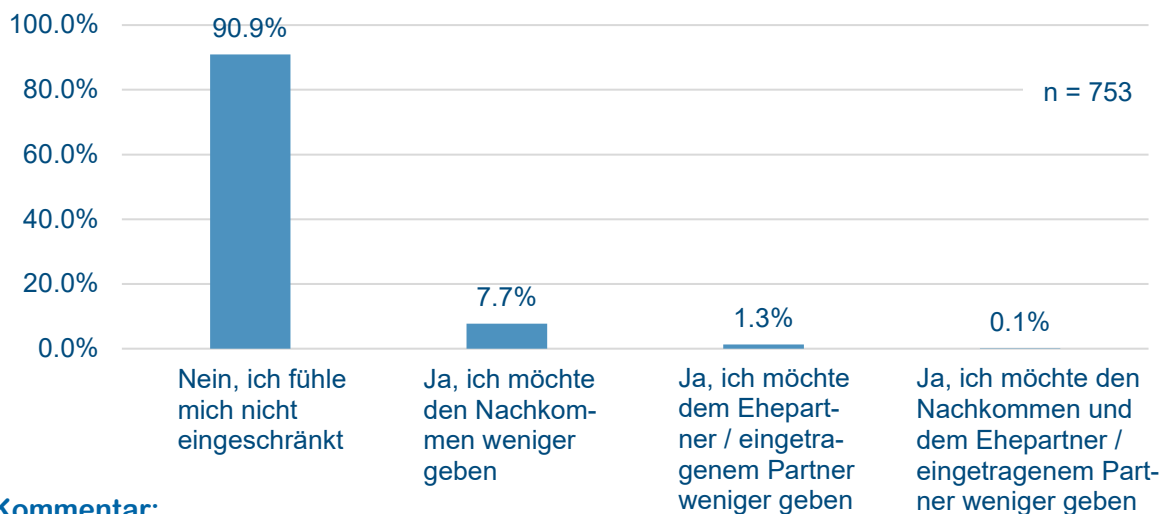
Unterschiede zur Gesamterhebung nach Kategorien:

Tabelle 16: Unterschiede zur Gesamterhebung bei Erblasserfrage 9

Geschlecht	Während Frauen durchschnittlich 42 Prozent ihres Nachlasses an ihre Kinder verteilen würden, sind es bei Männern nur 29 Prozent. Die Unterschiede gehen jeweils zu Lasten oder zu Gunsten der Kinder.
Alter	Mit zunehmendem Alter steigen die Vermögenszuteilungen an Kinder und Ehepartner. Vor und nach dem Pensionierungsalter nehmen die Zuteilungen an die Ehepartner stärker zu als diejenigen an die Kinder.
Vermögen	Ausgewertet nach der Vermögensentwicklung ist kein Muster in den Antworten zu erkennen.
Zivilstand	Verheiratete Personen teilen ihren Partnern über 63 Prozent zu, während geschiedene und verwitwete Befragungsteilnehmende mit 71 Prozent respektive 68 Prozent ihre Kinder begünstigen.
HNWI	Die Zuteilungen der vermögenden Personen unterscheiden sich kaum von den Ergebnissen der Gesamterhebung.
Unternehmende	Die Zuteilungen der unternehmerisch tätigen Personen unterscheiden sich kaum von den Ergebnissen der Gesamterhebung.
Ohne pflichtteilsgeschützte Erben	<p>Bei den Befragungsteilnehmenden ohne pflichtteilsgeschützte Erben wurde der Nachlass wie folgt verteilt:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Lebensgefährten: 24.13 Prozent • Geschwister: 12.99 Prozent • Neffen, Nichten: 11.08 Prozent • Gemeinnützige Org.: 10.58 Prozent <p>Auch wenn die Zuteilungen in dieser Gruppe stark von der Gesamterhebung abweichen, halten auch Personen ohne direkte Nachkommen sich beim Vererben an familiäre Verbindungen (Stutz, Bauer & Schmugge, 2007, 22).</p>

Erblasserfrage 10: «Das Erbrecht sieht ab dem 1.1.2023 folgende Pflichtteile für Erben vor, die den Erben nicht vorenthalten werden können: Fühlen Sie sich durch diese Pflichtteile eingeschränkt in Ihrer Nachlassgestaltung?»

Abbildung 49: Ergebnisse der Erblasserfrage 10



Kommentar:

Nur wenige fühlen sich durch die neue Erbrechtsregelung die ab dem 1. Januar 2023 in Kraft tritt eingeschränkt. Die Befragungsteilnehmenden würden die direkten Nachkommen und den Partner ohnehin am stärksten begünstigen (vgl. Erblasserfrage 9). Und die Antworten zur Frage 7 zeigen ebenfalls, dass das bisherige Recht nicht wirklich ein Hinderungsgrund (bloss 6 Prozent) für eine Nachlassregelung ist. Interessant ist, dass nach dem bisherigen Recht 6 Prozent der Befragten rechtliche Einschränkungen sehen, nach dem neuen Recht ab 2023 (mit tieferen Pflichtteilen) jedoch etwa 10 Prozent. Das ist auf den ersten Blick ein Widerspruch. Wir vermuten, dass die öffentliche Diskussion und die mediale Abdeckung der Erbrechtsrevision das Bewusstsein um die Pflichtteile erhöht hat. Im Sample rechnen rund 50 Prozent damit, dereinst ein Erbe zu hinterlassen. Geht man davon aus und rechnet mit etwa 6 Prozent bis 10 Prozent aller Befragten, welche im rechtlichen Rahmen eine Herausforderung sehen, so bringt die Revision vielleicht 3 Prozent bis 5 Prozent aller Personen in der Gesamtbevölkerung einen Vorteil. Vieles spricht dafür, dass in den häufigsten Konstellationen (aber natürlich nicht in allen, das zeigen die nachfolgenden Detailauswertungen) nicht das Recht eine zielgerichtete Nachlassregelung behindert, sondern eher die Prokrastination, also das konkrete Umsetzen von Massnahmen.

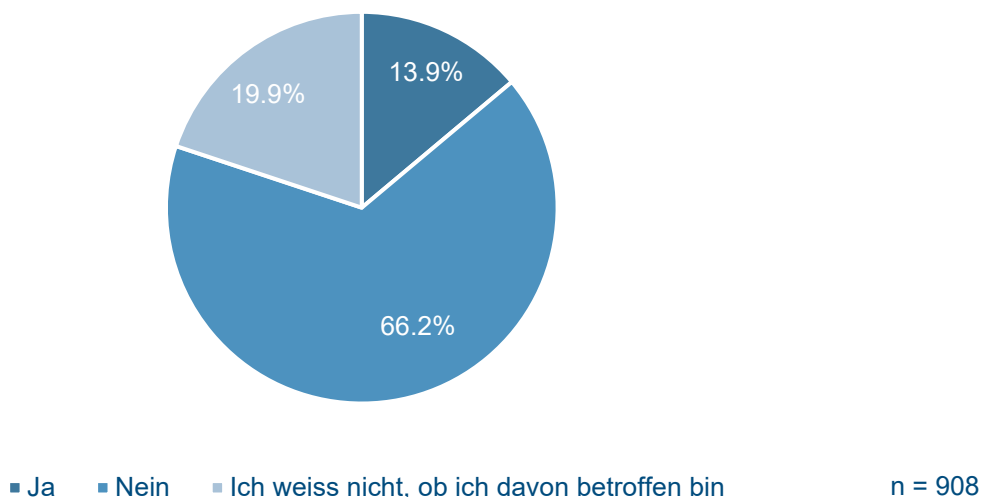
Unterschiede zur Gesamterhebung nach Kategorien:

Tabelle 17: Unterschiede zur Gesamterhebung bei Erblasserfrage 10

Geschlecht	Frauen fühlen sich mit 95 Prozent noch weniger eingeschränkt als die Männer mit 88 Prozent.
Alter	Für die Ergebnisse dieser Gruppe ist kein Antwortmuster zu erkennen.
Vermögen	Mit steigendem Vermögen nimmt die Zustimmung, sich nicht eingeschränkt zu fühlen, leicht ab.
Zivilstand	Im Konkubinat lebende oder Geschiedene bestätigten mit 95 Prozent, dass sie sich nicht eingeschränkt fühlen. Während ledige Personen dies mit 79 Prozent weniger deutlich zum Ausdruck brachten, waren sich alle verwitweten Befragungsteilnehmenden einig, sich nicht eingeschränkt zu fühlen.
HNWI	Die vermögenden Personen stimmten mit 84 Prozent leicht weniger stark zu, sich durch die neue Erbrechtsregelung nicht eingeschränkt zu fühlen.
Unternehmende	Die Zuteilungen der unternehmerisch tätigen Personen unterscheiden sich kaum von den Ergebnissen der Gesamterhebung.
Ohne pflichtteilsgeschützte Erben	Diese Frage wurden dieser Gruppe nicht zur Beantwortung vorgelegt, da sie nach dem neuen Erbrecht durch keinerlei Pflichtteile mehr eingeschränkt ist.

Erblasserfrage 11: «Haben Sie aufgrund der Erbrechtsrevision Ihre Nachlassplanung angepasst oder planen Sie eine Anpassung?»

Abbildung 50: Ergebnisse der Erblasserfrage 11



Kommentar:

Zwei Drittels geben an, keinen Bedarf für eine Anpassung zu sehen. Mit knapp 20 Prozent ist der Anteil derjenigen, die nicht wissen, ob sie von der Erbrechtsrevision betroffen sind oder Anpassungen vornehmen wollen, relativ hoch. Das weist darauf hin, dass Beratungsbedarf besteht.

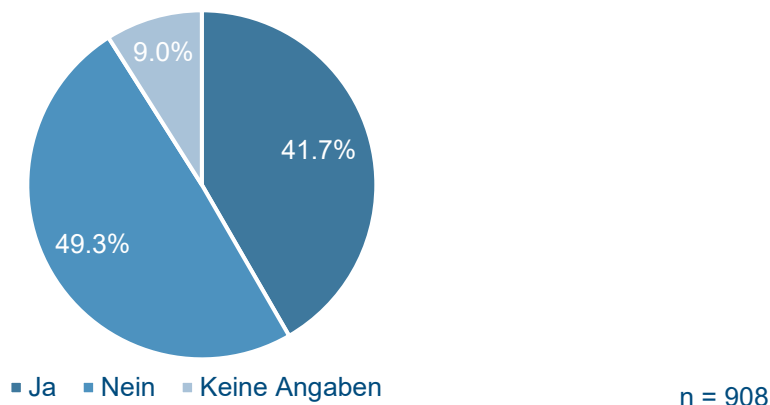
Unterschiede zur Gesamterhebung nach Kategorien:

Tabelle 18: Unterschiede zur Gesamterhebung bei Erblasserfrage 11

Geschlecht	Während nur 12 Prozent der Frauen eine Anpassung vornehmen würden, sind es bei Männern 16 Prozent.
Alter	Um das Pensionierungsalter steigt die Überzeugung, die Pläne nicht mehr anzupassen, auf über 70 Prozent an und geht vor allem zu Lasten der Antwort «Ich weiss nicht, ob ich davon betroffen bin». Die Zustimmung zur Aussage «Ich weiss nicht, ob ich davon betroffen bin» ist am geringsten um das Pensionierungsalter.
Vermögen	Mit steigendem Vermögen nimmt auch der Wille zu, Anpassungen an der Nachlassplanung vorzunehmen.
Zivilstand	Die ledigen, verwitweten und im Konkubinat lebenden Befragungsteilnehmenden geben mit 39 Prozent, respektive 28 Prozent und 29 Prozent besonders häufig an, nicht zu wissen, ob sie von der neuen Erbrechtsregelung betroffen sind.
HNWI	20 Prozent der vermögenden Personen geben an, im Zuge der neuen Erbrechtsregelung eine Änderung ihrer Nachlassplanung vorzunehmen.
Unternehmende	Nur 10 Prozent der unternehmerisch tätigen Personen geben an, im Zuge der neuen Erbrechtsregelung eine Änderung ihrer Nachlassplanung vorzunehmen.
Ohne pflichtteilsgeschützte Erben	Die Befragungsteilnehmenden ohne pflichtteilsgeschützte Erben hatten die grössten Abweichungen zur Gesamterhebung und gaben folgende Antworten: <ul style="list-style-type: none"> • Ja: 8.7 Prozent • Nein: 52.4 Prozent • Ich weiss nicht: 38.9 Prozent

Erblasserfrage 12: «Planen Sie Vermögenswerte schon vor Ihrem Tod im Rahmen einer Nachfolgeregelung weiterzugeben oder haben Sie das bereits getan? (Erbvorbezug, Schenkung, etc.)»

Abbildung 51: Ergebnisse der Erblasserfrage 12



Kommentar:

Obwohl bei der Erblasserfrage 6 etwa 64 Prozent der Befragten der Aussage zustimmten, dass Personen, die es sich leisten können, möglichst viel schon zu Lebzeiten an die Nachkommen weitergeben sollen, planen knapp 50 Prozent der befragten Personen keine Vermögenswerte vor ihrem eigenen Ableben weiterzugeben. Was man allgemein für richtig hält, muss offenbar nicht unbedingt für sich selbst auch gelten.

Ob Erblassende bereits vor ihrem Ableben Teile ihres Vermögens übertragen, scheint davon abzuhängen, ob sie direkte Nachkommen haben oder nicht. Sind diese vorhanden, überwiegt das «Ja» mit 48 Prozent (ca. 9 Prozent der Befragten, waren unentschlossen). In der Gesamterhebung überwiegt mit 49 Prozent der Nein-Anteil. Haben sie keine Nachkommen, sagen über 70 Prozent der Befragten, dass sie nichts vorher weitergeben möchten. Ob die Erblassenden selbst bereits geerbt haben oder beschenkt wurden, scheint beim «Ja» keine Rolle zu spielen. Wenn sie allerdings selbst noch nichts erhalten haben, planen sie auch doppelt so häufig, selbst nichts vorher weiterzugeben.

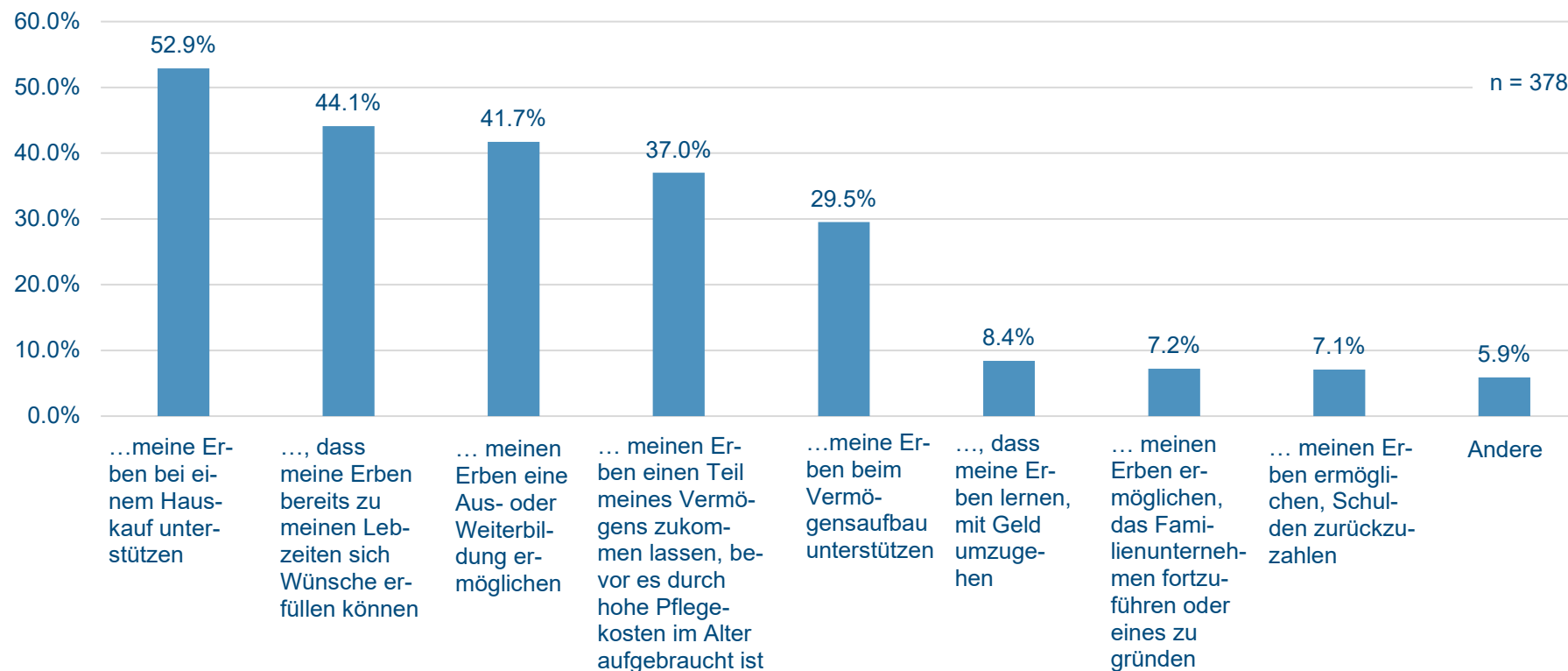
Unterschiede zur Gesamterhebung nach Kategorien:

Tabelle 19: Unterschiede zur Gesamterhebung bei Erblasserfrage 12

Geschlecht	Es wurden kaum Unterschiede zur Gesamterhebung festgestellt
Alter	Es wurden bis auf die Kategorie 80+ kaum Unterschiede zur Gesamterhebung festgestellt. Die Befragungsteilnehmenden im Alter von 80+ beantworteten die Frage aber öfters mit «Ja» (50 Prozent) als die restlichen Alterskategorien.
Vermögen	Während bis zu einem Vermögen von CHF 500'000 40 Prozent der Befragten die Frage mit «Ja» beantworteten, ging die Zustimmung in der Vermögenskategorie von CHF 500'000 bis CHF 1 Mio. auf 38 Prozent zurück, bei den Vermögen von über CHF 1 Mio. stieg sie auf 58 Prozent.
Zivilstand	Ledige und im Konkubinat lebende Personen beantworteten die Frage mit ca. 23 Prozent am wenigsten oft mit «Ja».
HNWI	Vermögende Personen planen mit 58 Prozent wesentlich häufiger, noch vor ihrem Ableben Vermögen an die Nachkommen weiterzugeben.
Unternehmende	Auch bei den unternehmerisch tätigen Personen fiel die «Ja-Quote» mit 45 Prozent etwas höher aus in der Gesamterhebung.
Ohne pflichtteilsgeschützte Erben	Mit knapp 72 Prozent «Nein»-Antworten war die Ablehnung gegenüber Erbvorbezügen oder Schenkungen bei dieser Personengruppe am grössten.

Erblasserfrage 13: «Aus welchen Gründen planen Sie, vor Ihrem Tod Vermögenswerte an Ihre Erben zu übertragen oder haben Sie das bereits getan? Ich will/wollte...»

Abbildung 52: Ergebnisse der Erblasserfrage 13



Kommentar:

Die finanzielle Unterstützung beim Erwerb einer Immobilie ist in der vorliegenden Erhebung der meistgenannte Grund für einen bereits gewährten oder geplanten Erbvorbezug oder eine Schenkung. Wie in Abschnitt 8.2.6 bereits dargelegt, ist es jüngeren Personen bis zum Alter von etwa Mitte 30 in der Schweiz wesentlich seltener möglich, ohne die finanzielle Unterstützung der eigenen Familie ein Haus zu kaufen. Es folgen altruistische Motive, die bereits bei der Erblasserfrage 6 die höchsten Zustimmungswerte erreichten.

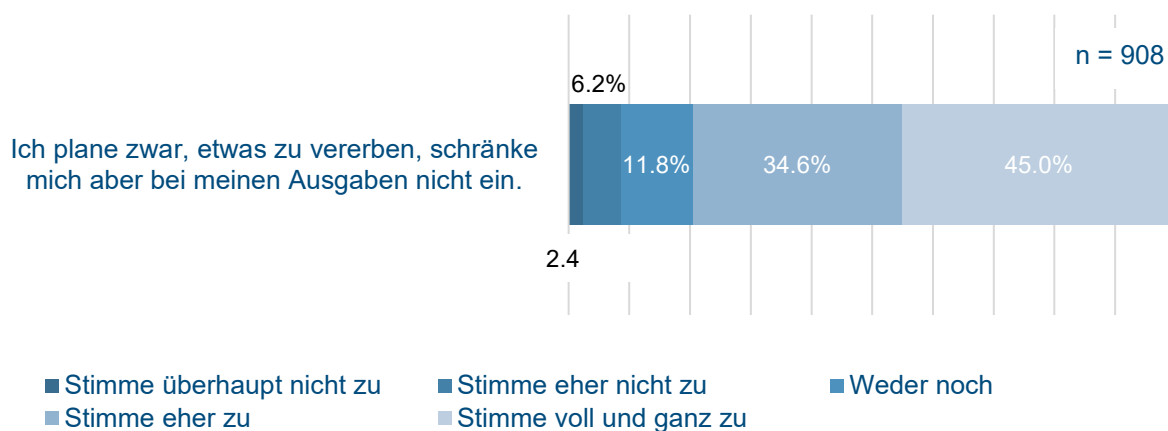
Unterschiede zur Gesamterhebung nach Kategorien:

Tabelle 20: Unterschiede zur Gesamterhebung bei Erblasserfrage 13

Geschlecht	Die Befragungsteilnehmenden konnten mehrere Gründe angeben. Frauen gaben im Schnitt weniger Gründe an als die männlichen Befragungsteilnehmenden. Die Reihenfolge der Gründe (wie häufig der jeweilige Grund genannt wurde) ist bei Frauen identisch mit der Gesamterhebung. Allerdings sind die Ausprägungen teils wesentlich geringer. Die Antworten «... dass meine Erben bereits zu meinen Lebzeiten sich Wünsche erfüllen können» wurde von Frauen nur in 40 Prozent der Fälle angegeben und auch die Antwort «... meinen Erben einen Teil meines Vermögens zukommen lassen, bevor es durch hohe Pflegekosten im Alter aufgebraucht ist», wurde nur von 30 Prozent der Frauen angegeben.
Alter	Die Auswertung nach Alterskategorien hatte nur eine Auffälligkeit bzw. grössere Abweichung von der Gesamterhebung und betraf die Unterstützung bei Aus- und Weiterbildungskosten. In der Alterskategorie 40 bis 49 gaben über 70 Prozent an, sie hätten oder planen ihre Nachkommen bei einer Aus- oder Weiterbildung mittels eines Erbvorbezuges oder einer Schenkung finanziell zu unterstützen.
Vermögen	Der Grund die Nachkommen bei einem Hauskauf mittels eines Erbvorbezuges oder einer Schenkung zu unterstützen, nimmt mit steigendem Vermögen der potenziellen Erblassenden ab. Auch die Absicht, dass sich Nachkommen durch die finanzielle Unterstützung mehr Wünsche erfüllen können, sinkt ebenfalls mit steigendem Vermögen, mit Ausnahme der Personen, die über ein freies Vermögen von über CHF 1 Mio. verfügen.
Zivilstand	Ausgewertet nach dem Zivilstand ist kein Muster in den Antworten zu erkennen.
HNWI	Bei vermögenden Personen wurde als Grund für einen Erbvorbezug oder eine Schenkung an die Nachkommen die Erfüllung von Wünschen der Erben mit 52 Prozent häufiger genannt als die finanzielle Unterstützung eines Eigenheimkaufs (44 Prozent).
Unternehmende	Die Befragten, die unternehmerisch tätig sind, wählten mit 49 Prozent am häufigsten die Unterstützung von Aus- und Weiterbildung als Grund für eine vorzeitige Auszahlung des zukünftigen Erbes. Der Hauskauf wurde mit 44 Prozent am zweithäufigsten genannt.
Ohne pflichtteilsgeschützte Erben	Die Befragungsteilnehmenden ohne pflichtteilsgeschützte Erben nannten für einen effektiven oder potenziellen Erbvorbezug oder Schenkung die Erfüllung von Wünschen mit 57 Prozent besonders häufig, während der Hauskauf mit nur 39 Prozent eine untergeordnete Rolle zu spielen scheint.

Erblasserfrage 14: «Bitte geben Sie an, inwieweit Sie der nachfolgenden Aussage zustimmen oder ihr widersprechen.»

Abbildung 53: Ergebnisse Erblasserfrage 14



Kommentar:

Knapp 80 Prozent der Befragungsteilnehmenden stimmen dieser Aussage zu. Eine ähnliche Aussage in einer Untersuchung von Stutz, Bauer und Schmutge. (2007) («Das eigene Vermögen darf man weitgehend selbst aufbrauchen. Auf mögliche Erben muss man keine Rücksicht nehmen») erzielte sogar eine Zustimmung von 82 Prozent. Die Aussage wurde in Kombination mit einer zweiten Aussage den Befragungsteilnehmenden zur Beurteilung vorgelegt. Die zweite Aussage lautete: «Es ist wichtig, den Nachkommen einmal etwas zu vererben». Auch diese Aussage erhielt hohe Zustimmungswerte. Die Ergebnisse wurden in Kombination mit ähnlichen Resultaten aus Grossbritannien so interpretiert, dass ein Erbe zu hinterlassen zwar wünschenswert ist, sich aber niemand verpflichtet fühlt, Vermögen für die Nachkommen zu hinterlassen (Stutz, Bauer, Schmutge, 2007).

Interessant ist die Kombination der Antworten aus den Fragen 6, 12 und 14, was zur folgenden Aussage führt: Etwa zwei Drittel befürworten, dass Personen, die es sich leisten können, schon zu Lebzeiten Vermögen weitergeben (F6). Etwa die Hälfte der Befragten plant aber nicht, Vermögenswerte vor ihrem eigenen Ableben weiterzugeben (F12). Und sich einzuschränken, damit später einmal ein Erbe übrig bleibt, kommt für 80 Prozent nicht oder eher nicht in Frage (F14).

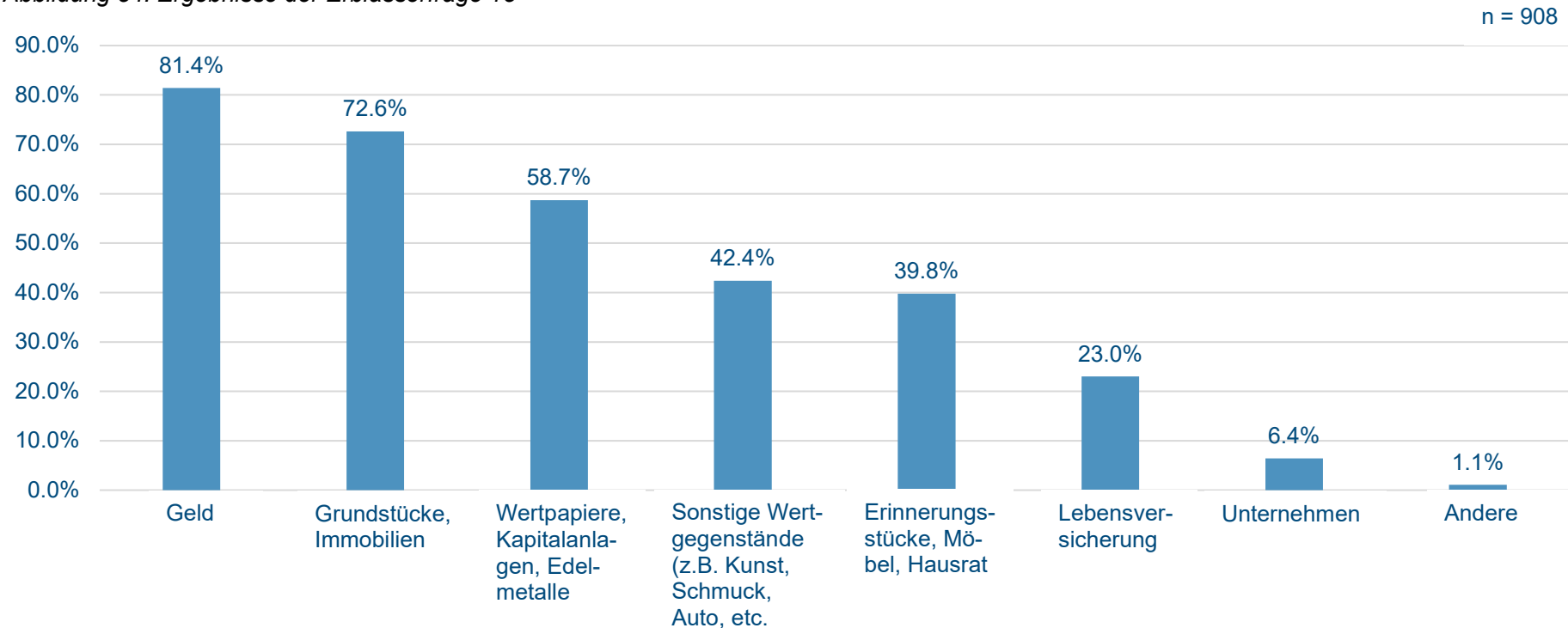
Unterschiede zur Gesamterhebung nach Kategorien:

Tabelle 21: Unterschiede zur Gesamterhebung bei Erblasserfrage 14

Geschlecht	Es wurden kaum Unterschiede zur Gesamterhebung festgestellt.
Alter	Die Zustimmung erreicht um das Pensionierungsalter mit 83 Prozent den Höhepunkt und sinkt bei den älteren Altersgruppen wieder.
Vermögen	Die Zustimmung zur Aussage nimmt mit steigendem Vermögen zu und erreicht in der höchsten Vermögenskategorie über 84 Prozent.
Zivilstand	Während ledige und geschiedene Befragungsteilnehmende der Aussage nur zu 75 Prozent zustimmen, bekräftigen im Konkubinat lebende Personen mit hohem 92 Prozent ihre Absicht, sich nicht zu Gunsten von Nachkommen einzuschränken.
HNWI	Vermögende Personen sind mit über 84 Prozent ebenfalls nicht gewillt, sich für ihre Erben einzuschränken. Die hohe Zustimmung ist insbesondere auf die weiblichen vermögenden Personen zurückzuführen.
Unternehmende	Die Befragten, die unternehmerisch tätig sind, stimmten der Aussage mit 83 Prozent zu.
Ohne pflichtteilsgeschützte Erben	Die Personengruppe ohne pflichtteilsgeschützte Erben stimmte der Aussage mit ebenfalls einem hohen Wert von über 84 Prozent zu.

Erblasserfrage 15: «Aus welchen Vermögenswerten und Gütern setzt sich Ihr aktuelles Vermögen zusammen?» Lassen Sie Pensionskassenguthaben und Vorsorgegelder (Säule 3a, Freizügigkeitsgelder, etc.) ausser Acht.

Abbildung 54: Ergebnisse der Erblasserfrage 15



Kommentar:

Die Häufigkeit der ausgewählten Vermögenswerte der Befragungsteilnehmenden fällt in den Kategorien «Grundstücke, Immobilien» und «Wertpapiere, Kapitalanlagen, etc.» anders aus, als es Erhebungen zur Vermögensaufstellung der Schweizer Bevölkerung vermuten lassen würden. Während die Wohneigentumsquote in der Schweiz knapp 40 Prozent beträgt, wurde es von knapp 74 Prozent der Befragungsteilnehmenden als Bestandteil ihres Vermögens aufgezählt. Diese Abweichung ist mit grosser Wahrscheinlichkeit auf die Zusammensetzung der Stichprobe zurückzuführen, da Personen, die davon ausgehen, bei ihrem Ableben nicht über ausreichend finanzielle Ressourcen zu verfügen, um etwas vererben zu können, von der Befragung ausgeschlossen wurden. Anzumerken ist, dass es sich lediglich um die aktuelle Vermögenszusammensetzung der potenziellen Erblassenden handelt und dies noch keinen Aufschluss darüber gibt, welche Vermögenswerte an die Erbenden effektiv hinterlassen werden.

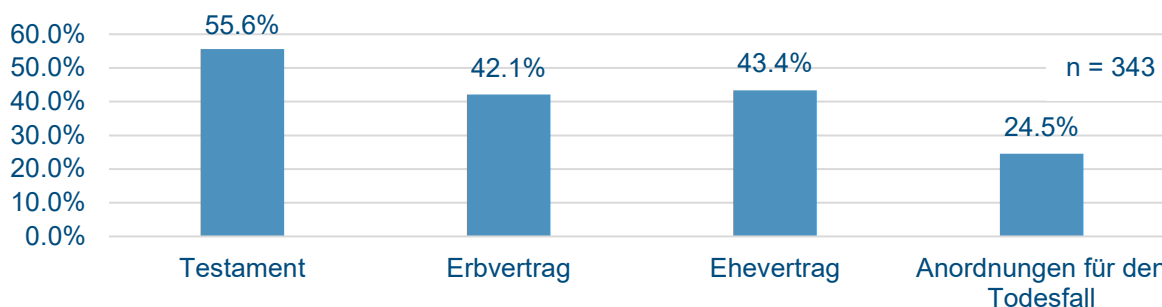
Unterschiede zur Gesamterhebung nach Kategorien:

Tabelle 22: Unterschiede zur Gesamterhebung bei Erblasserfrage 15

Geschlecht	Während die männlichen Befragungsteilnehmenden mit 76 Prozent und 66 Prozent häufiger angaben, über Grundstücke und Kapitalanlagen zu verfügen, haben Frauen mit knapp 45 Prozent deutlich mehr Erinnerungsstücke in ihrem Besitz.
Alter	Geld wurde mit zunehmendem Alter weniger häufig von den Befragungsteilnehmenden genannt, die Vermögenswerte Kapitalanlagen, Grundstücke und Immobilien nahmen hingegen mit steigendem Alter zu.
Vermögen	Alle Vermögenswerte werden mit dem steigenden Vermögen häufiger genannt. Eine Ausnahme sind Lebensversicherungen, denn diese sind bei den Vermögen bis CHF 500'000 mit 25 Prozent häufiger vertreten als in höheren Vermögenskategorien.
Zivilstand	Die grössten Unterschiede im Vergleich zur Gesamterhebung sind beispielsweise bei verheirateten Personen zu finden. Bei ihnen war mit 83 Prozent die Vermögenskategorie Grundstücke und Immobilien am häufigsten vertreten. Verwitwete und ledige Befragungsteilnehmende hingegen verfügten mit 61 Prozent respektive 51 Prozent öfters über Erinnerungsstücke als Personen mit anderen Zivilständen.
HNWI	Von den vermögenden Personen wurden alle Kategorien häufiger genannt als von den restlichen Befragungsteilnehmenden.
Unternehmende	Von den unternehmerisch tätigen Personen wurden alle Kategorien ebenfalls häufiger genannt als von den restlichen Befragungsteilnehmenden.
Ohne pflichtteilsgeschützte Erben	Die Befragungsteilnehmenden ohne pflichtteilsgeschützte Erben gaben wesentlich weniger oft an über Immobilien oder Grundstücke zu verfügen (48.9 Prozent vs. 72.6 Prozent) als die Gesamterhebung.

Erblasserfrage 16: «Mit welchen Instrumenten haben Sie Ihren Nachlass geregelt?»

Abbildung 55: Ergebnisse der Erblasserfrage 16



Kommentar:

Gemäss früheren Erhebungen von Stutz et al. (2007) besteht nur in ca. einem Viertel der Erbschaftsfälle ein Testament des Verstorbenen (allerdings basierend auf der Gesamtbevölkerung). Bei einer Erhebung in Deutschland waren es immerhin knapp 40 Prozent der Befragungsteilnehmenden (Deutsche Bank, 2018, 7). Die Befragungsteilnehmenden dieser Untersuchung gaben weitaus häufiger an, mit Hilfe eines Testaments, einem Erbvertrag, einem Ehevertrag oder einer Anordnung für den Todesfall ihren Nachlass geregelt zu haben.

Möglicherweise liegt das wiederum an der Stichprobe. Im Austausch mit Kundenberatern über die Ergebnisse der vorliegenden Untersuchung wurde zudem darauf aufmerksam gemacht, dass in vielen Fällen diese unterschiedlichen Dokumente von den potenziellen Erblässenden verwechselt werden und manche von ihnen glauben, dass ein Erbvertrag besteht, es sich aber tatsächlich um ein Testament handelt.

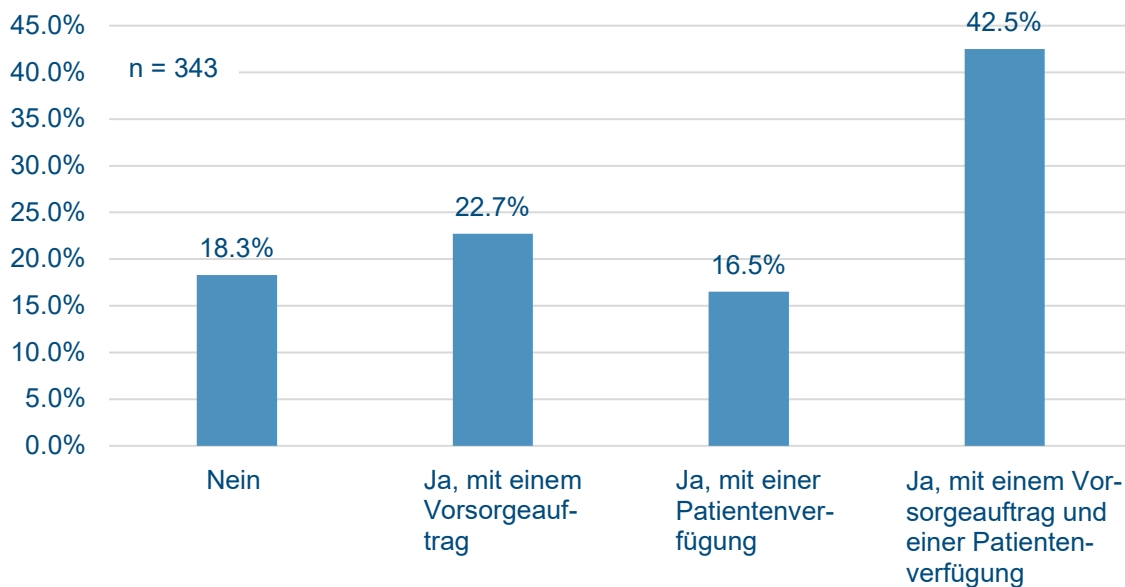
Unterschiede zur Gesamterhebung nach Kategorien:

Tabelle 23: Unterschiede zur Gesamterhebung bei Erblasserfrage 16

Geschlecht	Gemäss den Angaben der Befragungsteilnehmenden verfügen mehr Frauen über ein Testament (58 Prozent) und einen Erbschaftsvertrag (45 Prozent) als die Männer (53 Prozent respektive 39 Prozent).
Alter	Die Befragungsteilnehmenden im Pensionierungsalter haben verglichen mit älteren und jüngeren Personengruppen ihren Nachlass weniger oft mit Hilfe eines Testaments geregelt. Sie haben stattdessen aber häufiger einen Erbvertrag aufgesetzt als Personen in allen anderen Alterskategorien. In der Alterskategorie 80+ gaben 65 Prozent an, ein Testament zu haben.
Vermögen	Personen mit einem Vermögen von CHF 1 Mio. haben weniger oft ein Testament, verfügen aber häufiger über einen Erbvertrag als Befragungsteilnehmende anderer Vermögenskategorien. Eheverträge werden am häufigsten abgeschlossen von Personen der Vermögensklasse CHF 500'000 bis CHF 1 Mio.
Zivilstand	Alle nicht verheirateten Befragungsteilnehmenden verfügen mit 83 Prozent bis 94 Prozent weitaus häufiger über ein Testament als verheiratete Personen. Dies könnte daran liegen, dass die verheirateten Personen mit der gesetzlichen Regelung für die Erbverteilung zufrieden sind.
HNWI	Vermögende Personen verfügen mit 62.6 Prozent häufiger über ein Testament, schliessen dafür aber seltener einen Ehevertrag ab (32.8 Prozent vs. 43.4 Prozent).
Unternehmende	Unternehmerisch tätige Personen verfügen mit 66 Prozent häufiger über ein Testament und haben wie vermögende Personen dafür seltener einen Ehevertrag.
Ohne pflichtteilsgeschützte Erben	Die Antworten dieser Gruppe weichen sehr stark von der Gesamterhebung und sind wie folgt: Testament: 89.9 Prozent, Erbvertrag: 18.1 Prozent, Ehevertrag: n/a, Anordnung für den Todesfall: 28.8 Prozent.

Erblasserfrage 17: «Haben Sie auch für den Fall der eigenen Urteilsunfähigkeit vorgesorgt?»

Abbildung 56: Ergebnisse der Erblasserfrage 17



Kommentar:

Überraschend wenige Personen (etwa 18 Prozent) gaben in der Befragung an, noch nicht für den Fall der eigenen Urteilsunfähigkeit vorgesorgt zu haben. In der Praxis wird dies von Beratenden meist anders erlebt. Grundsätzlich scheint es aber nicht unplausibel, dass auch hier aufgrund der Stichprobe (Personen, die thematisch betroffen sind) generell höhere «Lösungswerte» angegeben werden. In der Frage 1 gab mehr als die Hälfte der Befragten an, ihren Nachlass mit oder ohne Instrumente geregelt zu haben. Auch dieses Resultat ist klar höher als in anderen Untersuchungen.

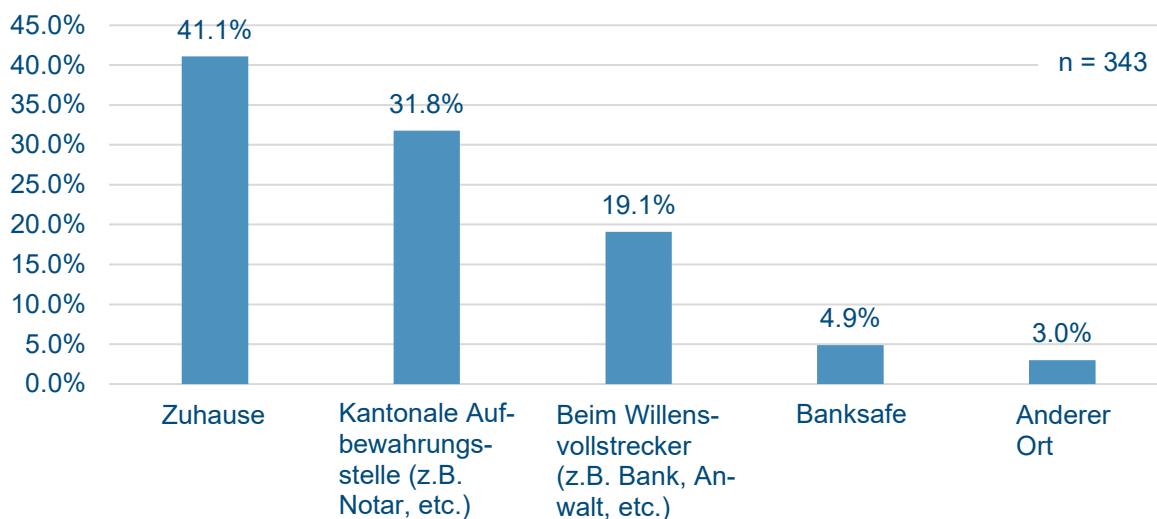
Unterschiede zur Gesamterhebung nach Kategorien:

Tabelle 24: Unterschiede zur Gesamterhebung bei Erblasserfrage 17

Geschlecht	Es wurden kaum Unterschiede zur Gesamterhebung festgestellt.
Alter	Mit zunehmendem Alter haben mehr Personen für die eigene Urteilsunfähigkeit vorgesorgt und die Nein-Quote sinkt von 29 Prozent auf 11 Prozent, steigt bei 80+ aber wieder auf 18 Prozent an. Um das Pensionierungsalter herum haben mehr Personen nur eine «Patientenverfügung» (21 Prozent) als beides (39 Prozent).
Vermögen	Wie beim zunehmenden Alter haben Befragungsteilnehmende auch bei den steigenden Vermögen immer öfters für die eigene Urteilsunfähigkeit vorgesorgt und der Anteil an Nein-Antworten sinkt.
Zivilstand	Ausgewertet nach dem Zivilstand ist kein Muster in den Antworten zu erkennen.
HNWI	Bei den vermögenden Personen gaben nur 11 Prozent an, noch nicht für ihre Urteilsunfähigkeit vorgesorgt zu haben.
Unternehmende	Bei den Befragten, die unternehmerisch tätig sind, ist der Anteil derer, die noch nicht mittels Patientenverfügung oder Vorsorgeauftrag vorgesorgt haben, mit 24 Prozent höher als in der Gesamterhebung.
Ohne pflichtteilsgeschützte Erben	Bei der Personengruppe ohne pflichtteilsgeschützte Erben gaben 26 Prozent an, noch nicht für die eigene Urteilsunfähigkeit vorgesorgt zu haben.

Erblasserfrage 18: «Wo sind Ihre Nachlassdokumente aufbewahrt?»

Abbildung 57: Ergebnisse der Erblasserfrage 18



Kommentar:

Es existieren mehrere Orte, um die persönlichen Nachlassdokumente aufzubewahren. Gemäss der vorliegenden Erhebung sind das eigene Zuhause und die kantonalen Aufbewahrungsstellen wie das Notariat, Erbschaftsbehörden oder Bezirksgerichte die am häufigsten gewählten Aufbewahrungsorte.

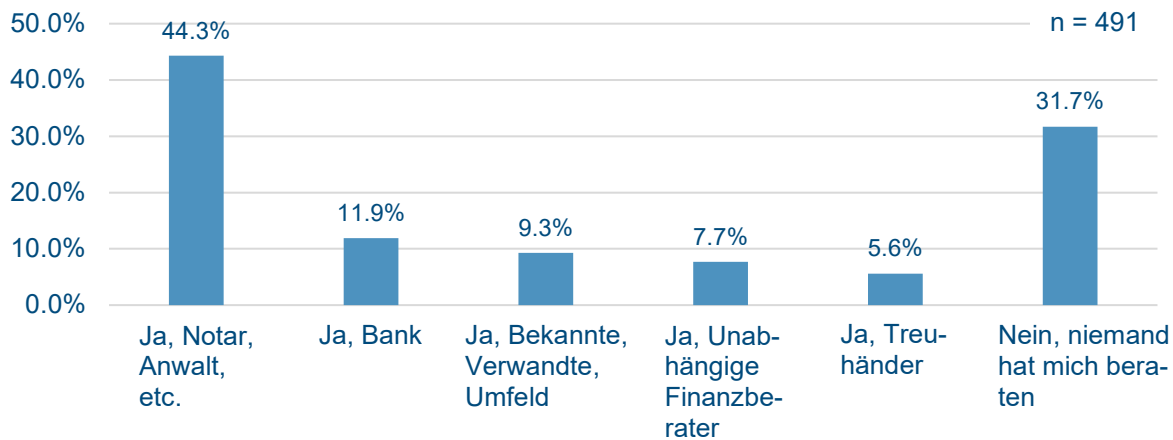
Unterschiede zur Gesamterhebung nach Kategorien:

Tabelle 25: Unterschiede zur Gesamterhebung bei Erblasserfrage 18

Geschlecht	Während sich Frauen weitaus häufiger für das eigene Zuhause als Aufbewahrungsort für ihre Nachlassdokumente entscheiden als Männer (46 Prozent vs. 37 Prozent), wählten Männer öfters den Willensvollstrecker als die weiblichen Befragungsteilnehmenden (22 Prozent vs. 16 Prozent).
Alter	Für die Befragungsteilnehmenden im Pensionierungsalter ist das Zuhause mit 55 Prozent der beliebteste Aufbewahrungsort. Kantonale Behörden spielen für diese Alterskategorie mit 15 Prozent im Vergleich zu den anderen Alterskategorien mit 37 Prozent praktisch keine Rolle.
Vermögen	Kantonale Stellen sind als Aufbewahrungsort für Nachlassdokumente besonders beliebt bei Personen mit einem Vermögen von CHF 500'000 bis CHF 1 Mio. Das eigene Zuhause wird am meisten von Personen mit einem Vermögen bis zu CHF 500'000 angegeben (46 Prozent).
Zivilstand	Ausgewertet nach dem Zivilstand ist kein Muster in den Antworten zu erkennen.
HNWI	Vermögende Personen deponieren ihre Nachlassdokumente mit knapp 28 Prozent häufiger beim Willensvollstrecker und dies meist zu Lasten der Aufbewahrungsmöglichkeiten bei den kantonalen Stellen.
Unternehmende	Die Befragten, die unternehmerisch tätig sind, wählten mit 30 Prozent weit häufiger den Willensvollstrecker als Aufbewahrungsort. Wie bei den vermögenden Personen ging diese Präferenz vor allem zu Lasten der kantonalen Stellen.
Ohne pflichtteilsgeschützte Erben	Personen ohne pflichtteilsgeschützte Erben bewahren ihre Nachlassdokumente in 25 Prozent der Fälle beim Willensvollstrecker und ebenso oft bei kantonalen Aufbewahrungsstellen auf, die restlichen Aufbewahrungsorte sind ähnlich häufig von dieser Personengruppe gewählt worden wie in der Gesamterhebung.

Erblasserfrage 19: «Haben Sie sich bei der Nachlassregelung beraten lassen? Wenn ja, von wem?»

Abbildung 58: Ergebnisse der Erblasserfrage 19



Kommentar:

Knapp ein Drittel der Teilnehmenden hat sich im Rahmen ihrer Nachlassplanung nicht durch Dritte beraten lassen. Dies ist vermutlich darauf zurückzuführen, dass das Thema sehr persönlich ist und viel Reflektion mit sich selbst, den geschaffenen Werten und den Beziehungen zu Nachkommen voraussetzt. Wie in der Literatur erläutert, nehmen viele potenzielle Erblassende die eigene Nachlassplanung allein vor oder im Austausch mit dem Ehe- oder Lebenspartner.

Wenn Erblassende sich beraten lassen, machen sie dies am häufigsten durch eine Anwältin, einen Anwalt oder eine Notariatsperson. Dieses Ergebnis fällt in Deutschland noch eindeutiger aus. Eine Untersuchung ergab, dass sich 84 Prozent der zukünftigen Erblassenden durch einen Notar beraten lassen (Deutsche Bank, 2018, 7), was aber möglicherweise auf regulatorische Unterschiede zurückzuführen ist.

Wenn die Pensionierung oder ein Immobilienerwerb der primäre Auslöser war, um sich mit der Nachlassplanung zu beschäftigen, wurden die Befragten am häufigsten durch Bankberatende oder unabhängige Finanzberatende beraten. Bei diesen beiden Ereignissen kommen Finanzdienstleister typischerweise über andere Geschäfte (Pensionierungsberatung, Finanzierungsberatung) mit den Kundinnen und Kunden in Kontakt. Dass dabei als «Nebenereignis» auch gleich der Nachlass geregelt wird, ist oft zweckmässig. Wenn ein Todesfall eine Regelung des Nachlasses auslöste, wurde meist eine Notariatsperson, Anwalt, Anwältin, Bekannte oder ein Treuhänder oder eine Treuhänderin für eine Beratung aufgesucht.

Unterschiede zur Gesamterhebung nach Kategorien:

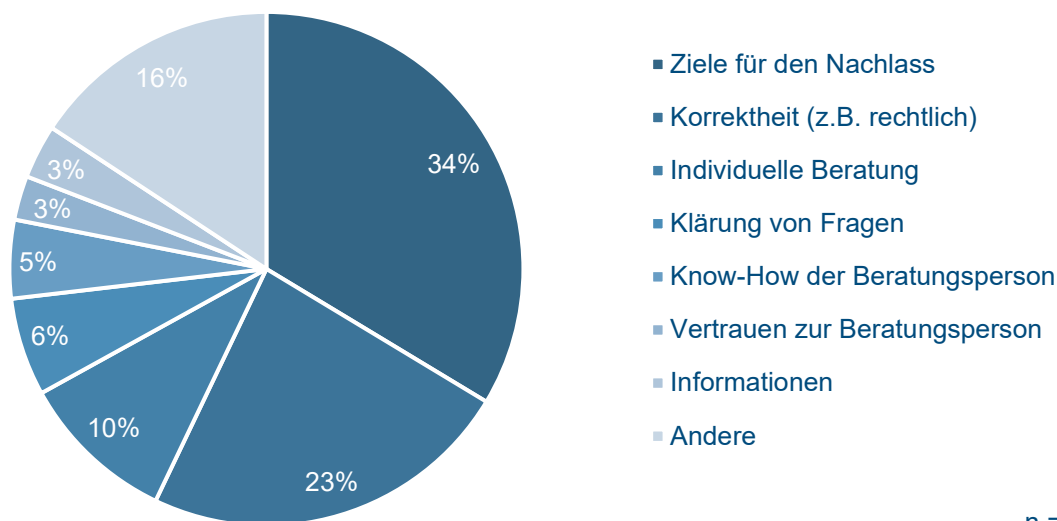
Tabelle 26: Unterschiede zur Gesamterhebung bei Erblasserfrage 19

Geschlecht	Während sich Frauen mit über 46 Prozent eher von Anwälten beraten lassen, suchen Männer häufiger bei Banken (15 Prozent) und unabhängigen Finanzberatern (knapp 10 Prozent) Unterstützung als die weiblichen Befragungsteilnehmenden.
Alter	Bei der Auswertung der Ergebnisse nach Alterskategorien ist auffällig, dass der Anteil derer, die sich nicht haben beraten lassen, rückläufig ist.
Vermögen	Mit steigendem Vermögen lassen sich die Befragungsteilnehmenden öfter von Anwälten oder unabhängigen Finanzberaterinnen bei der Nachlassplanung beraten. Die Notare sind bei Personen mit einem Vermögen von CHF 500'000 bis 1 Mio. sehr beliebt (47 Prozent). Dafür tauschen sich Personen mit CHF 500'000 bis 1 Mio. Vermögen am seltensten mit Bekannten über die Nachlassregelung aus.

Zivilstand	Verheiratete Personen suchten in 50 Prozent der Fälle einen Anwalt auf, um sich bei der Nachlassplanung beraten zu lassen. Nur ein Viertel der verheirateten Personen liess sich von niemandem beraten. Die im Konkubinat lebenden, sowie verwitwete und geschiedene Personen liessen sich mit 45 Prozent respektive 41 Prozent am häufigsten nicht beraten.
HNWI	Bei vermögenden Personen gibt es kaum Unterschiede zur Gesamterhebung.
Unternehmer	Die Befragten, die unternehmerisch tätig sind, liessen sich im Vergleich zur Gesamterhebung mit 21 Prozent weitaus häufiger durch ihren Treuhänder bei der Nachlassplanung beraten. Der Treuhänder ist für Unternehmer oft die erste Anlaufstelle für alle unternehmerischen und privaten Fragen.
Ohne pflichtteilsgeschützte Erben	43 Prozent der Personen ohne pflichtteilsgeschützte Erben liessen sich durch niemanden bei der Nachlassplanung beraten.

Erblasserfrage 20: «Was war Ihnen bei der Beratung besonders wichtig?»

Abbildung 59: Ergebnisse der Erblasserfrage 20



n = 908

Kommentar:

Generell wurde von 34 Prozent der Befragten die Frage so verstanden, welches Ziel sie mit dem Einholen einer Beratung verfolgten und nicht, welche Erwartungen sie an den Ablauf oder die Qualität der Beratung stellten.

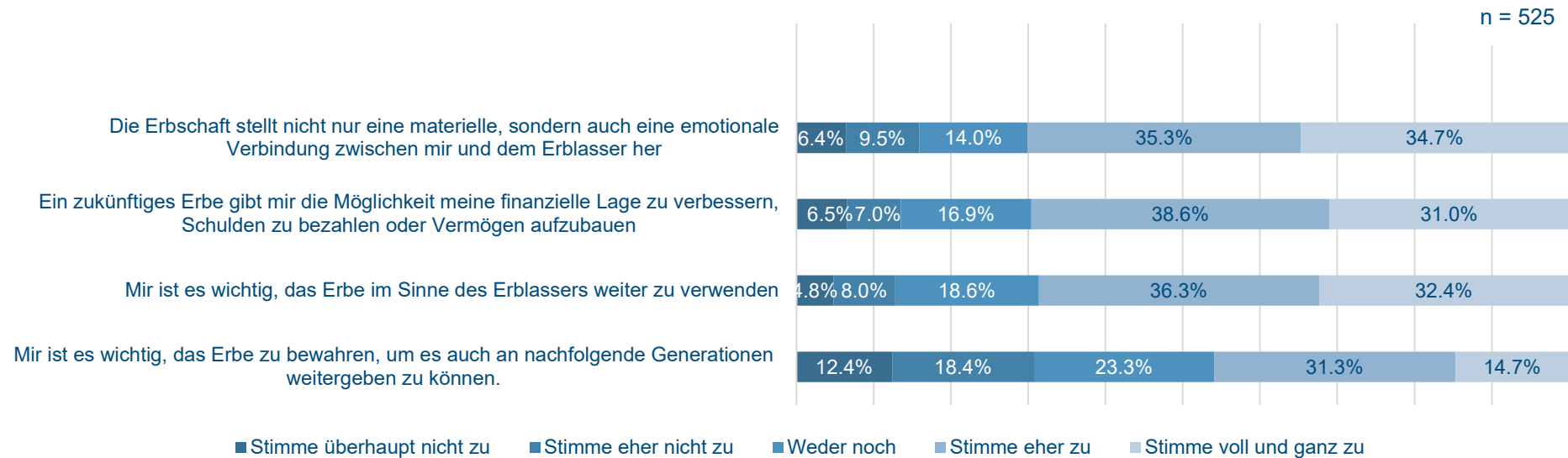
23 Prozent bezogen sich auf die Beratung und betonten, wie wichtig ihnen die korrekte Beratung sei, die in Lösungen resultiert, die rechtlich korrekt sind und nicht angefochten werden können. Weitere 10 Prozent nannten die individuelle Beratung und die Berücksichtigung ihrer persönlichen Wünsche als ihre Anforderung an ein gutes Beratungsgespräch. 16 Prozent der Antworten konnten keiner Kategorie zugeordnet werden, da sie sehr breit gestreut waren.

Anmerkung:

Da das grösste Cluster-Thema sich nicht direkt auf die Beratung selbst konzentrierte und das drittgrösste Themen-Cluster aus weit verstreuten Aussagen bestand und nur unter der Kategorie «Andere» zusammengefasst werden kann, wurde auf eine detailliertere Auswertung nach Geschlecht, Alter, etc. verzichtet.

Erbenfrage 1: «Sie haben angegeben, dass Sie damit rechnen eine Erbschaft zu erhalten. Bitte versetzen Sie sich bei der Beantwortung der folgenden Fragen in Ihre Rolle als zukünftigen Erben/Erbin. In welchem Ausmass stimmen Sie den nachfolgenden Aussagen zu?»

Abbildung 60: Ergebnisse der Erbenfrage 1



Kommentar:

Die hohe Zustimmung zur Aussage, dass die Erbschaft für die Erbenden nicht nur eine materielle, sondern auch eine emotionale Verbindung zum oder zur Erblassenden herstellt, bestätigt, wie stark sich ökonomische und soziokulturelle Aspekte im Themengebiet Erben überschneiden. Wie von Masson und Pestieau (1997) festgehalten, hat ein Erbe nicht nur finanzielle, sondern auch identitätsstiftende Bedeutung für die Nachkommen. Die Erblassenden verleihen durch die Regelung ihres Nachlasses ihrem Verständnis der Beziehung zu den Nachkommen Ausdruck (Lüscher, 2003, 133). Bei der Erblasserfrage 6 bekräftigten die potenziellen Erblassenden mit knapp 70 Prozent Zustimmung, dass sie sich wünschen, dass ihr Nachlass ihren Nachkommen ermöglicht, ihre finanzielle Situation zu verbessern. Mit ebenfalls knapp 70 Prozent bekräftigen auch die potenziellen Erben, dass sie ein zukünftiges Erbe für die Verbesserung der persönlichen finanziellen Lage verwenden würden.

Bei den retrospektiven Motiven gehen die Absichten von zukünftigen Erblassenden und Erben aber auseinander. Während es den potenziellen Erben mit knapp 69 Prozent sehr wichtig scheint, das Erbe im Sinne des Erblassenden zu verwenden, spielen diese Absichten bei den Erblassenden eine untergeordnete Rolle. Sie gaben bei der Erblasserfrage 6 mit über 88 Prozent Zustimmung sogar an, dass ihre Nachkommen das Erbe nach ihren eigenen Wünschen verwenden sollen, was diametral zur Ansicht der Erben steht. Sowohl bei den Erblassenden als auch bei den Erben spielt die Bewahrung des Vermögens für nachfolgende Generationen, im Vergleich zu anderen Motiven eine untergeordnete Rolle.

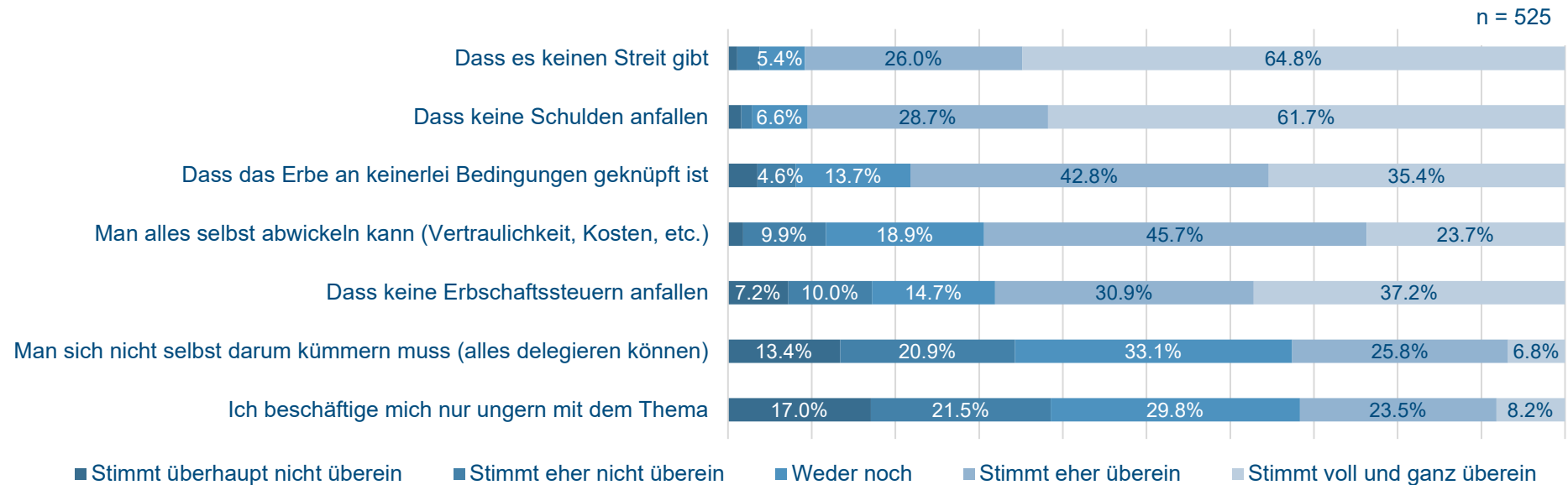
Unterschiede zur Gesamterhebung nach Kategorien:

Tabelle 27: Unterschiede zur Gesamterhebung bei Erbenfrage 1

Geschlecht	Den vier Aussagen haben Männer und Frauen fast immer gleich stark zugestimmt. Lediglich der Absicht, das Erbe im Sinne der Erblassenden zu verwenden, haben Frauen mit 72 Prozent stärker zugestimmt als die männlichen Befragungsteilnehmenden.
Alter	Bei der Auswertung der Ergebnisse nach Alterskategorien ist lediglich auffällig, dass die Zustimmung zur Aussage, die eigene finanzielle Lage mit dem Erbe verbessern zu wollen, mit dem Alter abnimmt.
Vermögen	Bei der Auswertung der Ergebnisse nach Vermögensklassen sind folgende Muster zu erkennen. Während die Absicht, das Vermögen für nachfolgende Generationen zu bewahren mit dem Anstieg des Vermögens zunimmt, sinkt die Zustimmung mit zunehmendem Vermögen, wenn es darum geht, mittels des Nachlasses die eigene Vermögenssituation zu verbessern und das Erbe im Sinne des Erblassenden zu verwenden.
Zivilstand	Ledige Personen stimmen mit nur 35 Prozent der Aussage zu, den Nachlass für kommende Generationen bewahren zu wollen. Während verwitwete Personen der Aussage, dass das Erbe auch eine emotionale Verbindung für sie darstellt, mit 67 Prozent weniger stark zustimmen als die restlichen Befragungsteilnehmenden, ist die emotionale Komponente für verwitwete Personen besonders stark ausgeprägt.
HNWI	Es bestätigt sich in der vorliegenden Untersuchung, dass das Erbe für vermögende Personen weniger eine Möglichkeit darstellt, die eigene finanzielle Situation noch weiter zu verbessern. Es ist ihnen aber mit 51 Prozent besonders wichtig, das erhaltene Erbe auch für nachfolgende Generationen zu erhalten.
Unternehmende	Die Befragten, die unternehmerisch tätig sind, weichen nur bei zwei Aussagen von den Ergebnissen der Gesamterhebung ab. Mit 54 Prozent Zustimmung unterstreichen sie ihre Absicht, das erhaltene Erbe für zukünftige Generationen zu bewahren. Wie bei den vermögenden Personen verbessert auch bei ihnen das erhaltene Erbe weniger stark die persönliche finanzielle Situation.
Ohne pflichtteilsgeschützte Erben	Nur einem Drittel der Personen ohne pflichtteilsgeschützte Erben ist es wichtig, das erhaltene Erbe auch an nachfolgende Generationen weitergeben zu können. Für knapp drei Viertel von ihnen ist es aber wichtig, das Erbe im Sinne des Erblassenden verwenden zu können.

Erbenfrage 2: «Was erwarten Sie im Zusammenhang mit Erbschaften und Nachlassregelungen? Inwieweit stimmen die nachfolgenden Aussagen mit Ihren Erwartungen überein?»

Abbildung 61: Ergebnisse der Erbenfrage 2



Kommentar:

Die Zustimmungen oder Ablehnungen gegenüber den einzelnen Aussagen fallen nicht überraschend aus. Es ist den Erben vor allem wichtig, dass das Erbe keinen Streit verursacht. Auch bei einer Erhebung in Deutschland stimmten dieser Erwartung knapp 80 Prozent der Befragten zu (Deutsche Bank, 2018, 5). Bezüglich der Entscheidung, ob der Nachlass selbst abgewickelt oder an Dritte delegiert werden kann, fällt die Entscheidung eindeutig zu Gunsten der Selbstabwicklung aus. Diese hat den Vorteil, dass die Erben die einzelnen Schritte der Aufteilung überblicken können, erfordert aber eine gewisse Sachkenntnis.

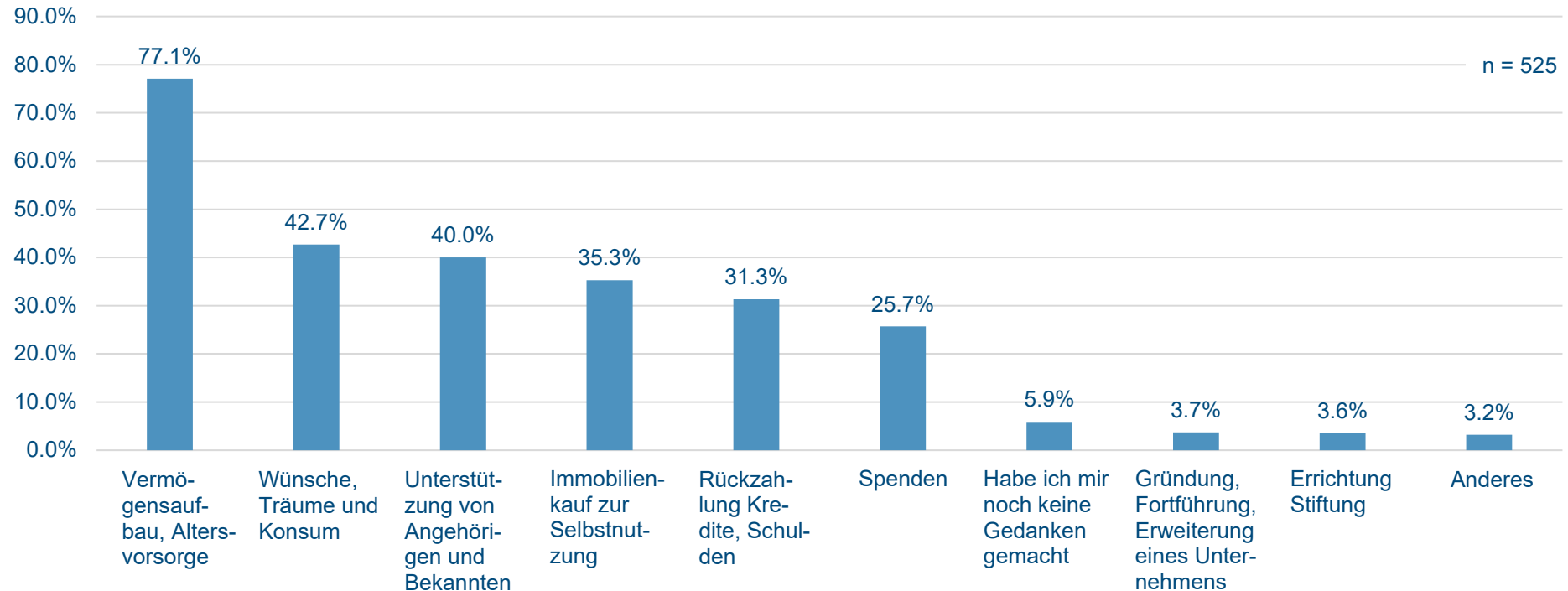
Unterschiede zur Gesamterhebung nach Kategorien:

Tabelle 28: Unterschiede zur Gesamterhebung bei Erbenfrage 2

Geschlecht	Der grösste Unterschied besteht in der höheren Präferenz der Männer, alles selbst abwickeln zu wollen.
Alter	Mit zunehmendem Alter ist es den Befragungsteilnehmenden wichtiger, dass es um das Erbe keinen Streit gibt. Ebenfalls mit dem Alter steigt auch die Zustimmung, dass das Erbe an keinerlei Bedingungen geknüpft sein sollte, von 74 Prozent auf 92 Prozent.
Vermögen	Der Wunsch, dass kein Streit um das Erbe entsteht, steigt mit dem Vermögen, auf generell sehr hohem Niveau. Ansonsten ist kein Muster in den Antworten zu erkennen.
Zivilstand	Ausgewertet nach dem Zivilstand, ist in den Antworten kein Muster zu erkennen.
HNWI	Den vermögenden Personen ist es am wichtigsten, dass kein Streit um das Erbe entbrennt.
Unternehmende	Die Befragungsergebnisse der unternehmerisch tätigen Personen weichen kaum von der Gesamterhebung ab.
Ohne pflichtteilsgeschützte Erben	Die Befragungsergebnisse der Personen ohne pflichtteilsgeschützte Erben weichen kaum von der Gesamterhebung ab.

Erbenfrage 3: «Unabhängig von der Erbschaftsumme, die Sie erwarten, stellen Sie sich vor, dass Sie morgen eine grössere Erbschaft in Form von Geld machen. Wie planen Sie das Erbe zu verwenden? Nennen Sie max. 4 Optionen»

Abbildung 62: Ergebnisse der Erbenfrage 3



Kommentar:

Der Vermögensaufbau ist der dominante Verwendungszweck, für den sich die meisten Befragungsteilnehmenden entschieden haben. Bisherige Untersuchungen haben gezeigt, dass der effektive Verwendungszweck bei den potenziellen Erben sehr stark davon abhängt, ob das Erbe erwartet wird oder nicht. Während erwartete Erbschaften eher für den Vermögensaufbau verwendet werden, werden unerwartete Erbschaften grösstenteils für die Erfüllung von Wünschen oder Träumen eingesetzt (Braun, 2003, 96).

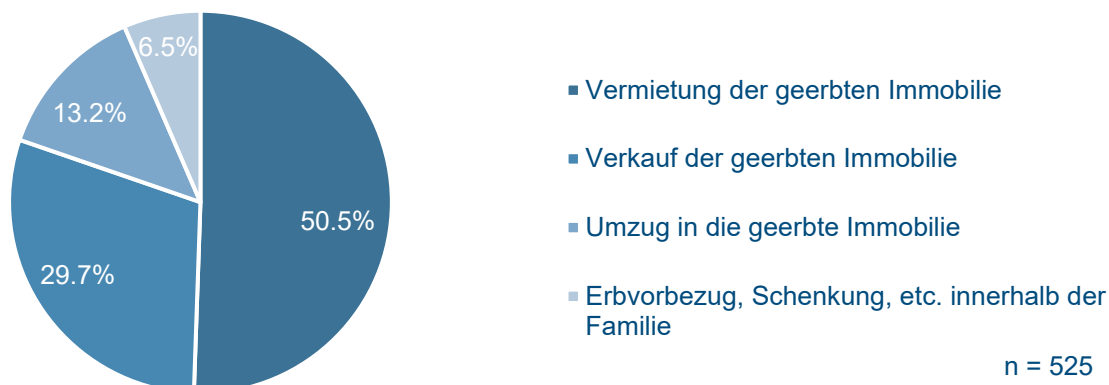
Unterschiede zur Gesamterhebung nach Kategorien:

Tabelle 29: Unterschiede zur Gesamterhebung bei Erbenfrage 3

Geschlecht	Die Reihenfolge der Verwendungszwecke ist bei Männern und Frauen identisch. Männer legen stärker den Fokus auf den Vermögensaufbau und die Rückzahlung von Schulden, bei Frauen sind die Verwirklichung von Wünschen, die Unterstützung von Angehörigen und Spenden wichtiger.
Alter	Bis zur Pensionierung ist der Vermögensaufbau der dominante Erbverwendungszweck, nach dem Ruhestand nimmt die Unterstützung der Angehörigen und Spenden zu. Rückzahlungen von Schulden nehmen hingegen nach der Pensionierung stark ab.
Vermögen	Ausgewertet nach Vermögenskategorien sind keine wesentlichen Unterschiede zur Gesamterhebung zu erkennen.
Zivilstand	Ausgewertet nach Zivilstand ist der Vermögensaufbau bei allen der meistgenannte Verwendungszweck. Bei Verheirateten ist die Unterstützung von Angehörigen mit 45 Prozent wichtiger als in der Gesamterhebung, bei Personen, die im Konkubinat leben oder ledig sind, spielt dieser Zweck mit 27 Prozent nur eine untergeordnete Rolle.
HNWI	Bei vermögenden Personen ist der Vermögensaufbau mit 85 Prozent noch ein wenig höher als bei den restlichen Befragungsteilnehmenden. Ein Immobilienkauf oder der Abbau von Schulden spielen bei vermögenden Personen eine wesentlich geringere Rolle (16 Prozent vs. 35 Prozent und 15 Prozent vs. 31 Prozent). Auch die Unterstützung von Angehörigen wird von dieser Personengruppe weniger häufig angegeben (33 Prozent vs. 40 Prozent).
Unternehmende	Die Befragten, die unternehmerisch tätig sind, wählten als Verwendungszweck öfters den Immobilienkauf als die anderen Befragungsteilnehmenden (45 Prozent vs. 35,3 Prozent). Die Absicht, sich mit dem Erbe Wünsche zu erfüllen, scheint für diese Personengruppe nicht im Vordergrund zu stehen (30 Prozent vs. 42,7 Prozent).
Ohne pflichtteilsgeschützte Erben	Insbesondere der Verwendungszweck «Spenden» (36,6 Prozent) war bei dieser Personengruppe besonders ausgeprägt. Diese Präferenz ging zu Lasten der Unterstützung von Angehörigen (23,3 Prozent vs. 40 Prozent) und der Rückzahlung von Schulden (16,0 Prozent vs. 31,3 Prozent).

Erbenfrage 4: «Unabhängig von der Erbschaftssumme, die Sie erwarten, stellen Sie sich vor, dass Sie morgen eine grössere Erbschaft in Form einer Wohnimmobilie machen. Wie planen Sie das Erbe zu verwenden?»

Abbildung 63: Ergebnisse der Erbenfrage 4



Kommentar:

Eine geerbte Wohnimmobilie (im Sinne einer abstrakten Frage, d.h. es handelt sich hier nicht um das Familienhaus) wird vermietet (51 Prozent) oder verkauft (30 Prozent). Nur 13 Prozent der Befragungsteilnehmenden würden in die geerbte Immobilie einziehen. Da diese Quote bei einem Vermögen von über CHF 250'000 annähernd 0 Prozent beträgt, ist davon auszugehen, dass die Personen oberhalb dieser Vermögensgrenze bereits selbst über ein Eigenheim verfügen.

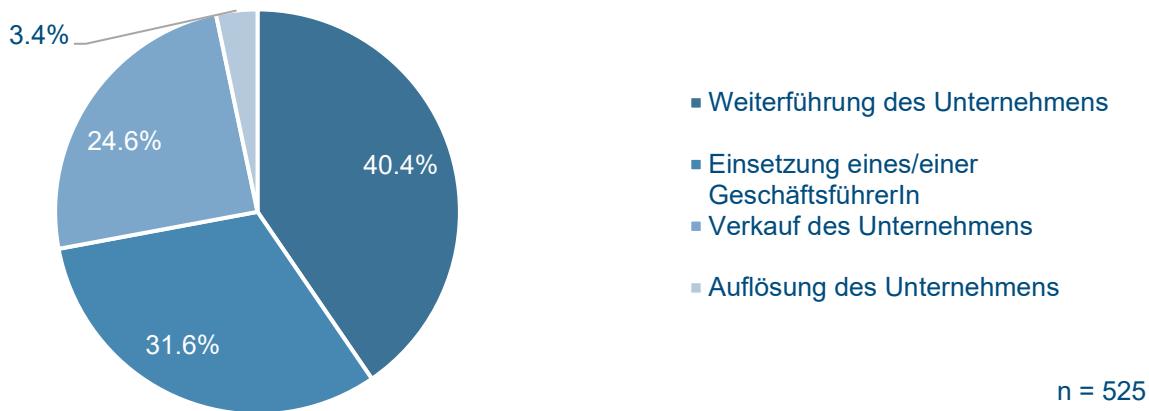
Unterschiede zur Gesamterhebung nach Kategorien:

Tabelle 30: Unterschiede zur Gesamterhebung bei Erbenfrage 4

Geschlecht	Bei Frauen ist der Veräusserungswille mit 33 Prozent ausgeprägter als bei Männern. Die männlichen Befragungsteilnehmenden tendieren dafür stärker dazu, die Immobilie zu vermieten (55 Prozent).
Alter	Die Option, in die geerbte Immobilie umzuziehen, verliert mit zunehmendem Alter an Bedeutung und beträgt rund um das Pensionierungsalter fast 0 Prozent. Eine ähnliche Entwicklung ist auch für die Vermietung der Immobilie zu beobachten. Es ist anzunehmen, dass die Befragungsteilnehmenden mit zunehmendem Alter die Aufwände und Verantwortung, die mit einer Vermietung einhergehen, nicht mehr aufbringen möchten. Mit steigendem Alter stimmen aber immer mehr Befragungsteilnehmende einem Verkauf der Immobilie zu.
Vermögen	Mit zunehmendem Vermögen entscheiden sich immer weniger, in die geerbte Immobilie umzuziehen. Von Personen mit einem Vermögen über CHF 250'000 wird die Option gar nicht mehr ausgewählt. Mit steigendem Vermögen nimmt aber die Absicht zu, die Immobilie zu vermieten.
Zivilstand	Ledige und im Konkubinat lebende Personen entscheiden sich häufiger für die Option in die geerbte Immobilie umzuziehen, würden zusammen mit den geschiedenen Befragungsteilnehmenden die Immobilie aber auch häufiger verkaufen zu Lasten der Vermietung. Geschiedene Personen ziehen hingegen weniger oft um.
HNWI	Bei den vermögenden Personen ist kein Muster in den Antworten zu sehen.
Unternehmende	Die Befragten, die unternehmerisch tätig sind, würden sich häufiger für eine Vermietung (59 Prozent) oder einen Verkauf (35 Prozent) entscheiden und sind dafür zurückhaltender, was einen Umzug angeht (5 Prozent).
Ohne pflichtteilsgeschützte Erben	Die Befragungsteilnehmenden ohne pflichtteilsgeschützte Erben wären am häufigsten bereit, in die geerbte Immobilie umzuziehen (20 Prozent). Diese Präferenz geht vor allem zu Lasten der Absicht, die Immobilie zu vermieten (47 Prozent).

Erbenfrage 5: «Unabhängig von der Erbschaftsumme, die Sie erwarten, stellen Sie sich vor, dass Sie morgen eine grössere Erbschaft in Form eines Unternehmens machen. Wie planen Sie das Erbe zu verwenden?»

Abbildung 64: Ergebnisse der Erbenfrage 5



Kommentar:

Gemäss der vorliegenden Erhebung scheint die Auflösung des geerbten Unternehmens (auch hier im Sinne einer abstrakten Frage, d.h. es handelt sich hier nicht um das Familienunternehmen) nur in den seltensten Fällen eine Option für die potenziellen Erben zu sein (3 Prozent). Im Austausch mit Praxisvertretenden zu den Resultaten der Befragung wurde aber angemerkt, dass in der Praxis Unternehmen weitaus häufiger aufgelöst werden, als dies das Ergebnis der Befragung vermuten lässt. 40 Prozent wollen das Unternehmen selbst weiterführen und 32 Prozent einen Geschäftsführer oder eine Geschäftsführerin einsetzen. 25 Prozent der Befragten würden das Unternehmen verkaufen.

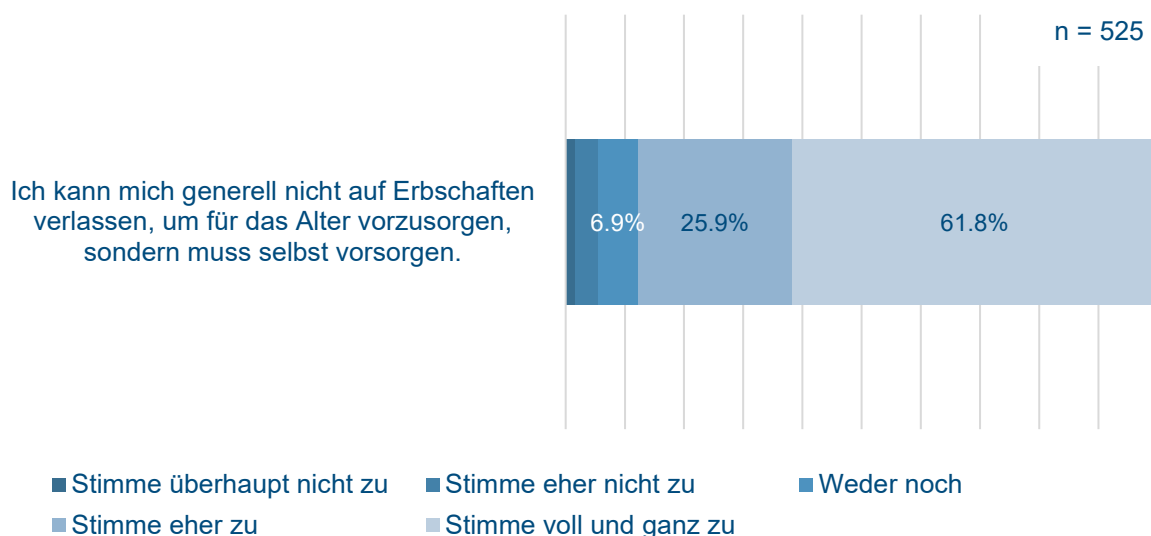
Unterschiede zur Gesamterhebung nach Kategorien:

Tabelle 31: Unterschiede zur Gesamterhebung bei Erbenfrage 5

Geschlecht	Während Frauen weniger oft dazu tendieren das Unternehmen selbst weiterzuführen als Männer (Frauen 30 Prozent, Männer 49 Prozent), würden die weiblichen Befragungsteilnehmenden häufiger das Zeppter der Unternehmensführung an eine Drittperson übergeben als die Männer (Frauen 38 Prozent, Männer 27 Prozent).
Alter	Mit steigendem Alter entscheidet man sich öfters für einen Verkauf und weniger häufig für die Weiterführung des Unternehmens. Das Einsetzen eines/einer GeschäftsführerIn bleibt über alle Alterskategorien hinweg konstant.
Vermögen	Ausgewertet nach den Vermögenskategorien ist kein Muster in den Antworten zu erkennen.
Zivilstand	Ausgewertet nach den Vermögenskategorien ist kein Muster in den Antworten zu erkennen.
HNWI	Vermögende Personen tendieren bei der Erbschaft eines Unternehmens häufiger dazu, es selbst weiterzuführen (43 Prozent) oder es zu verkaufen (30 Prozent).
Unternehmende	Die Befragungsergebnisse dieser Personengruppe weichen bei dieser Frage am stärksten von der Gesamterhebung ab und sind wie folgt: <ul style="list-style-type: none"> • Weiterführung: 50.8 Prozent • Verkauf des Unternehmens: 24.1 Prozent • Einsetzung eines Geschäftsführers: 20.8 Prozent • Auflösung: 4.3 Prozent
Ohne pflichtteilsgeschützte Erben	Bei dieser Personengruppe gibt es kaum Unterschiede zur Gesamterhebung.

Erbenfrage 6: «Bitte geben Sie an, inwieweit Sie der nachfolgenden Aussage zustimmen oder ihr widersprechen.»

Abbildung 65: Ergebnisse der Erbenfrage 6



Kommentar:

Ob man erbt und wieviel, ist oft ungewiss. Man kann sich also bei der Vorsorgeplanung meist nicht darauf verlassen und die eigenen Anstrengungen vermindern, was etwa 87 Prozent so sehen.

Wie in einem Land mit gut ausgebautem Sozialversicherungssystem zu erwarten, spiegelt die hohe Zustimmung zu dieser Aussage auch, dass Erbschaften bei der persönlichen Altersvorsorge nur noch eine untergeordnete Rolle spielen. Auch in Deutschland ist die Zustimmung zu dieser Aussage sehr hoch (Deutsche Bank, 2018, 5). Wie in Kapitel 3.6.2 beschrieben, war dies vor Einführung der AHV und der 2. Säule noch nicht der Fall. Wie in früheren Untersuchungen dargelegt, dürften Erbschaften heute nur noch den Ausschlag dafür geben, ob eine Frühpensionierung ins Auge gefasst werden kann, die ohne die Erbschaft nicht möglich gewesen wäre.

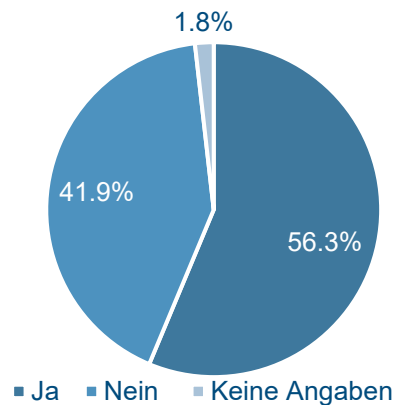
Unterschiede zur Gesamterhebung nach Kategorien:

Tabelle 32: Unterschiede zur Gesamterhebung bei Erbenfrage 6

Geschlecht	Es wurden kaum Unterschiede zur Gesamterhebung festgestellt.
Alter	Die Zustimmung zur Aussage wächst mit dem Alter, bzw. der Anteil derer, die der Aussage vollkommen zustimmen, steigt noch stärker an.
Vermögen	Ausgewertet nach Vermögenskategorien ist kein Muster zu erkennen.
Zivilstand	Es wurden kaum Unterschiede zur Gesamterhebung festgestellt.
HNWI	Bei vermögenden Personen ist die Zustimmung mit 81 Prozent zwar immer noch hoch, aber leicht tiefer als in der Gesamterhebung.
Unternehmende	Auch bei den unternehmerisch tätigen Personen ist die Zustimmung mit 78 Prozent immer noch hoch, aber tiefer als in der Gesamterhebung.
Ohne pflichtteilsgeschützte Erben	Auch die Personengruppe ohne pflichtteilsgeschützte Erben stimmte der Aussage mit 83 Prozent etwas weniger zu.

Erbenfrage 7: «Bitte denken Sie ab jetzt wieder an das Erbe, das Sie selbst erwarten. Hat der oder die zukünftige ErblasserIn mit Ihnen über seine/ihre Erbsituation und Erbregelung gesprochen?»

Abbildung 66: Ergebnisse der Erbenfrage 7



n = 525

Kommentar:

Über die Hälfte der befragten potenziellen Erben gab an, dass die zukünftigen Erblassenden mit ihnen über die individuelle Erbrechtsregelung gesprochen haben (56 Prozent). Zum Informationsgehalt des Gesprächs wurden die Befragungsteilnehmenden nicht befragt. Die Literatur zu Erbesgesprächen verweist darauf, dass diese meist herausfordernd für alle Beteiligten sind. Bei den Erben verdeutlicht sich dies dadurch, dass sie sich oft nicht trauen, im Rahmen des Gesprächs Fragen zu stellen. Bei einer Erhebung in Deutschland gab nur ein Drittel an, dass zwischen Erblasser oder Erblasserin und Erben ein Gespräch stattgefunden hat (Deutsche Bank, 2018,5). Interessant ist auch der Vergleich mit Frage 8. Die Antworten sind sehr ähnlich. Fast die Hälfte der potenziellen Erblassenden sagt, mit ihren Nachkommen über ihre Nachlassplanung gesprochen zu haben. Wir können also vermuten, dass in unserer Stichprobe in etwa der Hälfte aller Nachlassfälle über die Erbsituation und -regelung zwischen den Erblassenden und den Erben gesprochen wird. Wie umfangreich und präzise das geschieht, wissen wir nicht.

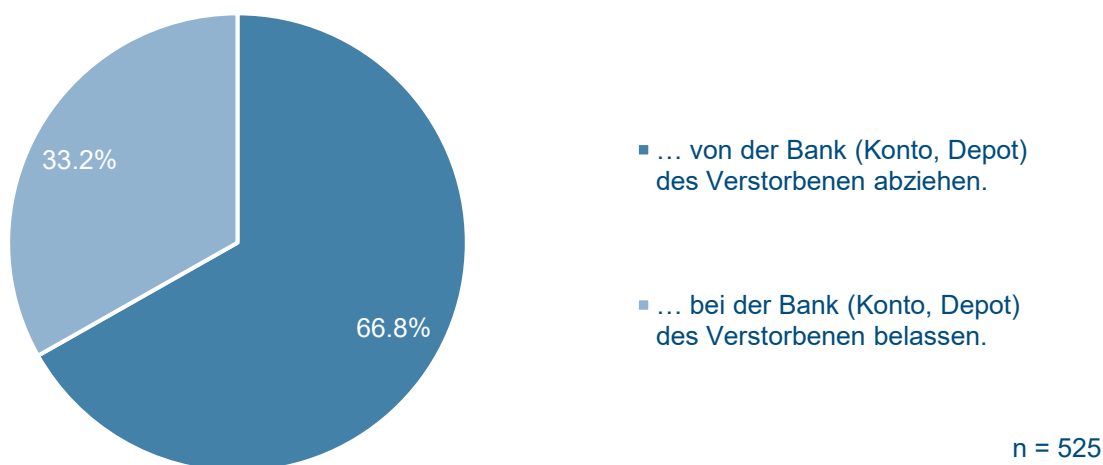
Unterschiede zur Gesamterhebung nach Kategorien:

Tabelle 33: Unterschiede zur Gesamterhebung bei Erbenfrage 7

Geschlecht	Während 62 Prozent der Frauen angaben, das potenzielle Erblassende bereits mit ihnen über ihren Nachlass gesprochen haben, waren es bei den Männern nur 52 Prozent.
Alter	Es sind keine nennenswerten Unterschiede zur Gesamterhebung zu erkennen.
Vermögen	Mit steigendem Vermögen steigt auch die Wahrscheinlichkeit, dass ein Gespräch zwischen Erben und Erblassenden stattgefunden hat. Bei einem Vermögen bis zu CHF 1 Mio. steigt die Wahrscheinlichkeit auf knapp 70 Prozent, ist danach aber wieder rückläufig.
Zivilstand	Bei den ledigen Personen haben erst 48 Prozent an einem solchen Gespräch teilgenommen, bei den geschiedenen und im Konkubinat lebenden Personen sind es hingegen über 65 Prozent respektive 75 Prozent.
HNWI	Bei einem Vermögen von über CHF 1 Mio. ist die Wahrscheinlichkeit für ein Gespräch zwischen Erben und Erblassenden mit knapp 52 Prozent tiefer als in allen anderen Vermögenskategorien.
Unternehmende	Es sind keine nennenswerten Unterschiede zur Gesamterhebung zu erkennen.
Ohne pflichtteilsgeschützte Erben	Es sind keine nennenswerten Unterschiede zur Gesamterhebung zu erkennen.

Erbenfrage 8: «Stellen Sie sich vor, dass Sie morgen eine grössere Summe Geld resp. Wertschriften erben werden. Werden Sie diese...»

Abbildung 67: Ergebnisse der Erbenfrage 8



Kommentar:

Während in der Schweiz ca. ein Drittel der Befragungsteilnehmenden die Vermögenswerte bei der Bank der verstorbenen Person belassen würden, ist es gemäss einer Erhebung in Deutschland nur bei einem Viertel der Befragten der Fall (Deutsche Bank, 2018, 6). Nicht direkt befragt wurde, ob es sich hierbei um eine Übergangslösung oder um eine dauerhafte Regelung handelt. Ein Teil der offenen Antworten lässt darauf schliessen, dass die Bankbeziehungen später zumindest «überprüft» werden.

Die Befragungsteilnehmenden konnten ihre persönlichen Gründe für die Auflösung oder das Beibehalten der Kontobeziehung in eigenen Worten spezifizieren. Auf Basis der Antworten zu dieser offenen Frage wurden Themen-Cluster gebildet und alle Antworten den Themen zugeordnet. Es konnten für alle soziodemografischen Ausprägungen und Booster-Gruppen die gleichen Themen-Cluster verwendet werden. Die Auswertungen dieser Antworten werden in den nachfolgenden beiden Grafiken zusammengefasst.

Anschlussfrage: «Wie lauten die Gründe, dass Sie das Geld, resp. die Wertschriften bei der Bank des Verstorbenen belassen?»

Abbildung 68: Ergebnisse der Anschlussfrage 1 bei Erbenfrage 8

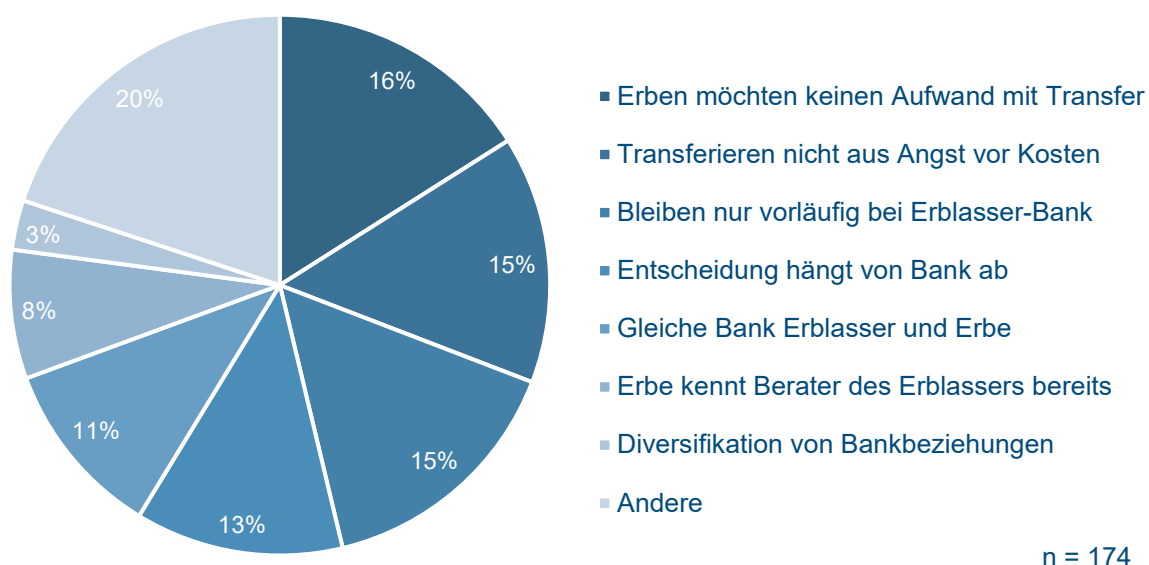


Tabelle 34: Ergebnisse der Anschlussfrage 1 zur Erbenfrage 8 nach Personengruppen sortiert

Geschlecht	Die grössten Unterschiede bei den Gründen, die Bankbeziehung bestehen zu lassen, sind wie folgt: Für Männer ist das Vermeiden von Kosten mit 22 Prozent vs. 9 Prozent bei Frauen nochmals erheblich wichtiger, zudem wollen es sich mit 20 Prozent mehr Männer offenlassen, ob sie die Beziehung doch noch beenden und die Vermögenswerte abziehen, während dies nur für 12 Prozent der Frauen in Frage kommt. Hingegen geben 11 Prozent der Männer an, den Berater des potenziellen Erblassers bereits zu kennen und deshalb zu bleiben, bei Frauen sind es hingegen nur 5 Prozent.
HNWI	Bei vermögenden Personen ist auffällig, dass 31 Prozent als Grund für die Beibehaltung der Beziehung angeben, bereits bei der gleichen Bank Kunde zu sein wie der potenzielle Erblasser. Möglicherweise werden solche Familien bereits über die Generationen hinweg von derselben Bank betreut.
Unternehmende	Unternehmerisch tätige Personen sind nochmals kostensensitiver und 25 Prozent der Befragten geben an, deshalb die Beziehung nicht aufzulösen.
Ohne pflichtteilsgeschützte Erben	Es wurden kaum Unterschiede zur Gesamterhebung festgestellt.

Anschlussfrage: Wie lauten die Gründe, dass Sie das Geld, resp. die Wertschriften von der Bank des Verstorbenen wegtransferieren?

Abbildung 69: Ergebnisse der Anschlussfrage 2 bei Erbenfrage 8



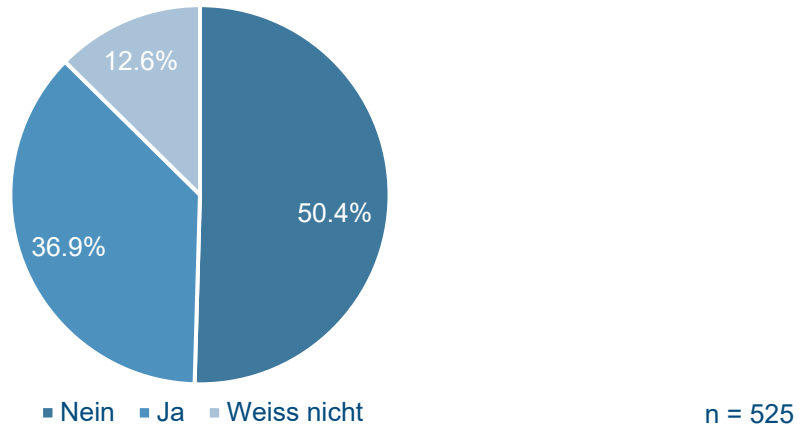
n = 351

Tabelle 35: Ergebnisse der Anschlussfrage 2 zur Erbenfrage 8 nach Personengruppen sortiert

Geschlecht	Unterschiede zum Total: Die grössten Unterschiede bei den Gründen, die Bankbeziehung aufzulösen sind wie folgt: Für Frauen ist die Begründung Vertrauen zur eigenen Bank mit 13 Prozent nochmals stärker ausgeprägt als in der Gesamterhebung und bei Männern mit 11 Prozent. Ansonsten gibt es keine nennenswerten Unterschiede.
HNWI	Es wurden kaum Unterschiede zur Gesamterhebung festgestellt.
Unternehmende	Bei unternehmerisch tätigen Personen scheint das Vertrauen in die eigene Bankbeziehung mit 21 Prozent nochmals stärker ausgeprägt zu sein. Dies vor allem zu Lasten des Arguments der Einfachheit, alles bei einer Bank zu haben (35 Prozent).
Ohne pflichtteilsgeschützte Erben	Es wurden kaum Unterschiede zur Gesamterhebung festgestellt.

Erbenfrage 9: «Wenn Sie den Eindruck haben, dass die Nachlassregelung nicht korrekt umgesetzt oder der Nachlass nicht korrekt verteilt worden ist, würden Sie dann rechtliche Massnahmen ergreifen?»

Abbildung 70: Ergebnisse der Erbenfrage 9



Kommentar:

Die Hälfte der Befragten würde den Rechtsweg nicht bestreiten, 37 Prozent jedoch schon. Der Rest ist sich unschlüssig.

Die Angst vor einem drohenden Rechtsstreit ist bei Erbenden gross. Mit knapp 91 Prozent Zustimmung war die Vermeidung von Streit auch die wichtigste Erwartung von Erbenden an die Erbschaft und die damit verbundene Regelung (siehe Erbenfrage 2). Effektiv kommt es aber eher selten zu Erbstreitigkeiten. In der Schweiz erlebten nur knapp 13 Prozent der von Stutz et al. (2007) Befragten einen Erbrechtsstreit.

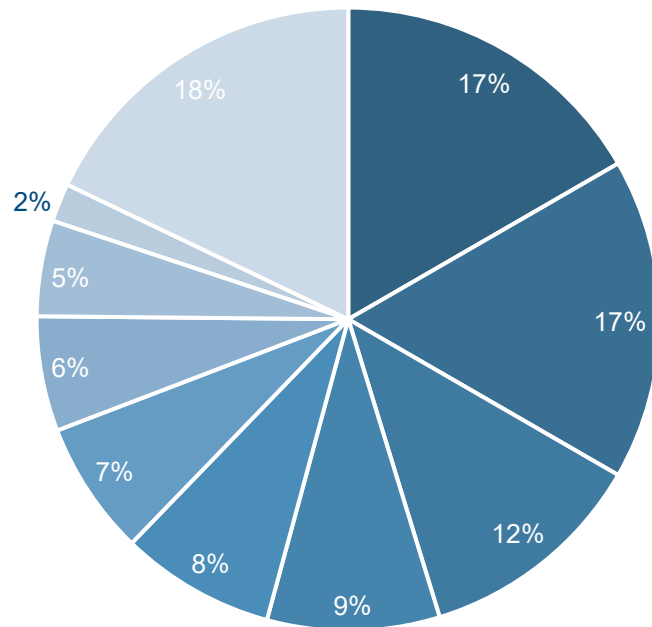
Unterschiede zur Gesamterhebung nach Kategorien:

Tabelle 36: Unterschiede zur Gesamterhebung bei Erbenfrage 9

Geschlecht	Während bei den Frauen nur 32 Prozent Rechtsmittel ergreifen würden, sind es bei den Männern 41 Prozent. Wie bereits erwähnt reagieren Frauen meist sensibler auf Ungerechtigkeiten im Zusammenhang mit einer Erbschaft, wehren sich aber nur in seltenen Fällen (Kosmann, 1998, 246-247).
Alter	Die Bereitschaft, Rechtsmittel zu ergreifen, nimmt nach dem Pensionierungsalter ab und die Nein-Quote beträgt bei Personen über 70 Jahre 80 Prozent.
Vermögen	Mit dem Vermögen steigt auch die Bereitschaft Rechtsmittel zu ergreifen. Dies bestätigt auch die Literatur. Wenn es mehr gibt lohnt es sich zu streiten (Stutz, Bauer & Schmutz, 2007, 224).
Zivilstand	Ledige und verwitwete Personen sind mit 50 Prozent respektive 43 Prozent eher bereit, Rechtsmittel zu ergreifen als die restlichen Befragungsteilnehmenden.
HNWI	Wie bereits erwähnt steigt die Streitbereitschaft mit dem Anstieg des Streitwerts, weshalb die vermögenden Personen mit einem Ja-Anteil von knapp 47 Prozent über dem Durchschnitt liegen.
Unternehmende	Bei den unternehmerisch tätigen Personen sind die Ja- und Nein-Anteile mit 44 Prozent vs. 43 Prozent beinahe ausgeglichen.
Ohne pflichtteilsgeschützte Erben	Die Bereitschaft, Rechtsmittel zu ergreifen oder auf einen Erbstreit zu verzichten, ist in dieser Personengruppe ähnlich verteilt wie bei den unternehmerisch tätigen Personen.

Schlussfrage an Erben und Erblassende: «Möchten Sie uns zum Thema "Erben und Vererben" noch etwas mitteilen?»

Abbildung 71: Ergebnisse der Schlussfrage an Erblassende und Erben



- Zusätzliche Hinweise zur eigenen Situation bzgl. Familie, Erbschaftsregelung etc.
- Betonen die Wichtigkeit Nachlass frühzeitig zu regeln
- Schwieriges Thema
- Erbschaftssteuer
- Erbschaft als Geschenk und nicht als Selbstverständlichkeit wahrnehmen
- Kritik am Erbrecht
- Bedauern über Streit
- Anmerkungen zur Umfrage
- Pflegekosten
- Andere

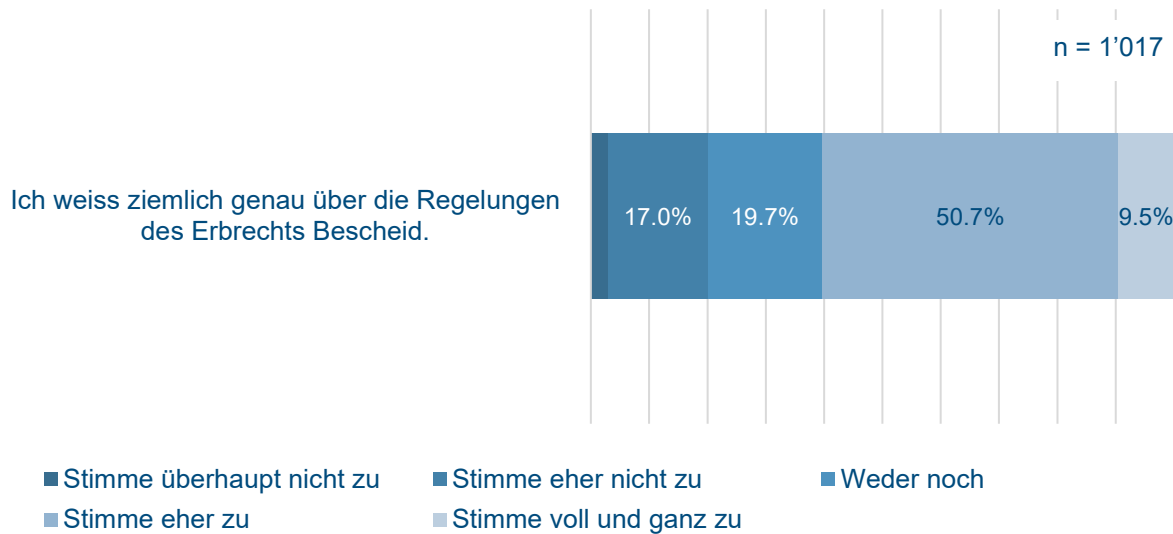
n = 1'017

Kommentar:

Die offenen Antworten und Hinweise sind sehr vielfältig. 17 Prozent der Antworten bezogen sich auf zusätzliche Informationen zur persönlichen Familienkonstellation oder Erbschaftsregelung, welche die Befragten noch mitteilen wollten. Sie hatten das Bedürfnis, etwas über sich zu erzählen. Ebenfalls 17 Prozent betonten, wie wichtig es sei, dieses Thema so früh wie möglich zu regeln. 12 Prozent äusserten, dass sie mit diesem Thema Mühe hätten und sich nicht gerne damit beschäftigen, während 9 Prozent vor allem die Erbschaftssteuer beschäftigt. 8 Prozent sind der Meinung, dass eine Erbschaft als Geschenk angesehen werden soll und man generell nicht erwarten darf, etwas zu erben. 7 Prozent der Antworten äussern eine generelle Kritik am Erbrecht. Ein oft genanntes Beispiel ist, dass Kinder vor dem Ableben des zweiten Elternteils gar nichts bekommen sollten.

Wissensfrage 1: «Ganz generell: Wie schätzen Sie Ihr Wissen zum Thema Erben ein?»

Abbildung 72: Ergebnisse der Wissensfrage 1



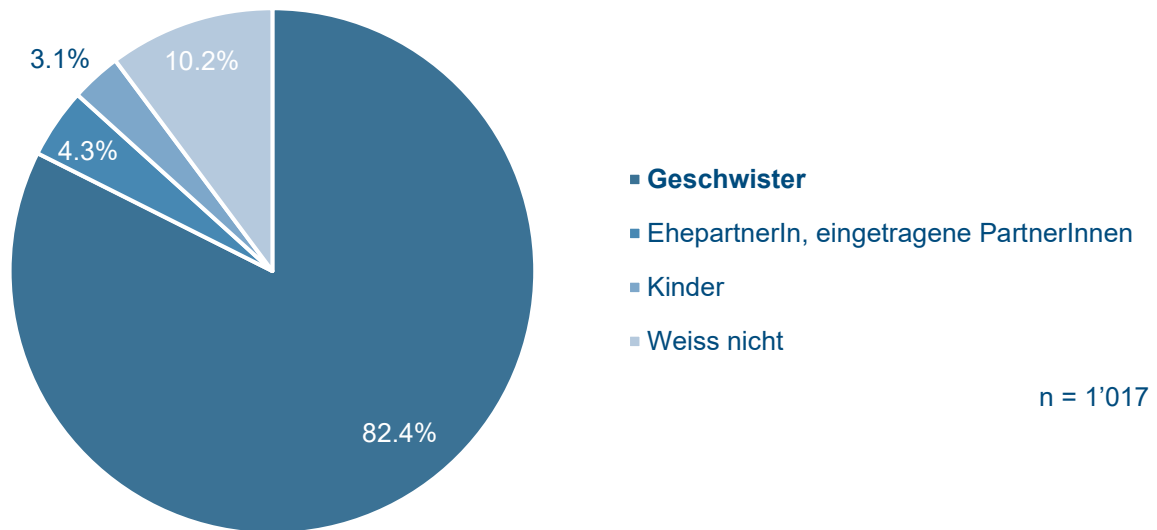
Unterschiede zur Gesamterhebung nach Kategorien:

Tabelle 37: Ergebnisse des Wissensfrage 1 sortiert nach Personengruppen

Geschlecht	Es wurden kaum Unterschiede zur Gesamterhebung festgestellt
Alter	Mit steigendem Alter attestieren sich die Befragungsteilnehmenden ein besseres Wissen. Während bei Personen in der Alterskategorie 40-49 die Zustimmung über ein solides Verständnis zum Erbrecht noch bei 40 Prozent liegt, ist es in der Alterskategorie 80+ bereits bei 89 Prozent.
Vermögen	Mit steigendem Vermögen nimmt auch die positive Einschätzung zum Erbrechtswissen zu.
Zivilstand	Während ledige Personen der Aussage nur mit 44 Prozent zustimmen, sind Verwitwete mit hohen 86 Prozent von ihrem Erbrechtswissen überzeugt.
HNWI	Wie bereits erwähnt nimmt die positive Einschätzung des Wissens mit der Zunahme des Vermögens zu. In der Personengruppe der vermögenden Personen ist die Zustimmung, ausgewertet nach Vermögenskategorien, mit 82 Prozent am höchsten.
Unternehmende	Die Zustimmung der unternehmerisch tätigen Personen weicht mit 63 Prozent nur leicht von der Gesamterhebung ab.
Ohne pflichtteilsgeschützte Erben	Die Personengruppe ohne pflichtteilsgeschützte Erben stimmt der Aussage nur mit 49 Prozent zu.

Wissensfrage 2: «Wer hat Ihrer Ansicht nach keinen Anspruch auf einen Pflichtteil?»

Abbildung 73: Ergebnisse der Wissensfrage 2



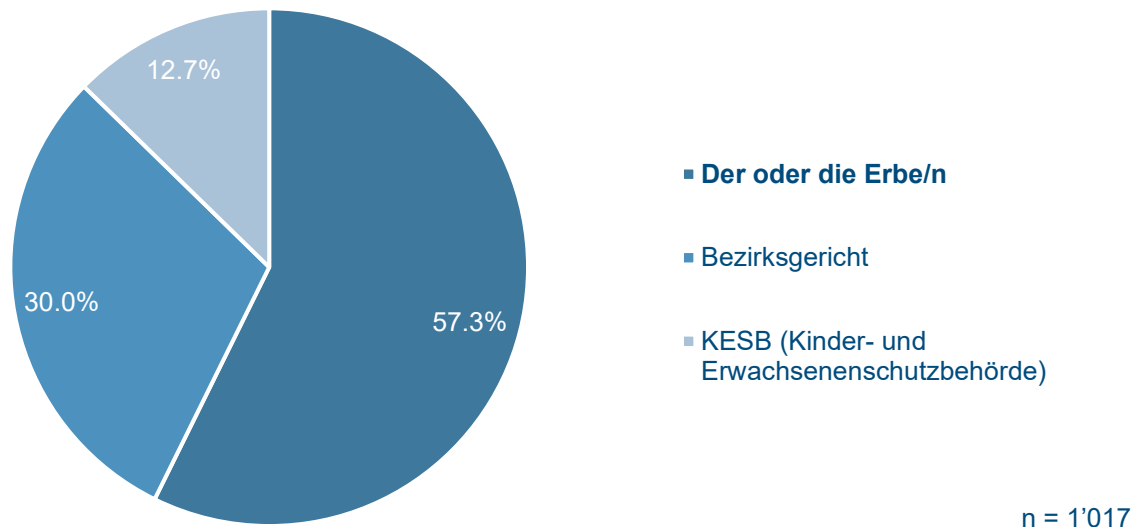
Unterschiede zur Gesamterhebung nach Kategorien:

Tabelle 38: Ergebnisse der Wissensfrage sortiert nach Personengruppen

Geschlecht	Die korrekte Antwort «Geschwister» wurde von 85 Prozent der Frauen gegeben, bei den Männern waren es 81 Prozent.
Alter	Die richtige Antwort wurde mit 87 Prozent am häufigsten von den Befragungsteilnehmenden in der Alterskategorie 60-69 gegeben.
Vermögen	Wie bei der Selbsteinschätzung stiegen die korrekten Antworten mit dem Vermögen. Die Werte beginnen bei 80 Prozent und steigen an bis auf 87 Prozent.
Zivilstand	Ausgewertet nach dem Zivilstand waren die richtigen Antworten wie folgt verteilt: <ul style="list-style-type: none"> • Verheiratet 89 Prozent • Verwitwet 82 Prozent • Geschieden 74 Prozent • Ledige 66 Prozent <p>Ledige Personen gaben mit 24 Prozent besonders häufig an, die korrekte Antwort nicht zu kennen.</p>
HNWI	87 Prozent der vermögenden Personen gaben die korrekte Antwort.
Unternehmende	85 Prozent der vermögenden Personen gaben die korrekte Antwort.
Ohne pflichtteilsgeschützte Erben	69 Prozent der Personen ohne pflichtteilsgeschützten Erben gaben die richtige Antwort, 21 Prozent dieser Personengruppe gaben allerdings auch an, die korrekte Antwort nicht zu kennen.

Wissensfrage 3: «Wer kümmert sich Ihrer Ansicht nach im Normalfall um die Abwicklung des Nachlasses resp. die Erbteilung?»

Abbildung 74: Ergebnisse des Wissensfrage 3



Unterschiede zur Gesamterhebung nach Kategorien:

Tabelle 39: Ergebnisse des Wissensfrage 3 sortiert nach Personengruppen

Geschlecht	Die korrekte Antwort «Der oder die Erbe/n» wurde von 55 Prozent der Frauen gegeben, bei den Männern waren es 59 Prozent.
Alter	In der Alterskategorie 80+ wurde mit 77 Prozent am häufigsten die richtige Antwort gegeben. Die restlichen Alterskategorien schwanken um die Ergebnisse der Gesamterhebung ohne ein zu erkennendes Muster.
Vermögen	Wie bei der Selbsteinschätzung stiegen die korrekten Antworten mit dem Vermögen.
Zivilstand	Ausgewertet nach dem Zivilstand ist kein Muster in den Antworten zu erkennen.
HNWI	68 Prozent der vermögenden Personen gaben die korrekte Antwort.
Unternehmende	59 Prozent der vermögenden Personen gaben die korrekte Antwort.
Ohne pflichtteilsgeschützte Erben	59 Prozent der vermögenden Personen gaben die korrekte Antwort.

10. Studienüberblick und Ausblick

10.1. STUDIENÜBERBLICK

Das Themenfeld Erben und Vererben ist vielschichtig und kann aus diversen Blickwinkeln beleuchtet werden. Für die Strukturierung der vorliegenden Untersuchung wurden die Perspektiven Finanzökonomie, Recht, Motive und Werte sowie Finanzplanung herangezogen. Die Hauptideen basierend auf dem aktuellen Forschungsstand sowie unserer Befragung lassen sich wie folgt diesen Dimensionen zuordnen:

Tabelle 40: Studienüberblick

	Forschungsstand	Befragungsergebnisse
Finanz- ökonomisch	<ul style="list-style-type: none"> • Erbschaften waren vor dem Ausbau der Sozialwerke existenzsichernd (privater Generationenvertrag). • Mit dem Ausbau der Sozialwerke verloren Erbschaften an Bedeutung für die individuelle finanzielle Zukunft. • Nur ca. die Hälfte der Schweizer Bevölkerung erbt, denn nur wer Vermögen hat, kann vererben. Die andere Hälfte erbt nichts oder sehr wenig. • Es wurden 2022 ca. CHF 90 Mia. vererbt oder verschenkt. Dies ist doppelt so viel wie die jährlichen AHV-Auszahlungen. Jeder zweite Vermögens-Franken ist geerbt und nicht selbst erwirtschaftet. Schenkungen machen ca. 25 Prozent davon aus. • Im Zuge des demografischen Wandels werden Erblassende und somit auch Erben immer älter. Mittlerweile ist die Hälfte der Erben bereits im Pensionsalter • Wer hat, dem wird gegeben. Ein Prozent der Erben erbt ein Drittel der gesamten Erbmasse, respektive zehn Prozent der Erben erhalten drei Viertel der Erbmasse. • Erbschaften tragen aber nicht zu einer Zunahme der Ungleichverteilung von Vermögen bei. 	<ul style="list-style-type: none"> • Unsere Umfrage bestätigt frühere Erhebungen, die herausfanden, dass ca. die Hälfte der Schweizer Bevölkerung nichts oder nur sehr wenig erbt. • Ob zukünftige Erblassende bereits zu Lebzeiten Vermögen verschenken, hängt davon ab, ob sie selbst direkte Nachkommen haben oder selbst bereits geerbt haben oder beschenkt wurden. Während die Existenz von Nachkommen die Chancen einer Schenkung erhöhen, sinken die Chancen beträchtlich für eine Schenkung, wenn der oder die Erblassende selbst nie etwas erhalten hat. • Wie bereits frühere Studien zeigten, bestätigte auch unsere Untersuchung, dass Schenkungen vor allem für den Erwerb von Wohneigentum der Nachkommen eingesetzt werden. Mehr als die Hälfte der Befragungsteilnehmenden gab an, mit einer Schenkung den Hauskauf eines Erben unterstützen zu wollen. Die steigenden Immobilienpreise und die Eigenmittelanforderungen machen einen Rückgriff auf das Familienkapital notwendig. Am zweit- und dritthäufigsten wurde die Erfüllung von Wünschen der Erben oder die Finanzierung einer Aus- und Weiterbildung als Gründe für eine Schenkung genannt. • Auch wenn sich Erben für ihre Altersvorsorge nicht auf Erbschaften verlassen, ist das zukünftige Erbe für den Vermögensaufbau und die Altersvorsorge vorgesehen.

	<ul style="list-style-type: none"> • Schenkungen oft im Zusammenhang mit Immobilienkauf. 70 Prozent derer, die ein Haus kaufen, können dies nur dank Erbvorbezug. 	
Rechtlich	<ul style="list-style-type: none"> • Die Schweizer Erbrechtsregelung basiert teilweise auf der altgermanischen Rechtstradition. • Um die Existenz der eigenen Blutlinie zu sichern, ist der Erbanspruch innerhalb der Kernfamilie mittels nicht entziehbarer Pflichtteile stark geschützt. Dieser Ansatz soll für finanzielle Kontinuität sorgen und die soziale Struktur erhalten. • Ein an der Blutlinie orientiertes Erbrecht lässt die Ehepartner aber aussen vor. • Ein wesentlicher Schritt war die Gleichberechtigung von Mann und Frau. Es erfolgte eine Verschiebung der Generationen- zur Partnersolidarität. Die Ehegatten wurden gegenüber anderen Verwandten gestärkt. Die Frauen erhielten auch im Ehe- und im Erbrecht die Gleichberechtigung. • In der Schweiz bestand schon unter dem alten Erbrecht eine eingeschränkte Verteilungsfreiheit, diese verbleibenden Freiheiten wurden aber kaum genutzt, um Vermögenswerte ausserhalb der Familie zu vererben. • Drei Viertel des gesamten Erbvolumens wird innerhalb der Kernfamilie transferiert, nur 10 Prozent gehen «ausserfamiliär» an Organisationen und Nichtverwandte. • Nur wenn das soziale Gefüge innerhalb der Familie nicht stabil ist, besteht eine Tendenz, die testamentarischen Freiheiten zu nutzen. • Möchte man eine von der gesetzlichen Erbfolge abweichende Regelung treffen, kann man dies mittels Testaments, Erb- oder Ehevertrag tun, soweit dabei allfällige Pflichtteilsrechte und bestimmte Formvorschriften beachtet werden. 	<ul style="list-style-type: none"> • Wenn die Befragungsteilnehmenden frei darüber entscheiden dürfen, wie sie ihren Nachlass verteilen, decken sich die Zuteilungen sehr stark mit den gesetzlichen Rahmenbedingungen, die mittels Pflichtteile, primär die Ehepartner und die Kinder begünstigen. • Unsere Befragung bestätigt zudem die Erkenntnis, dass der Nachlass vorwiegend innerhalb der Kernfamilie bleibt. • Auch Enkelkinder erben in den seltensten Fällen direkt. • Auch Personen ohne Nachkommen oder pflichtteilsgeschützte Erben begünstigen in erster Linie Lebensgefährten, Geschwister und Neffen und Nichten. Dies unterstreicht den identitätsstiftenden Aspekt von Erbschaften. Erbschaften werden auch gerne als der letzte Austausch zwischen den Generationen bezeichnet, der Verbindungen über die eigene Lebenszeit hinaus knüpft oder kräftigt. • Die Befragungsteilnehmenden dieser Untersuchung gaben mit 42 Prozent bis 56 Prozent weitaus häufiger an, mit Hilfe eines Testaments, einem Erbvertrag oder einem Ehevertrag ihren Nachlass geregelt zu haben. Dies dürfte darauf zurückzuführen sein, dass nur Personen zu unserer Befragung zugelassen wurden, die davon ausgehen, ihren Nachkommen Vermögenswerte zu hinterlassen. Während in der Schweizer Bevölkerung nur ein Viertel ein Testament verfasst, weil nur ca. die Hälfte etwas vererbt. • Die Nachlassdokumente werden am häufigsten zu Hause aufbewahrt, obwohl es kein sicherer Aufbewahrungsort ist und das Risiko birgt, dass es verloren geht oder allenfalls sogar unterschlagen wird.

	<ul style="list-style-type: none"> • Die einfachste Form, das Testament, wird ca. nur von einem Viertel der Schweizer Bevölkerung genutzt. • Selbst Nachfolgeinstrumente wie Erbverträge und Testamente können Konflikte um das Erbe aber nicht immer verhindern. Die Angst vor einem Erbschaftsstreit ist aber oft grösser als die effektive Konfliktrate und liegt bei ca. 12 Prozent. 	
Motive und Werte	<ul style="list-style-type: none"> • Die Planung des finanziellen Nachlasses zieht auch immer eine Auseinandersetzung mit dem eigenen Tod, eine Reflektion der im Leben geschaffenen Werte und eine Bewertung der Beziehungen zu den nahestehenden Personen nach sich. • Familiäre Beziehungen sind meist gleichzeitig von positiven als auch von negativen Gefühlen geprägt und somit ambivalent. • Das Ergebnis aller damit verbundenen Überlegungen führt zu unterschiedlichen Vererbungsmotiven. Selten verfolgen Erblassende nur ein Motiv bei der Planung ihres Nachlasses und ihr Vererbungsverhalten kann selten einem spezifisch definierten Motiv zugeordnet werden. • Es wird zwischen drei Grundmotiven (zufälliges, altruistisches und durch Tausch motiviertes Vererben) und ihre vier Submotive unterschieden. • Während das zufällige Vererbungsmotiv darauf abzielt, nicht bewusst Vermögen anzusparen, welches an die Nachkommen weitervererbt werden kann, beziehen Erblassende bei der Verfolgung altruistischer Motive aktiv die Wünsche und Träume ihrer Nachkommen in die Nachlassplanung mit ein. Das durch Tausch motivierte Vererbungsmotiv verfolgt die Absicht, Vermögenswerte im Austausch gegen Unterstützung oder persönliche Zuwendung zu nutzen. 	<ul style="list-style-type: none"> • Die Befragung ergab, dass die Befragungsteilnehmenden die Planung des Nachlasses sehr wichtig finden, sich dies aber nicht mit ihren effektiv umgesetzten Nachlassplänen deckt. Etwas mehr als die Hälfte der Befragungsteilnehmenden gab an, den Nachlass mit oder ohne Instrumente geregelt zu haben, während 88 Prozent der Befragungsteilnehmenden der Aussage zustimmen, dass es sehr wichtig ist, seinen Nachlass zu regeln. • Bei allen Befragten, die sich gedanklich mit der Nachlassplanung auseinandergesetzt haben oder bereits alles geregelt ist, ist der dominante Auslöser ein Todesfall im Umfeld. Auffällig ist, dass bei denjenigen, die effektiv ihren Nachlass geregelt haben, auch die Pensionierung oft als Auslöser genannt wurde, was bei denjenigen, die sich nur Gedanken gemacht haben, nicht der Fall war. • Die Befragten, die sich bisher nur Gedanken gemacht haben, waren zum Zeitpunkt der Befragung durchschnittlich 58 Jahre alt, während die Personen die bereits alles geregelt haben, heute knapp 65 Jahre alt sind. Dieser Altersunterschied stützt die Erkenntnis, dass der Auslöser «Pensionierung» den Unterschied zu machen scheint zwischen nur der Beschäftigung und dem effektiven Tun. • Nebst der sehr hohen Zustimmung zu finanzplanerischen Zielen, wie der möglichst hohen Absicherung des Lebens- oder Ehepartners, erfuhr vor allem altruistische Erbmotive sehr hohe Zustimmungswerte. • Insbesondere Töchter und Söhne gleich zu behandeln, wird auch gemäss früheren Erhebungen immer mehr zu Norm. • Ein durch Tausch motiviertes Vererbungsmotiv erhielt ebenfalls einige Zustimmung, nämlich, dass Erben, die sich mehr um ihre Angehörigen kümmern, auch mehr erben sollten.

		<ul style="list-style-type: none"> • Die Zustimmung oder Ablehnung der unterschiedlichen Motive ist über alle Vermögenskategorien hinweg ziemlich robust. Die Grösse der Erbmasse scheint die Motive der Erblassenden nicht zu beeinflussen. • Es sind nur Unterschiede zu erkennen bei Personen, die keine direkten Nachkommen haben. Sie stimmen Aussagen, bei denen es darum geht, mit dem finanziellen Nachlass in Erinnerung zu bleiben fast zur Hälfte zu oder sind ihnen gegenüber neutral eingestellt, während die anderen Personen diese Aussagen mit 60 Prozent ablehnen.
Finanzplanung	<ul style="list-style-type: none"> • Die gesellschafts- und staatspolitischen (erbrechtlicher Rahmen, Steuern) sowie individuell-persönlichen (Wünsche, Ziele) Herausforderungen im Themenfeld Erben und Vererben führen zu einem Beratungsbedarf bei privaten Haushalten. • Nachlassplanung ist Teil einer umfassenden Finanzplanung. • Unter einer umfassenden Finanzplanung versteht man eine ganzheitliche Betrachtung der Finanzsituation einer Privatkundin und eines Privatkunden. Zweck dieser Dienstleistung ist es, das Vermögen und die Einkommens-/Ausgabenströme der Kundenschaft so zu strukturieren, dass die Bedürfnisse befriedigt und die finanziellen Zielsetzungen erreicht werden können. • Insgesamt schreibt etwa ein Viertel bis ein Drittel der Erblassenden in der Schweiz ein Testament. Bei den anderen tritt die gesetzliche Erbfolge ein. • Die Nutzung einer Nachlass-Dienstleistung ist geprägt von der Absicherung resp. Besserstellung (Meistbegünstigung) des Partners, weniger von der Gestaltungsfreiheiten des Erbrechtes im Rahmen der freien Quote. Die «klassische» Familiensituation – Ehegatten mit Nachkommen – ist der typische Beratungsfall. 	<ul style="list-style-type: none"> • Die Befragungsteilnehmenden, die sich wegen einer anstehenden Pensionierung oder einem Immobilienerwerb mit der Nachlassplanung beschäftigten, wurden am häufigsten durch Bankberatende oder unabhängige Finanzberatende beraten. Wenn ein Todesfall eine Regelung des Nachlasses auslöste, wurde meist ein Notar, oder Notarin, ein Anwalt oder eine Anwältin, Bekannte oder ein Treuhänder oder eine Treuhänderin für eine Beratung aufgesucht. • Von den Befragungsteilnehmenden, die mit der gesetzlichen Erbrechtsregelung zufrieden sind, und keine abweichende Regelung für den eigenen Nachlass wünschen, haben sich knapp 38 Prozent nicht beraten lassen. Die Personen, die etwas anderes wollten als die gesetzlich vorgesehene Lösung und alles geregelt haben, hatten in über 80 Prozent der Fälle eine Beratung.

10.2. AUSBLICK

Absicherung über Sozialversicherungen: Das Erbrecht orientiert sich auch heute noch an formellen familienrechtlichen Statusbeziehungen. Faktische Lebenspartnerschaften, Rekombinationsfamilien, Regenbogenfamilien usw. sind jedoch eine Realität. Dass es in solchen Partnerschaften zu ökonomisch-finanziellen Abhängigkeiten kommen kann, ebenso. Damit besteht in gewissen Konstellationen ein Absicherungsbedarf.

Den Erblassenden steht heute ein grösserer Anteil des Nachlasses zur Verfügung, um einen allfälligen Absicherungsbedarf im Rahmen der freien Quote auszugleichen. Eine Verpflichtung dazu besteht jedoch nicht. Immerhin zeigen die empirischen Daten, dass die Erblassenden in solchen «atypischen» Konstellationen den Nachlass öfter regeln.

Blickt man auf die tendenzielle Ablösung der Versorgungs- und Absicherungsfunktion des Erbrechts durch die sozialen Sicherungssysteme, ist grundsätzlich zu fragen, ob faktische Lebenspartner nicht eher in den Sozialversicherungen abgesichert werden sollten. Immerhin kennt beispielsweise die Berufliche Vorsorge die Möglichkeit, Konkubinats-Partnerinnen und -Partnern eine Witwen-/Witwer-Rente auszurichten. Auch in der dritten Säule ist eine offenere Begünstigung bereits heute möglich (unterstützte Personen, Partnerinnen und Partner aus Lebensgemeinschaften). In der AHV ist dies ausgeschlossen.

Die Materialien zur Reform des Erbrechts, welche sich mit Fragen der Versorgung resp. der Absicherung auseinandersetzen, geben einen indirekten Hinweis darauf, dass eine Revision des Sozialversicherungsrechts angezeigt ist.

Vermögensverteilung: Vermögen sind in der Schweiz (ebenso wie international) ungleich verteilt, wenn auch gewisse exzessive Entwicklungen wie im angelsächsischen Raum derzeit nicht erkennbar sind. Daraus folgt, dass auch die Erbschaften in der Schweiz ungleich verteilt sind. Und es geht dabei um sehr viel Geld. Ein Drittel der Schweizer Bevölkerung hat nichts oder kaum etwas geerbt, einige wenige erhielten grosse bis sehr grosse Stücke des 90-Milliarden-Franken-Kuchens.

Die intensiven Debatten über Gerechtigkeit, Fairness, Chancengleichheit oder auch Macht im Zusammenhang mit der Vermögens- und Erbschaftsstruktur werden auch in der Schweiz geführt. Damit eng verknüpft ist die Frage nach der Umverteilung von Einkommen und Vermögen über das Steuer- und Sozialversicherungssystem. Obwohl Erbschaftssteuern unbeliebt sind (2015 haben rund 72 Prozent der Stimmenden und alle Stände die Volksinitiative für eine nationale Erbschaftsteuer abgelehnt) und es auch nicht klar ist, ob Erbschaften die Vermögenskonzentration überhaupt erhöhen resp. Erbschaftssteuern die Vermögensstruktur ausgleichen, wird die Verteilungsdiskussion virulent bleiben.

Erbschaften werden heute oft in einem Alter empfangen, in dem man selbst am Übergang zum Ruhestand steht und der Existenzaufbau abgeschlossen ist. Die Vermögenskonzentration in der Rentnergeneration führt jedoch dazu, dass einige in der Lage sind, schon vor dem Tod durch Erbvorbezüge oder Schenkungen ihre Nachkommen finanziell zu unterstützen, weil sie selbst auf diese Mittel für die Altersvorsorge nicht vollständig angewiesen sind. Für viele junge Familien wird so der Erwerb von Wohneigentum möglich. Ohne Unterstützung durch die Eltern ist das sonst oft unrealistisch. Eine Erbschaft entfaltet so schon früher ihre finanzielle Wirkung.

Vielleicht erleben wir aber mit der Vermögenskonzentration in der Rentnergeneration auch einen Höhepunkt, der sich zukünftig wieder vermindert. Die heutigen Rentner haben ihr Berufsleben in meist prosperierenden Jahren verbracht, konnten sparen und Vermögen aufbauen. Zudem profitieren sie von Umverteilungsmechanismen in der Altersvorsorge, die Ältere gegenüber den Jüngeren bevorzugen. Sie erhalten beispielsweise Leistungen aus der beruflichen Vorsorge (Stichworte: Umwandlungssatz, Mindestzins) und der AHV, die sie selbst gar nicht finanziert haben. Die Finanzierungs- und Reformschwierigkeiten in der Altersvorsorge lassen vermuten, dass die zukünftigen Rentnerinnen und Rentner viel stärker auf eigenverantwortliches Sparen angewiesen sein werden, um einen finanziell abgesicherten Lebensabend verbringen zu können. Ob dies möglich sein wird, bleibt offen. Es ist denkbar, dass die neue Generation gar nicht im notwendigen Ausmass Vermögen aufbauen kann und es wieder vermehrt zu einem Vermögensverzehr im Ruhestand kommen wird. Das Erbschaftsvolumen fällt dann möglicherweise tiefer aus.

Nutzung der Freiheit: Erbrecht pendelt immer zwischen der privaten Autonomie der Erblassenden, über den Nachlass frei verfügen zu können, und der «Verfangenheit» des Vermögens mit der

Familie, den Fürsorge- und Unterhaltungspflichten, der Verantwortlichkeit und der Solidarität gegenüber den Angehörigen, welche sich im Pflichtteil materialisiert.

Mit der grösseren Freiheit verbunden ist allerdings auch die Verantwortung, sich über die Gestaltung des eigenen Nachlasses Gedanken zu machen. Bisherige Studien und die empirischen Ergebnisse zeigen, dass ein erheblicher Teil der Bevölkerung den eigenen Nachlass nicht regelt, dass oft Lösungsvorschläge nicht umgesetzt werden, dass zwischen «sich erste Gedanken machen» und der Umsetzung der Nachlassregelung oft eine erhebliche Zeitspanne von mehreren Jahren liegt, und dass letztlich viele das unangenehme Thema vor sich herschieben. Die typische Antwort, dafür habe man ja noch Zeit, lässt auf Prokrastination schliessen. Die Gründe für diese Phänomene sind vielschichtig und bedürfen weiterer Studien.

Natürlich könnte man vermuten, dass viele mit der gesetzlichen Lösung einverstanden sind und dass dies dem eigenen Willen entspricht. Wir gehen eher davon aus, dass es sich hier um «Nichtentscheide» handelt. Das gesetzliche Erbrecht tritt als Default-Lösung in Kraft, weil kein anderer Wille erklärt wurde. Aus der Verhaltensökonomie ist bekannt, dass der Default-Wert einen wichtigen Einfluss auf die Lösung hat, die sich im Entscheidungsprozess durchsetzt. Der Gesetzgeber hat daher die Default-Lösung, d.h. die gesetzliche Erbfolge, bewusst nicht verändert, sondern die Pflichtteile vermindert und die Autonomie ausgeweitet. Wer nichts tut, für den ändert sich damit auch mit der Reform nichts.

In der Präambel der Bundesverfassung der Schweizerischen Eidgenossenschaft ist festgehalten, weshalb sich das Schweizervolk und die Kantone ihre Verfassung geben. Sie tun dies «...*im Bewusstsein der gemeinsamen Errungenschaften und der Verantwortung gegenüber den künftigen Generationen ...*» und «... *gewiss, dass frei nur ist, wer seine Freiheit gebraucht, ...*». Dies könnte als Leitgedanken für die eigene Nachlassplanung dienen. Nachlassplanung umfasst Verantwortung gegenüber der Herkunft und der Zukunft. Und Freiheit entsteht, wenn man sie nutzt.

Literatur- und Quellenverzeichnis

- Ahrens, Leo (2020). Unfair inequality and the demand for redistribution: why not all inequality is equal. *Socio-Economic Review*, 2020.
- Albertini, Marco; Kohli, Martin & Vogel, Claudia (2007). Intergenerational transfers of time and money in European families: common patterns different regimes? *Journal of European Social Policy*, 17;319.
- Alesina, Alberto & La Ferrara, Eliana (2005). Preferences for redistribution in the land of opportunities. *Journal of Public Economics*, 89 (5), 897–931.
- Alesina, Alberto & Angeletos, George-Marios (2005). Fairness and Redistribution. *American Economic Review*, 95 (4): 960-980.
- Alesina, Alberto & Giuliano, Paola (2009). Preferences for redistribution. NBER Working Paper No. 14825. The National Bureau of Economic Research, Cambridge MA.
- Alvaredo, Facundo; Chancel, Lucas; Piketty, Thomas; Saez, Emmanuel & Zucman, Gabriel (Eds.) (2018). *World inequality report 2018*. Belknap Press, World Inequality Lab, www.wid.world/team.
- Ankenbrand, Thomas; Bieri, Denis & Berchtold, Nadine (2022). *Future of Wealth Management. A SIX White Paper*. Rotkreuz: HSLU and Zürich: SIX.
- Arrondel, Luc & Laferrère, Anne (2001). Taxation and wealth transmission in France. *Journal of Public Economics*, 79(1), 3-33.
- Aschwanden, Erich & Gerny, Daniel (2022). Die Vermögen wachsen rasant – und nicht nur die Juso haben es darauf abgesehen. *Neue Zürcher Zeitung* vom 30.08.2022: 7.
- Atkinson, Anthony B. (2015). Can we reduce income inequality in OECD countries? *Empirica*, 42(2), 211-223.
- Banerjee, Abhijit V. & Duflo, Esther (2019): *Good economics for hard times: Better answers to our biggest problems*. London: Penguin Random House UK.
- Baselgia, Enea & Martínez, Isabel Z. (2020). A Safe Harbor: Wealth-Income Ratios in Switzerland over the 20th Century and the Role of Housing Prices. *KOF Working Papers*, 487: 1-77.
- Baselgia, Enea & Martínez, Isabel Z. (2021). A Safe Harbor: Wealth-Income Ratios in Switzerland Over the 20th Century and the Role of Housing Prices. *ETH Zurich, KOF Working Papers*, No. 487, October 2021.
- Baselgia, Enea & Martínez, Isabel Z. (2022a). Tracking and Taxing the Super-Rich: Insights from Swiss Rich Lists. *ETH Zurich, KOF Working Papers*, No. 501, February 2022.
- Baselgia, Enea & Martínez, Isabel Z. (2022b). Wealth-Income Ratios in Free Market Capitalism: Switzerland, 1900-2020. *CESifo Working Paper No. 9976*.
- Basler, Simon K. (2002). *Vermögenplanung für Unternehmer im Spannungsfeld der privaten und unternehmerischen Sphäre*. Bern: Haupt.
- Bätscher, Rudolf & Piller, Markus (2002). *Management des Finanzplanungsprozesses*. Zürich: SKV.
- Baur, Martin; Colombier, Carsten & Daguët, Sandra (2015). Ungleiche Einkommensverteilung hemmt Wirtschaftswachstum. *Die Volkswirtschaft* 1-2/2015: 8-11.
- Bauer, Tobias & Schmutz, Susanne (2006). Erben in der Schweiz: erste empirische Erkenntnisse aus einem Forschungsprojekt zu den Implikationen des Erbens aus sozioökonomischer Sicht. In K.-S. Rehberg (Hrsg.), *Soziale Ungleichheit, kulturelle Unterschiede: Verhandlungen des 32. Kongresses der Deutschen Gesellschaft für Soziologie in München*.
- Bavetta, Sebastiano; Li Donni, Paolo & Marino, Maria (2019). An empirical analysis of the determinants of perceived inequality. *Review of Income and Wealth* 65 (2), 264–292.

- Bechtiger, Pascal & Spring, Reto (2022). Orientierung statt Moneypulierung. Finanzcoaching: holistisch-bedarfsorientiert-interdisziplinär. Zürich: SKV.
- Becker, Gary S. (1991). *A Treatise on the Family*. Cambridge/London: Harvard University Press.
- Beckert, Jens (2013). *Erben in der Leistungsgesellschaft. Theorie und Gesellschaft*, Band 76. Frankfurt/New York: Campus.
- Bénabou, Roland & Ok, Efe A. (2001). Social mobility and the demand for redistribution: the POUM Hypothesis. *Quarterly Journal of Economics* 116, 447–487.
- Bernet, Beat (2014). *Zwischen Rendite und Risiko. Finanzplanung und Vermögensverwaltung für Private in turbulenten Zeiten*. Zürich: Neue Zürcher Zeitung.
- Bessard, Pierre (2011). *Die Verwerflichkeit der Erbschaftsbesteuerung*. Zürich: Liberales Institut.
- Black, Sandra E.; Devereux, Paul J.; Landaud, Fanny & Salvanes, Kjell G. (2022). The (Un)Importance of Inheritance. NBER Working Paper No. 29693, January 2022.
- Blanchard, Olivier (2006). *Macroeconomics*. 4th international edition. New Jersey: Pearson Prentice Hall.
- Blei, David, Ng, Andrew & Jordan, Michael (2003). Latent dirichlet allocation. *Journal of machine Learning research*, 3(Jan), 993–1022.
- Blickle, Kristian & Brown, Martin, (2016). *Liquidity constraints, Wealth Transfers and Home Ownership*, University St. Gallen.
- Böckhoff, Michael & Stracke, Guido (2003). *Der Finanzplaner, Handbuch der privaten Finanzplanung und individuellen Finanzberatung*. 2. Auflage. Heidelberg: Verlag Recht und Wirtschaft.
- Boschke, Holger; Paxmann, Stephan & Rossbach, Stefan (2017). *Innovative Geschäftsmodelle im Digital Wealth Management*. Frankfurt a. M.: TME.
- Bowles, Samuel & Gintis, Herbert (2002). The inheritance of inequality. *Journal of Economic Perspectives*, 16(3), 3-30.
- Braun, Reiner, Burger, Florian, Miegel, Meinhard, Pfeifer, Ulrich & Schulte, Karsten (2002). *Erben in Deutschland – Volumen, Psychologie und gesamtwirtschaftliche Auswirkungen*. Köln: Deutsches Institut für Altersvorsorge.
- Braun, Reiner (2003). Hat die Erbgeneration ausgespart? In: Lettke, Frank (Hrsg.), *Erben und Vererben. Gestaltung und Regulation von Generationenbeziehungen*. Konstanz: UVK.
- Braun, Reiner (2011). *Erben in Deutschland*, Wirtschaftsdienst, Vol. 91, Iss. 10. Heidelberg: Springer.
- Braun, Reiner (2015). *Erben in Deutschland 2015-24 – Volumen, Verteilung und Verwendung*. Deutsches Institut für Altersvorsorge.
- Breitschmid, Peter (2007). «Erben in der Schweiz» – Glück oder Last? Verdient oder unverdient? *Successio* 3/07: 202-210.
- Brühlhart, Marius; Dupertuis, Didier & Moreau, Elodie (2018). Inheritance flows in Switzerland, 1911–2011. *Swiss Journal of Economics and Statistics* (2018) 154:8.
- Brühlhart, Marius (2019a). Erbschaftssteuer. 95 Milliarden beinahe steuerfreie Franken. *Neue Zürcher Zeitung* vom 10. Dezember 2019: 10.
- Brühlhart, Marius (2019b). Erbschaften in der Schweiz: Entwicklung seit 1911 und Bedeutung für die Steuern. *Social Change in Switzerland N°20*, Dezember 2019. Universität Lausanne.
- Brühlhart, Marius & Schmidheiny, Kurt (2020). *Vermögen im Kanton Zürich: Verteilung und Auswirkungen von Steuersenkungen*. Studie im Auftrag der Finanzdirektion des Kantons Zürich. Universität Lausanne und Universität Basel.
- Brühlhart, Marius (2020). Wer hat, dem wird vererbt? *Schweizerisch Akademie der Geistes- und Sozialwissenschaften, SAGW-Bulletin*, 1/2020.
- Brühlhart, Marius; Gruber, Jonathan; Krapf, Matthias & Schmidheiny, Kurt (2021). Online Appendix for Behavioral Responses to Wealth Taxes: Evidence from Switzerland, July 9, 2021.

- Brühlhart, Marius (2022). Unveröffentlichte Aktualisierungen und Schätzungen zu Erbschaften in der Schweiz. Universität Lausanne.⁵⁹
- Brown, Jeffrey; Coile, Courtney & Weisbenner, Scott (2006). The effect of Inheritance Receipt on Retirement. *The Review of Economics and Statistics*, (2010) 92 (2): 425-434.
- Büchler, Andrea & Jakob, Dominique (2018). Kurzkomentar ZGB. Zürich: Helbing Lichtenhahn.
- Bundesamt für Statistik BfS (2022a). Haushaltbudgeterhebung. URL: <https://www.bfs.admin.ch/bfs/de/home/statistiken/wirtschaftliche-soziale-situation-bevoelkerung/erhebungen/habe.html>.
- Bundesamt für Statistik BfS (2022b). Haushaltseinkommen und -ausgaben. URL: <https://www.bfs.admin.ch/bfs/de/home/statistiken/wirtschaftliche-soziale-situation-bevoelkerung/einkommen-verbrauch-vermoegen/haushaltsbudget.html>.
- Bundesamt für Statistik BfS (2022c). Vermögen der privaten Haushalte. URL: <https://www.bfs.admin.ch/bfs/de/home/statistiken/querschnittsthemen/wohlfahrtsmessung/indikatoren/vermoegen-haushalte.html>.
- Bundesamt für Statistik BfS (2022d). Lebenserwartung. URL: <https://www.bfs.admin.ch/bfs/de/home/statistiken/bevoelkerung/geburten-todesfaelle/lebenserwartung.html>.
- Bundesamt für Statistik BfS (2022e). Bevölkerung. URL: <https://www.bfs.admin.ch/bfs/de/home/statistiken/bevoelkerung/stand-entwicklung/bevoelkerung.html>.
- Bundesgesetz über das Bundesgericht (Bundesgerichtsgesetz, BGG), vom 17. Juni 2005, Stand am 1. Juli 2022, SR 173.110.
- Bundesrat (2014). Verteilung des Wohlstands in der Schweiz. Bericht des Bundesrates am 27.08.2014 in Erfüllung des Postulats 10.4046 von Jacqueline Fehr vom 07.12.2010.
- Bundesrat (2018). Modernisierung des Erbrechts. Medienrohstoff zur Medienkonferenz vom 29.08.2018.
- Bundesverband Deutscher Stiftungen (2022). Webseite des BDS: <https://www.stiftungen.org/startseite.html>.
- Cappgemini Research Institute (2022). Customer-First Strategy. Wealth Management World Wealth Report 2022. Cappgemini.
- Catellani, Bruno & Marte, Klaus (2004). Erfolgspotenzial Financial Planning. Strategien für eine kundenorientierte Finanz- und Vorsorgeplanung. St.Gallen: Universität St.Gallen, Institut für Versicherungswirtschaft und Zürich: Short Consulting.
- Chapple, Simon; Forster, Michael & Martin, John P. (2009). Inequality and well-being in OECD countries: what do we know. Conference proceedings; The 3rd OECD World Forum on Statistics, Knowledge and Policy; Charting Progress, Building Visions, Improving Life; Busan, Korea, 27-30 October 2009.
- Choi, Gwangeun (2019). Revisiting the redistribution hypothesis with perceived inequality and redistributive preferences. *European Journal of Political Economy*, 58, 220-244.
- Choi, Gwangeun (2021). Individuals' socioeconomic position, inequality perceptions, and redistributive preferences in OECD countries. *The Journal of Economic Inequality* (2021): 1-26.
- Chuard, Patrick & Grassi, Veronica (2020). Switzer-Land of Opportunity: Intergenerational Income Mobility in the Land of Vocational Education. (Discussion Paper no. 2020-11). <http://ux-tauri.unisg.ch/RePEc/usg/econwp/EWP-2011.pdf>.
- Cingano, Federico (2014). Trends in income inequality and its impact on economic growth. *OECD Social, Employment and Migration Working Papers*, No. 163, OECD Publishing. <http://dx.doi.org/10.1787/5jxjrjncwxv6j-en>.
- Cobb, Daniel (2022). Wills and Estate Planning Study. <https://www.caring.com/caregivers/estate-planning/wills-survey/>.

⁵⁹ Wir danken Prof. Brühlhart dafür, dass er uns verschiedene unveröffentlichte Aktualisierungen aus noch laufenden Publikations- und Forschungsprojekten zur Verfügung gestellt hat.

- Condon, Meghan & Wichowsky, Amber (2020). Inequality in the social mind: Social comparison and support for redistribution. *The Journal of Politics* 82.1 (2020), 149-161.
- Corneo, Giacomo & Grüner, Hans Peter (2002). Individual preferences for political redistribution. *Journal of Public Economics*, 83, 83–107.
- Corneo, Giacomo; Bönke, Timm & Westermeier, Christian (2016). Erbschaft und Eigenleistung im Vermögen der Deutschen: Eine Verteilungsanalyse. *Perspektiven der Wirtschaftspolitik* 2016; 17(1): 35–53.
- Cremer, Helmuth & Pestieau, Pierre (2003). Wealth transfer taxation: a survey. CESifo working paper no. 1061. Presented at Venice Summer Institute Workshop on 'Taxation and the Family,' July 2003.
- Cunliffe, John; Erreygers, Guido & Reeve, Andrew (2013). The debates about inherited wealth and its taxation. In: Cunliffe, John & Erreygers, Guido (Hrsg.): *Inherited Wealth, Justice and Equality*. New York: Routledge: 1-16.
- Daepf Martin (2003): *Zum Einnahmepotenzial einer Bundeserbschafts- und Schenkungssteuer*. Bern: Eidgenössische Steuerverwaltung.
- Dell, Fabien; Piketty, Thomas & Saez, Emmanuel (2005). Income and Wealth Concentration in Switzerland Over the 20th Century. CEPR Discussion Paper No. 5090, May 2005.
- Dembowski, Anke & Ehrlich, Bernard (2002). *Financial Planning. Ganzheitliche Finanzkonzepte für gehobene Privatanleger*. Düsseldorf/Berlin: Metropolitan.
- Deutsche Bank (2018). *Erben und Vererben. Erfahrungen, Erwartungen und Pläne*. Frankfurt a.M.: Deutsche Bank.
- Dornbusch, Rüdiger & Fischer, Stanley (1995). *Makroökonomik*, 6. Auflage. München/Wien: Oldenbourg.
- Durand, Martine & Murtin, Fabrice (2015). The relationship between income and wealth inequality: Evidence from the new OECD wealth distribution database. Conference proceedings; World Statistics Congress, IARIW Sessions, International Statistical Institute, Rio de Janeiro, Brazil, July 26-31, 2015.
- Eckhardt, Beate; Jakob, Dominique & von Schnurbein, Georg (2017). *Der Schweizer Stiftungsreport 2017*. Zürich: SwissFoundations, Verband der Schweizer Förderstiftungen.
- Egli, Werner M. (2000), *Erben, Erbrecht und Erbschaftssteuern im Kulturvergleich*, *forum historiae iuris*, <http://www.rewi.hu-berlin.de/FHI/zitat/0007egli.htm>.
- Eidgenössische Steuerverwaltung ESTV (2021). *Gesamtschweizerische Vermögensstatistik der natürlichen Personen 2018*. Bern: ESTV.
- Engelhardt, Carina & Wagener, Andreas (2018). What do Germans think and know about income inequality? A survey experiment. *Socio-Economic Review*, 16 (4), 743–767.
- Fein, Danny (2021). A Defense of Perpetual Trusts. *Actec Law Journal*, Vol. 47, Spring/Summer 2021: 215-246.
- Ferber, Michael (2017). *Wie gründet man eine Stiftung?* *Neue Zürcher Zeitung* vom 25. September 2017: 29.
- Ferber, Michael (2018) *Wer erbt wie viel vom Nachlass? Das Erbrecht soll den veränderten Realitäten angepasst und flexibilisiert werden*. *Neue Zürcher Zeitung* vom 24. September 2018: 29.
- Ferber, Michael (2020). *Patchworkfamilien sollten fürs Erben gut planen*. *Neue Zürcher Zeitung* vom 10. Dezember 2020: 25.
- Ferber, Michael; Gliott, Damian & Schubiger, Florian (2020). *Was Sie über Altersvorsorge wissen sollten. Intelligent planen, Steuern sparen, Fehler vermeiden*. Zürich: NZZ Libro.
- Ferber, Michael (2021). *Der Bundesrat muss ein Trust-Gesetz ausarbeiten*. *Neue Zürcher Zeitung* vom 14. März 2019: 29.
- Ferber, Michael (2021). *Den Kindern zu Lebzeiten die Immobilie verschenken ist nicht ohne Fallstricke*. *Neue Zürcher Zeitung* vom 25. Oktober 2021: 23.
- Finews (2022). *Wenn Bankkunden alleine gelassen werden*. *Finews.ch* vom 23.08.2022.

- Fischer, Michael & Ramp, Samuel (2021). Vorsicht bei fortgesetzten Erbgemeinschaften. Neue Zürcher Zeitung vom 25. Januar 2021: 9.
- Fischer, Thomas & Räber, Werner A. (2001a). Persönliche Finanzplanung. Zürich: WM Wirtschaftsmedien & Bilanz.
- Fischer, Thomas & Räber, Werner A. (2001b). Persönlicher Steuerratgeber. Zürich: WM Wirtschaftsmedien & Bilanz.
- Fischer, Thomas & Räber, Werner A. (2002). Persönliche Steuer- und Vorsorgeplanung. 4. Auflage. Muri-Bern: Cosmos.
- Fleschutz, Karin (2008). Die Stiftung als Nachfolgeinstrument für Familienunternehmen. Wiesbaden: Gabler.
- Flick, Hans (1998). Das Testament - Planung der Unternehmensnachfolge. In: Sobanski, Holger & Gutmann, Joachim (Hrsg.). Erfolgreiche Unternehmensnachfolge. Wiesbaden: Gabler: 209-220.
- Fluder, Robert; Farys, Rudolf; Hübelin, Oliver & Jann, Ben (2017). Verteilung der Vermögen in der Schweiz. Denknnetz Jahrbuch 2017. Zürich: edition8: 229-243.
- Flury, Reto (2020). Wie Erbschaften Zürcherinnen und Zürcher reicher machen. Neue Zürcher Zeitung vom 4. Januar 2020: 18.
- Foellmi, Reto & Martínez, Isabel Z. (2017). Volatile Top Income Shares in Switzerland? Reassessing the Evolution between 1981 and 2010. *The Review of Economics and Statistics*, December 2017, 99(5): 793–809.
- Foellmi, Reto & Martínez, Isabel Z. (2018). Inequality in Switzerland: A Haven of Stability? *CESifo Forum 2/ 2018 June Volume 19*. München: ifo Institut-Leibniz-Institut für Wirtschaftsforschung an der Universität München: 19-25.
- Förster, Michael F. & Mira D'Ercole, Marco (2005). Income Distribution and Poverty in OECD Countries in the Second Half of the 1990s. *OECD Social, Employment and Migration Working Paper No. 22, DELSA/ELSA/WD/SEM(2005)1*.
- Fong, Christina (2001). Social preferences, self-interest, and the demand for redistribution. *Journal of Public Economics*, 82, 225–246.
- Frey, Christian & Schaltegger, Christoph A. (2021). The initiative, referendum, and distribution of income: An empirical analysis of Swiss cantons. *European Journal of Political Economy*, 101968.
- Freyer, Timo & Günther, Laurenz R. K. (2022). Inherited inequality and the dilemma of meritocracy, *ECONtribute Discussion Paper, No. 171*, University of Bonn and University of Cologne, Reinhard Selten Institute (RSI), Bonn and Cologne.
- Gallusser, David & Krapf, Matthias (2019). Joint Income-Wealth Inequality: An Application Using Administrative Tax Data. *CESifo Working Paper No. 7876*: Munich: CESifo.
- Garbinti, Bertrand & Georges-Kot, Simon (2019). On the retirement effect of inheritance: heterogeneity and the role of risk aversion, *European Central Bank, Working Paper Series No 2222*.
- García-Castro, Juan D.; Rodríguez-Bailón, Rosa & Willis, Guillermo B. (2020). Perceiving economic inequality in everyday life decreases tolerance to inequality. *Journal of Experimental Social Psychology*, 90, 104019.
- Gilding, M., Gregory, S. & Cosson, B. (2015). Motives and Outcomes in Family Business Succession Planning, *Entrepreneurship Theory and Practice*, Volume 39, Issue 2.
- Gimpelson, Vladimir & Treisman, Daniel (2018). Misperceiving Inequality. *Economics & Politics*, 30 (1), 27–54.
- Glogowsky, Ulrich (2021). Behavioral responses to inheritance and gift taxation: Evidence from Germany. *Journal of Public Economics*, 193 (2021) 104309.
- Grimwood, Paul (2022). UK Inheritance Disputes Report 2022. <https://www.ibblaw.co.uk/insights/inheritance-disputes-report-2022>
- Grötsch, Clemens (2009). Von der unternehmerischen zur privaten Finanzplanung. In: Zern, Björn & Knobel Hans R., Unternehmensnachfolge. 2. Auflage. Zürich: Swiss Equity Medien, 110-111.

- Grundig, Ronny (2022). Vermögen vererben. Politiken und Praktiken in der Bundesrepublik und Grossbritannien 1945 – 1990. Göttingen: Wallstein.
- Grünenfelder, Peter; Rother, Natanael; Rutz, Samuel & Salvi, Marco (Hrsg.) (2019). An International Think Tank Report on Inequality and Equality. Zürich: Avenir Suisse.
- Guggi, Katharina; Jakob, Julia; Jakob, Dominique & von Schnurbein, Georg (2021). Der Schweizer Stiftungsreport 2021. Zürich: SwissFoundations Verband der Schweizer Förderstiftungen.
- Häberli, Stefan (2022). Der Bundesrat will Trusts in die Schweiz holen. Neue Zürcher Zeitung vom 13.01.2022: 23.
- Hoffer, Rewert (2021). 100 Milliarden für den guten Zweck. Neue Zürcher Zeitung vom 23. November 2021: 22-23.
- Hofmann, Roland & Sigg, Anita (2009). Entscheidungsprozesse der Nachfolge in Familienunternehmen. In: Zern, Björn & Knobel Hans R., Unternehmensnachfolge. 2. Auflage. Zürich: Swiss Equity Medien, 51-54.
- Honegger, Lorenz (2021). Glück hat, wer Immobilien erbt – doch oft beginnt dann erst der Krach. Neue Zürcher Zeitung vom 18. Oktober 2021: 21.
- Honegger, Lorenz (2022). Geldkonflikte erfolgreich lösen. Neue Zürcher Zeitung vom 14. November 2022: 23.
- Humbel, Georg (2022). Der lange Arm des Mullah-Regimes NZZ am Sonntag vom 27. November 2022: 11.
- Hümbelin, Oliver & Farys, Rudolf (2019). The impact of redistribution through taxes and deductions on the income distribution - A decomposition analysis with administrative tax data from Switzerland. 62nd ISI World Statistics Congress 2019, 22nd August 2019, Kuala Lumpur.
- Huerlimann, Gisela (2018). A Fair Case for Tax Relief: Swiss Tax Policy, 1940s to 1960s. In: Huerlimann, Gisela; Brownlee, W. Elliot & Ide, Eisaku (Eds.). Worlds of Taxation: The Political Economy of Taxing, Spending, and Redistribution Since 1945. Cham: Palgrave-Macmillan/Springer, 269-300.
- Jakob, Dominique & Picht, Peter Georg (2010). Der Trust in der Schweizer Nachlassplanung und Vermögensgestaltung. Aktuelle Juristische Praxis, 19(7), 855-886.
- Jaussi, Thomas & Pfirter, Markus (2011). Trusts und Steuern in der Schweiz. Der Schweizer Treuhänder, 3/2011: 194-202.
- Jann, Ben & Fluder, Robert (2015). Erbschaften und Schenkungen im Kanton Bern, Steuerjahre 2002 bis 2012, Faculty of Business Economics and Social Sciences, Universität Bern.
- Karadja, Mounir; Mollerstrom, Johanna & Seim, David (2017). Richer (and holier) than thou? The effect of relative income improvements on demand for redistribution. Review of Economics and Statistics, 99(2), 201-212.
- Kissling, Hans (2008). Reichtum ohne Leistung. Die Feudalisierung der Schweiz. Zürich/Chur: Rüegger.
- Kohli, Martin & Künemund, Harald (Hrsg.) (2005). Die zweite Lebenshälfte. Gesellschaftliche Lage und Partizipation im Spiegel des Alters-Survey. 2. Auflage. Wiesbaden: Verlag für Sozialwissenschaften.
- Kohli, Martin; Künemund, Harald; Vogel, Claudia; Gilles, Markus; Heisig, Jan-Paul; Schupp, Jürgen; Schäfer, Andrea & Hilbrich, Romy (2005). Zusammenhänge und Wechselwirkungen zwischen Erbschaften und Vermögensverteilung. Berlin: DIW.
- Kohli, Martin & Künemund, Harald (2003). Intergenerational Transfers in the Family: What Motivates Giving? In: Bengtson, Vern L. & Lowenstein, Ariela (eds.): Global Aging and Challenges to Families. New York. Aldine de Gruyter, 123-142.
- Konish, Lorie (2022). 67 Prozent of Americans have no estate plan, survey finds. Here's how to get started on one. <https://www.cnn.com/2022/04/11/67percent-of-americans-have-no-estate-plan-heres-how-to-get-started-on-one.html>.
- Kopczuk, Wojciech & Lupton, Joseph, (2007). To leave or not to Leave: The Distribution of Bequest Motives, Review of Economic Studies, 74, 207-235.

- Kosmann, Marianne (1998). *Wie Frauen erben. Geschlechterverhältnis und Erbprozess*. Opladen: Leske + Budrich.
- Krapf, Matthias (2018). *The Joint Distribution of Wealth and Income Risk: Evidence from Bern*. CESifo Working Paper No. 7130: Munich: CESifo.
- Kruschev, Wesselin (1999). *Private Finanzplanung. Die neue Dienstleistung für anspruchsvolle Anleger*. Wiesbaden: Gabler.
- Kuhn, Andreas (2011). In the eye of the beholder: subjective inequality measures and individuals' assessment of market justice. *European Journal of Political Economy* 27 (4), 625–641.
- Kuhn, Ursina (2020). Augmented wealth in Switzerland: the influence of pension wealth on wealth inequality. *Swiss Journal of Economics and Statistics*, 156(1), 1-16.
- Kuznets, Simon (1955). Economic growth and income inequality. *The American Economic Review*, Vol. 45, No. 1 (Mar. 1955), 1-28.
- Kvaerner, Jens Soerlie (2022). *Intergenerational Altruism: Estimates Based on News About Expected Mortality*. Working Paper Tilburg University, January 2022.
- Landes, David S. (1998). *The Wealth and Poverty of Nations*. New York & London: W. W. Norton.
- Lanzinger, Margareth (2021). Formelle und informelle Regelung familiärer Konflikte. In: Collin, Peter (Hrsg.): *Konfliktlösung im 19. und 20. Jahrhundert. Handbuch zur Geschichte der Konfliktlösung in Europa*, Band 4. Berlin: Springer: 305-315.
- Lardi, Mauro; Dürr David & Rouiller, Nicolas (Hrsg.) (2022). *Unternehmensnachfolge. Interdisziplinäres Handbuch zur Nachfolgeregelung*. 2. Auflage. Zürich/St.Gallen: Dike.
- Legentilhomme, Geoffroy & Leimgruber, Matthieu (2022). *Top wealth in Switzerland, 1890-1990. Debates, sources, and research perspectives*. Equality of Opportunity Research Series #5 September 2022, University of Zurich.
- LeMar, Bernd (2014). *Generations- und Führungswechsel im Familienunternehmen*. 2. Auflage. Berlin/Heidelberg: SpringerGabler.
- Lettke, Frank (2003). *Kommunikation und Erbschaft*, F. Lettke (Hrsg.) *Erben und Vererben – Gestaltung und Regulation von Generationenbeziehungen*. Konstanz: UVK.
- Lettke, Frank (2006). *Erbschaft - zurück zu den institutionellen Grundlagen*. In: Rehberg, K. S. (Hrsg.): *Soziale Ungleichheit, kulturelle Unterschiede: Verhandlungen des 32. Kongresses der Deutschen Gesellschaft für Soziologie in München*. Teilbd. 1 und 2 (S. 1301-1314). Frankfurt am Main: Campus.
- Lideikyte Huber, Giedre & Pittavino, Marta (2022). Who donates and how? New evidence on the tax incentives in the canton of Geneva, Switzerland. *Journal of Empirical Legal Studies* 2022: 1-40.
- Lüscher, Kurt & Liegle, Ludwig (2003). *Generationenbeziehungen in Familie und Gesellschaft*. Konstanz: UVK.
- Lüscher, Kurt (2003). *Erben und Vererben – Ein Schlüsselthema der Generationenforschung*, In: Lettke, Frank (Hrsg.): *Erben und Vererben – Gestaltung und Regulation von Generationenbeziehungen*. Konstanz: UVK.
- Mäder, Ueli, Aratnam, Ganga Jey & Schilliger, Sarah (2010). *Wie Reiche denken und lenken: Reichtum in der Schweiz: Geschichte, Fakten, Gespräche*. Zürich: Rotpunkt.
- Mankiw, Gregory N. (1998). *Makroökonomie*. 3. Auflage. Stuttgart: Schäffer-Poeschel.
- Martínez, Isabel Z.; Kopp, Daniel; Lalive, Rafael; Pichler, Stefan & Siegenthaler, Michael (2021). *Corona und Ungleichheit in der Schweiz. Eine erste Analyse der Verteilungswirkungen der Covid-19-Pandemie*. ETH Zürich, KOF Studien, Nr. 161, Februar 2021.
- Masson, André & Pestieau, Pierre (1997) *Bequest motives and models of inheritance*, Hrsg. G. Erreygers, T. Vandevelde, *Is inheritance legitimate? Ethical and Economic Aspects of Wealth Transfers*. Berlin: Springer.
- Meichtry, Sandro (2009). *Der Unternehmer und sein Vermögen*. In: Zern, Björn & Knobel Hans R., *Unternehmensnachfolge*. 2. Auflage. Zürich: Swiss Equity Medien, 106-109.

- Metzler, Beat (2020). Tod und Steuern sind eine giftige Mischung. Interview mit Marius Brühlhart. Tages-Anzeiger vom 8. Februar 2020. 45.
- Milanovic, Branko (2016). *Global inequality: A new approach for the age of globalization*. Cambridge: Harvard University Press.
- Modetta, Caterina & Müller, Bettina (2012). Einkommensungleichheit und staatliche Umverteilung. Zusammensetzung, Verteilung und Umverteilung der Einkommen der privaten Haushalte. Neuchâtel: Bundesamt für Statistik.
- Morger, Mario & Stutz, Heidi (2017). Schätzung des Erbschaftsvolumens 2015. Update «Erbten in der Schweiz». Büro für Arbeits- und Sozialpolitische Studien Bass AG, Bern
- Morger, Mario & Schaltegger, Christoph A. (2018). Income tax schedule and redistribution in direct democracies—the Swiss case. *The Journal of Economic Inequality*, 16(3), 413-438.
- Moser, Peter (2019). Vermögensentwicklung und -mobilität. Eine Panelanalyse von Steuerdaten des Kantons Zürich 2006–2015. *Statistik.info* 2019/02. Statistisches Amt des Kantons Zürich.
- Neubacher, Alexander & Stuff, Britta (2017). Warum erben so viele Familien zerstört. *Der Spiegel* vom 01.06.2017. <https://www.spiegel.de/spiegel/warum-erben-so-viele-familien-zerstoert-a-1149957.html>.
- Nicholas, Lauren Hersch & Baum, Micah Y. (2020). Wills, public policy, and financial well-being among surviving spouses. *The Journal of the Economics of Ageing* 16, 100211.
- Niehues, Judith (2014). Subjective perceptions of inequality and redistributive preferences: An international comparison. Cologne Institute for Economic Research. IW-TRENDS Discussion Paper, 2, August 14, 2014: 1-23.
- Norton, Michael I. & Ariely, Dan (2011). Building a better America - one wealth quintile at a time. *Perspectives on Psychological Science*, 6 (1), 9–12.
- Onder, Harun & Pestieau, Pierre (2016). *Inherited Wealth and Demographic Aging*. World Bank, Macroeconomics and Fiscal Management Global Practice Group, Policy Research Working Paper 7739, June 2016.
- Opel, Andrea & Oesterhelt, Stefan (2022). Familienstiftung statt Trust. *Neue Zürcher Zeitung* vom 6. Juli 2022: 18.
- Osberg, Lars & Smeeding, Timothy (2006). “Fair” inequality? Attitudes toward pay differentials: the United States in comparative perspective. *American Sociological Review*, 71 (3), 450–473.
- Pahud de Mortanges, René (2005). Fideikommiss. *Historisches Lexikon der Schweiz*, Version vom 29.11.2005.
- Peters, Rudi (2011). La répartition régionale de la richesse en Suisse. Une analyse de la statistique 2008 de la fortune des personnes physiques. Administration fédérale des contributions AFC. Berne: AFC.
- Peters, Rudi (2017). Steuerdaten zeigen schwaches Wachstum der mittleren Einkommen. *Die Volkswirtschaft* 12 / 2017(12), 11-15.
- Peters, Rudi (2019). L'évolution de la richesse en Suisse de 2003 à 2015. Eidgenössische Steuerverwaltung ESTV. Bern: ESTV.
- Piketty, Thomas (1995). Social mobility and redistributive politics. *Quarterly Journal of Economics*, 110, 551–584.
- Piketty, Thomas (2013). *Le capital au XXI^e siècle*. Paris: Éditions du Seuil.
- Piketty, Thomas & Saez, Emmanuel (2014). Inequality in the long run. *Science*, 344 (6186), 838-843.
- Pinker, Steven (2018). *Enlightenment Now: The Case for Reason, Science, Humanism, and Progress*. New York: Random House N.Y.
- PwC PricewaterhouseCoopers Schweiz & SwissFoundations (2019). *Stiftungen – Ein gutes Geschäft für die Gesellschaft*. Zürich: PwC & SwissFoundations.
- Richter, Jörg (2001). *Grundsätze ordnungsmässiger Finanzberatung*. Reihe Financial Planning, Band 4. Bad Soden/Ts.: Uhlenbruch.

- Riemer, Hans Michael (2022). Familienstiftung: Missbrauchsgefahr. Neue Zürcher Zeitung vom 20. Juli 2022: 18.
- Schweizerisches Zivilgesetzbuch (ZGB), vom 10. Dezember 1907, Stand am 23. Januar 2023, SR 210.
- Saez, Emmanuel & Zucman, Gabriel (2019). *The triumph of injustice: How the rich dodge taxes and how to make them pay*. New York: WW Norton & Company.
- Samuelson, Paul A. & Nordhaus, William D. (1987). *Volkswirtschaftslehre. Grundlagen der Makro- und Mikroökonomie*, Band 1. 8. Auflage. Köln: Bund.
- Schaltegger, Christoph A.; Frey, Christian & Häner, Melanie (2018). Zur Einkommensverteilung in der Schweiz. *WiSt-Wirtschaftswissenschaftliches Studium*, 47(11), 27-34.
- Schulte, Karsten (2003). (Ver-)Eren aus psychologischer Sicht – Einstellungen, Emotionen und Verhaltensabsichten von Erblässern. In: Lettke, Frank (Hrsg.): *Erben und Vererben – Gestaltung und Regulation von Generationenbeziehungen*. Konstanz: UVK.
- Schweizerische Nationalbank SNB (2022). *Finanzierungsrechnung der Schweiz. Vermögen der privaten Haushalte*, Medienmitteilung der SNB von 27.04.2022.
- Sigg, Anita; Brunner, Hans & Hofmann, Roland (Hrsg.) (2013). *Unternehmensnachfolge. Beratung, Steuerung, Lösungskonzept*. Zürich: Orell Füssli.
- Slemrod, Joel (2006). The role of misconceptions in support for regressive tax reform. *National Tax Journal*, March 2006, 59 (1), 57–75.
- Somary, Tobias & Vasella, Juana (2011). *Nachlassplanung und familieninterne Unternehmensnachfolge*. *Der Schweizer Treuhänder*: 291-295.
- Spremann, Klaus (2014). *Private Banking. Kundenberatung, Finanzplanung, Anlagestrategien*. 2. Auflage. München: Oldenbourg.
- Steck, Albert (2019). Der neue Geldadel: Schweizer erben rekordhohe 95 Milliarden. *Neue Zürcher Zeitung* am Sonntag vom 14. Dezember 2019: 25-27.
- Stegmann, Ricarda & Schneuwly, Mallory (2019). Der Umgang mit dem Erbe. Positionen von Musliminnen und Muslimen in der Schweiz. *Schweizerischen Zentrums für Islam und Gesellschaft (SZIG), SZIG-Papers 6*. Universität Fribourg.
- Stiglitz, Joseph E. (2012). *The price of inequality: How today's divided society endangers our future*. New York: WW Norton & Company.
- Stutz, Heidi; Bauer, Tobias & Schmutz, Susanne (2006). *Erben in der Schweiz: eine sozioökonomische Analyse unter besonderer Berücksichtigung der Generationenbeziehungen*. Bern: Büro für arbeits- und sozialpolitische Studien BASS AG.
- Stutz, Heidi; Bauer, Tobias & Schmutz, Susanne (2007). *Erben in der Schweiz*. Zürich/Chur: Rüegger.
- Stutz, Heidi (2008). *Erben in der Schweiz. Eine Familiensache mit volkswirtschaftlichen Folgen*. *Denknetz Jahrbuch 2008*. Zürich: edition8: 83-92.
- Sussman, Marvin B.; Cates, Judith N. & Smith, David T. (1970). *The Family and Inheritance*. New York: Russell Sage Foundation.
- Szydlik, Marc (2000). *Lebenslange Solidarität? Generationenbeziehungen zwischen erwachsenen Kindern und Eltern*. Opladen: Leske + Budrich.
- Szydlik, Marc (2009). Reich durch Erbschaft und Schenkung? T. Druyen, W. Lauterbach, M. Grundmann (Hrsg.) *Reichtum und Vermögen – Zur gesellschaftlichen Bedeutung der Reichtums- und Vermögensforschung*. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Szydlik, Marc (2011). Erben in Europa. *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, 63, 543-565.
- Titus, Sandra L.; Rosenblatt, Paul C. & Anderson, Roxanne M. (1979). Family conflict over inheritance of property. *The Family Coordinator*, Vol. 28, No. 3 (Jul., 1979), 337-346.
- Tilmes, Rolf (2000). *Financial Planning im Private Banking*. 2. Auflage. Bad Soden: Uhlenbruch.

- Tilse, Cheryl; Wilson, Jill; White, Ben; Rosenman, Linda; Feeney, Rachel & Strub, Tanya (2016). Making and Changing Wills: Prevalence, Predictors, and Triggers. *SAGE Open*, 6(1), January-March 2016: 1–11 <https://doi.org/10.1177/2158244016631021>.
- Uysal, Alper Kursat & Gunal, Serkan (2014). The impact of preprocessing on text classification. *Information Processing & Management*, 50 (1), 104–112. doi:10. 1016/j.ipm.2013.08.006.
- van Laak, Dirk (2016). Was bleibt? Erben und Vererben als Themen der zeithistorischen Forschung. *Zeithistorische Forschungen/Studies in Contemporary History*, 13, 136-150.
- von Schmidt am Busch, Hans-Christoph; Halliday, Daniel & Gutmann, Thomas (Hrsg.) (2022). *Inheritance and the Right to Bequeath: Legal and Philosophical Perspectives*. Oxon/New York: Routledge.
- Zern, Björn & Knobel Hans R. (2009). *Unternehmensnachfolge*. 2. Auflage. Zürich: Swiss Equity Medien.
- Zhang, Y., Jin, R., & Zhou, Z. H. (2010). Understanding bag-of-words model: a statistical framework. *International Journal of Machine Learning and Cybernetics*, 1(1), 43-52.
- Zimmermann, Reinhard (2015). *Das Verwandtenerbrecht in historisch-vergleichender Perspektive*. Max Planck Institute for Comparative and International Private Law, Research Paper Series No. 15/28.
- Zimmermann, Reinhard (2020). *Pflichtteil und Noterbenrecht in historisch-vergleichender Perspektive*. Max Planck Institute for Comparative and International Private Law, Research Paper Series No. 20/9.
- Zwei Wealth Experts (2020). *Rendite ist kein Ziel! Das sind die häufigsten Ziele privater Anleger*. Zürich: Zwei Wealth.

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Verteilung der Vermögen im Kanton Zürich: Vermögensquantile 2013 bis 2017	31
Tabelle 2: Verteilung der Vermögen im Kanton Zürich: Anteile am Gesamtvermögen	31
Tabelle 3: Erbschaftsvolumen in der Schweiz	35
Tabelle 4: Schätzung der Erbsummen in der Schweiz	37
Tabelle 5: Schätzung der Erbanfälle an die direkten Nachkommen und Ehegatten in der Schweiz	37
Tabelle 6: Analyse NLP-LDA Gegenstände Bundesgerichtsurteile	82
Tabelle 7: Vor- und Nachteile der Finanzplanung	95
Tabelle 8: Beratungsprozess in der Nachlassplanung	97
Tabelle 9: Unterschiede zur Gesamterhebung bei Erblasserfrage 1	150
Tabelle 10: Unterschiede zur Gesamterhebung bei Erblasserfrage 2	151
Tabelle 11: Unterschiede zur Gesamterhebung bei Erblasserfrage 3	152
Tabelle 12: Unterschiede zur Gesamterhebung bei Erblasserfrage 5	154
Tabelle 13: Unterschiede zur Gesamterhebung bei Erblasserfrage 6	156
Tabelle 14: Unterschiede zur Gesamterhebung bei Erblasserfrage 7	157
Tabelle 15: Unterschiede zur Gesamterhebung bei Erblasserfrage 8	158
Tabelle 16: Unterschiede zur Gesamterhebung bei Erblasserfrage 9	160
Tabelle 17: Unterschiede zur Gesamterhebung bei Erblasserfrage 10	161
Tabelle 18: Unterschiede zur Gesamterhebung bei Erblasserfrage 11	162
Tabelle 19: Unterschiede zur Gesamterhebung bei Erblasserfrage 12	163
Tabelle 20: Unterschiede zur Gesamterhebung bei Erblasserfrage 13	165
Tabelle 21: Unterschiede zur Gesamterhebung bei Erblasserfrage 14	166
Tabelle 22: Unterschiede zur Gesamterhebung bei Erblasserfrage 15	168
Tabelle 23: Unterschiede zur Gesamterhebung bei Erblasserfrage 16	169
Tabelle 24: Unterschiede zur Gesamterhebung bei Erblasserfrage 17	170
Tabelle 25: Unterschiede zur Gesamterhebung bei Erblasserfrage 18	171
Tabelle 26: Unterschiede zur Gesamterhebung bei Erblasserfrage 19	172
Tabelle 27: Unterschiede zur Gesamterhebung bei Erbenfrage 1	176
Tabelle 28: Unterschiede zur Gesamterhebung bei Erbenfrage 2	178
Tabelle 29: Unterschiede zur Gesamterhebung bei Erbenfrage 3	180
Tabelle 30: Unterschiede zur Gesamterhebung bei Erbenfrage 4	181
Tabelle 31: Unterschiede zur Gesamterhebung bei Erbenfrage 5	182
Tabelle 32: Unterschiede zur Gesamterhebung bei Erbenfrage 6	183

Tabelle 33: Unterschiede zur Gesamterhebung bei Erbenfrage 7	184
Tabelle 34: Ergebnisse der Anschlussfrage 1 zur Erbenfrage 8 nach Personengruppen sortiert	186
Tabelle 35: Ergebnisse der Anschlussfrage 2 zur Erbenfrage 8 nach Personengruppen sortiert	187
Tabelle 36: Unterschiede zur Gesamterhebung bei Erbenfrage 9	188
Tabelle 37: Ergebnisse des Wissensfrage 1 sortiert nach Personengruppen	190
Tabelle 38: Ergebnisse der Wissensfrage sortiert nach Personengruppen	191
Tabelle 39: Ergebnisse des Wissensfrage 3 sortiert nach Personengruppen	192
Tabelle 40: Studienüberblick	193

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Haushaltseinkommen und -ausgaben 2020	18
Abbildung 2: Reinvermögen der privaten Haushalte	19
Abbildung 3: Steuerpflichtige private Haushalte Schweiz	20
Abbildung 4: Vermögen private Haushalte Schweiz	20
Abbildung 5: Steuerpflichtige private Haushalte Kanton Zürich	21
Abbildung 6: Reinvermögen private Haushalte Kanton Zürich	22
Abbildung 7: Anteil des obersten Vermögensprozents an den Gesamtvermögen	25
Abbildung 8: Lebenserwartung in guter Gesundheit bei Geburt, 1981 - 2021	33
Abbildung 9: Erbschaften, Erbschaftssteuern und Vermögenssteuern (Milliarden Franken)	40
Abbildung 10: Anteil der Erbschaftssumme nach Altersgruppe	40
Abbildung 11: Aufhebung des Pflichtteils der Eltern	65
Abbildung 12: Reduktion des Pflichtteils der Nachkommen	66
Abbildung 13: Am Trust beteiligte Personen	73
Abbildung 14: Verhalten der Erblassenden in drei Dimensionen	85
Abbildung 15: Verhalten der Erblassenden im Kontext der Generationenambivalenz	86
Abbildung 16: Vererbungsmotive von Erblassenden – Tanner/Hofmann-Synthese	89
Abbildung 17: Übersicht der Erblasserfragen	112
Abbildung 18: Übersicht der Erbenfragen	113
Abbildung 19: Ablauf des Fragebogens	113
Abbildung 20: Demographische Angaben zu den Befragungsteilnehmenden	115
Abbildung 21: Heatmap zu Umfrageergebnissen der Erblassendenfragen	118
Abbildung 22: Heatmap der Erblassermotive	120
Abbildung 23: Heatmap der Erblassermotive	122
Abbildung 24: Begünstigtenwahl von Frauen	124
Abbildung 25: Begünstigtenwahl von Männern	125
Abbildung 26: Begünstigtenwahl von ledigen Personen	126
Abbildung 27: Begünstigtenwahl von im Konkubinat lebenden Personen	127
Abbildung 28: Begünstigtenwahl von verheirateten Personen	128
Abbildung 29: Begünstigtenwahl von verwitweten Personen	129
Abbildung 30: Begünstigtenwahl von geschiedenen Personen	130
Abbildung 31: Begünstigtenwahl von Personen des gehobenen Mittelstandes	131
Abbildung 32: Begünstigtenwahl von Personen im Alter von 60-69 Jahren	132

Abbildung 33: Begünstigtenwahl von vermögenden Personen	133
Abbildung 34: Begünstigtenwahl von unternehmerisch tätigen Personen	134
Abbildung 35: Begünstigtenwahl von Personen ohne pflichtteilsgeschützte Erben	135
Abbildung 36: Heatmap der Ergebnisse der Erbenfragen	136
Abbildung 37: Heatmap der Erbenmotive	137
Abbildung 38: Heatmap der Erbentypen	138
Abbildung 39: Ergebnisse der Erblasserfrage 1	150
Abbildung 40: Ergebnisse der Erblasserfrage 2	151
Abbildung 41: Ergebnisse der Erblasserfrage 3	152
Abbildung 42: Ergebnisse der Erblasserfrage 4	153
Abbildung 43: Unterschiede zur Gesamterhebung bei Erblasserfrage 4	153
Abbildung 44: Ergebnisse der Erblasserfrage 5	154
Abbildung 45: Ergebnisse der Erblasserfrage 6	155
Abbildung 46: Ergebnisse der Erblasserfrage 7	157
Abbildung 47: Ergebnisse der Erblasserfrage 8	158
Abbildung 48: Ergebnisse der Erblasserfrage 9	159
Abbildung 49: Ergebnisse der Erblasserfrage 10	161
Abbildung 50: Ergebnisse der Erblasserfrage 11	162
Abbildung 51: Ergebnisse der Erblasserfrage 12	163
Abbildung 52: Ergebnisse der Erblasserfrage 13	164
Abbildung 53: Ergebnisse Erblasserfrage 14	166
Abbildung 54: Ergebnisse der Erblasserfrage 15	167
Abbildung 55: Ergebnisse der Erblasserfrage 16	169
Abbildung 56: Ergebnisse der Erblasserfrage 17	170
Abbildung 57: Ergebnisse der Erblasserfrage 18	171
Abbildung 58: Ergebnisse der Erblasserfrage 19	172
Abbildung 59: Ergebnisse der Erblasserfrage 20	174
Abbildung 60: Ergebnisse der Erbenfrage 1	175
Abbildung 61: Ergebnisse der Erbenfrage 2	177
Abbildung 62: Ergebnisse der Erbenfrage 3	179
Abbildung 63: Ergebnisse der Erbenfrage 4	181
Abbildung 64: Ergebnisse der Erbenfrage 5	182
Abbildung 65: Ergebnisse der Erbenfrage 6	183
Abbildung 66: Ergebnisse der Erbenfrage 7	184
Abbildung 67: Ergebnisse der Erbenfrage 8	185
Abbildung 68: Ergebnisse der Anschlussfrage 1 bei Erbenfrage 8	185

Abbildung 69: Ergebnisse der Anschlussfrage 2 bei Erbenfrage 8	186
Abbildung 70: Ergebnisse der Erbenfrage 9	188
Abbildung 71: Ergebnisse der Schlussfrage an Erblassende und Erben	189
Abbildung 72: Ergebnisse der Wissensfrage 1	190
Abbildung 73: Ergebnisse der Wissensfrage 2	191
Abbildung 74: Ergebnisse des Wissensfrage 3	192

Anhang - Projektmitarbeitende

PROJEKTORGANISATION

Steuerungsausschuss

Zürcher Kantonalbank:

- Judith Albrecht, Leitung Finanzberatung
- Patrick Nussbaum, Leitung Produktmanagement Vorsorge

ZHAW School of Management and Law:

- Anita Sigg, Dozentin für Banking und Finance, Leitung Fachstelle für Personal Finance and Wealth Management
- Prof. Dr. Peter Schwendner, Professor für Banking und Finance, Leitung Institut für Wealth & Asset Management

Projektleitung

- Dr. Roland Hofmann, ZHAW, Dozent für Banking und Finance, Studienleiter MAS Financial Consulting
- Stefan Reinhard, Zürcher Kantonalbank, Leitung Erbschaften

Stellvertretende Projektleitung

- Michaela Tanner, ZHAW, Wissenschaftliche Mitarbeiterin

PROJEKTMITARBEITENDE

Projektmitarbeitende ZHAW School of Management and Law

- Michaela Tanner, Wissenschaftliche Mitarbeiterin
- Dr. Roland Hofmann, Dozent für Banking und Finance, Studienleiter MAS Financial Consulting
- Prof. Dr. Kremena Bachmann, Professorin in Wealth Management
- Dr. Bledar Fazlija, Dozent für Mathematik, Statistik und Data Science
- Anita Sigg, Dozentin für Banking und Finance, Leitung für Fachstelle Personal Finance and Wealth Management
- Leif Hartmann-Paulsen, Wissenschaftlicher Assistent
- Jonathan Farner, studentische Hilfskraft

Begleitgruppe Zürcher Kantonalbank

- Avni Asani, Produktmanagement Vorsorgelösungen
- Nicole Burgstaller, Erbschaften
- Lukas Markwalder, Marketing, Konzeption & Planung
- Steve Zurschmitten, Marktgebietsleiter Private Banking Winterthur
- Marc Maurer, Unternehmensnachfolge
- Bernhard Metzger, Client Analytics

Anhang – Autorin und Autor

Michaela Tanner, MSc



Michaela Tanner, MSc (1984) schloss 2010 ihren Bachelor in Betriebsökonomie mit Vertiefung in Banking, Finance und Taxation an der Fernfachhochschule Schweiz ab und hält seit 2019 die Designation eines CAIA® Chartered Alternative Investment Analyst. 2020 beendete sie erfolgreich das Studium zum Master of Science in Banking and Finance an der ZHAW School of Management and Law. In den vergangenen drei Jahren schloss sie mehrere Weiterbildungen im Bereich Digital Banking, Banking Innovation und digitale Geschäftsmodellentwicklung ab.

Von 2000 bis 2018 arbeitete sie in verschiedenen teils leitenden Funktionen im Wealth und Asset Managements und Investment Banking der UBS.

Seit 2019 arbeitet sie an der ZHAW School of Management and Law in Winterthur als wissenschaftliche Mitarbeiterin und doziert sowohl in der Lehre als auch in der Weiterbildung, entwickelt Weiterbildungsprogramme und übt Forschungs- und Beratungstätigkeiten aus.

Seit 2019 arbeitet sie an der ZHAW School of Management and Law in Winterthur als wissenschaftliche Mitarbeiterin und doziert sowohl in der Lehre als auch in der Weiterbildung, entwickelt Weiterbildungsprogramme und übt Forschungs- und Beratungstätigkeiten aus.

Dr. Roland Hofmann



Dr. phil. **Roland Hofmann** (1969) erlangte 1996 das Diplom als Betriebsökonom HWV an der Höheren Wirtschafts- und Verwaltungsschule in Zürich. Im Jahr 2000 erwarb er die Designation eines CFP® Certified Financial Planners. 2010 schloss er das Studium zum Master of Science in Banking and Finance an der ZHAW School of Management and Law ab. Seit 2012 hält er die Designation eines CAIA® Chartered Alternative Investment Analyst. Im Jahr 2020 hat er das Doktorandenstudium im Promotionsfach Politische Ökonomie an der Universität Luzern bei Prof. Dr. Christoph A. Schaltegger erfolgreich abgeschlossen.

Nach seiner Dienstzeit in der Schweizer Armee diente er mehrere Jahre als Chief Financial Officer und Mitglied der Geschäftsleitung in einer kantonalen Organisationseinheit des Schweizerischen Roten Kreuzes. Später war er als Financial Planner für die Einkommens- und Vermögensstrukturierung von Privatkunden bei der Zürcher Kantonalbank verantwortlich.

Seit 2005 arbeitet er an der ZHAW School of Management and Law in Winterthur, verantwortet als Studienleiter den MAS Financial Consulting und ist als Dozent für Banking und Finance in Lehre, Weiterbildung, Forschung und Beratung tätig. Von 2019 bis 2022 war er gewähltes Mitglied der Dozierendenkommission und der Hochschulversammlung der ZHAW.

Seit 2005 arbeitet er an der ZHAW School of Management and Law in Winterthur, verantwortet als Studienleiter den MAS Financial Consulting und ist als Dozent für Banking und Finance in Lehre, Weiterbildung, Forschung und Beratung tätig. Von 2019 bis 2022 war er gewähltes Mitglied der Dozierendenkommission und der Hochschulversammlung der ZHAW.

PORTRÄT ZHAW SCHOOL OF MANAGEMENT AND LAW

Die *ZHAW School of Management and Law* (SML) wurde 1968 als eines der ersten Lehrinstitute der Schweiz für Wirtschaft und Verwaltung gegründet. Heute ist sie das grösste von acht Departementen der *Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften* (ZHAW) mit Hauptsitz in Winterthur. International anerkannte Bachelor- und Masterstudiengänge, ein bedarfsorientiertes und etabliertes Weiterbildungsangebot sowie innovative Forschungs- und Entwicklungsprojekte machen die SML zu einer der führenden Schweizer Business Schools.

Die Fachstelle für Personal Finance & Wealth Management fokussiert als Teil der SML in ihrer Forschungstätigkeit auf die finanziellen Entscheidungen von privaten Haushalten und das Zusammenspiel von Angebot und Nachfrage an der Schnittstelle Kunde - Bank. Die Fachstelle bildet auch im Rahmen des MAS Financial Consulting seit über 25 Jahren Certified Financial Planner (CFP®) aus. Das grundlegende Ziel der Fachstelle ist es, Erkenntnisse zu gewinnen und Lösungen zu entwickeln, die zu besseren finanziellen Entscheidungen von privaten Haushalten führen.

Anhang – Disclaimer

Denken Sie bitte daran, wenn Sie selbst in der Nachlassplanung vor der Entscheidung «do-it-yourself oder professionelle Beratung» stehen, dass diese Studie eine fachlich ausgewiesene Beraterin oder einen fachlich ausgewiesenen Berater nicht ersetzt kann (vgl. auch Fischer & Räber, 2002, VIII). Dies gilt auch für Ratgeberbücher, für das Internet oder für Tipps und Auskünfte von Stammischkolleginnen. Solche Quellen können nützlich sein, um sich einen Überblick zum Thema zu erarbeiten, auch wenn deren Qualität Schwankungen unterliegt. Vor allem aber können sie ihre persönliche, individuelle Situation nicht erfassen, was für eine zielführende Lösung jedoch unabdingbar ist.

Anhang - Befragung

BEFRAGUNG «WER (VER)ERBT HEUTE WIE?» - FRAGEBOGEN MIT FILTER- UND PROGRAMMIERHINWEISEN

Sortierfragen:

Sortierfrage 1:

Bitte tragen Sie Ihr Alter ein
40-49
50-59
60-69
70-79
80+

Sortierfrage 2:

Rechnen Sie zukünftig mit einer Erbschaft? (Erbschaften aus Nachlass, Schenkungen, Erbvorbezüge, etc.)
Ja
Nein

Sortierfrage 3:

Filter: Sortierfrage 3 wird nur angezeigt, sofern Sortierfrage 2 mit «Ja» beantwortet wurde.

Mit welcher ungefähren Summe in Form einer Erbschaft (Erbschaften aus Nachlass, Schenkungen, Erbvorbezüge, etc.) rechnen Sie? Sollten Sie mehrere Erbschaften erwarten, schätzen Sie bitte den erwarteten Gesamtbetrag.
bis CHF 10'000
bis CHF 50'000
bis CHF 100'000
bis CHF 250'000
bis CHF 500'000
mehr als CHF 500'000

Sortierfrage 4:

Rechnen Sie damit, selbst zukünftig Vermögenswerte zu hinterlassen? (Erbschaften aus Nachlass; Schenkungen und Erbvorbezüge vor dem Tod, etc.)
Ja

Nein

Sortierfrage 5:

Filter: Sortierfrage 5 wird nur angezeigt, sofern Sortierfrage 4 mit «Ja» beantwortet wurde.

Wie gross wird in etwa die Summe sein, die Sie Ihren Erben hinterlassen werden?
--

bis CHF 10'000

bis CHF 50'000

bis CHF 100'000

bis CHF 250'000

bis CHF 500'000

mehr als CHF 500'000

Sortierfrage 6:

Wie lautet Ihr Zivilstand?

Ledig

Konkubinat

Verheiratet, eingetragene Partnerschaft

Verwitwet,

Geschieden, aufgelöste Partnerschaft

Sortierfrage 7:

Sind Sie unternehmerisch tätig? (selbständig erwerbend oder in eigener AG, GmbH)

Ja

Nein

Sortierfrage 8:

Haben Sie noch lebende Nachkommen (leibliche oder adoptierte Kinder, sowie Enkelkinder unabhängig davon, ob sie im gleichen Haushalt leben)?

Ja

Nein

Sortierfrage 9:

Haben Sie selbst bereits mindestens eine Erbschaft erhalten? (Erbteilung, Erbvorzug, Schenkung, Vermächtnis, etc.)

Ja

Nein

Sortierfrage 10:

Filter: Sortierfrage 10 wird nur angezeigt, sofern Sortierfrage 9 mit «Ja» beantwortet wurde.

Welche ungefähre Summe haben Sie als Erbschaft, Schenkung oder Erbvorbzug bereits erhalten? Bitte zählen Sie die Summen zusammen, falls Sie mehrere Erbschaften, Schenkungen oder Erbvorbzüge bereits erhalten haben.

bis CHF 10'000

bis CHF 50'000

bis CHF 100'000

bis CHF 250'000

bis CHF 500'000

mehr als CHF 500'000

Sortierfrage 11:

Bitte erläutern Sie kurz, was für Schwierigkeiten es gab bzw. was Sie anders handhaben würden. (Falls Sie mehrere Erbschaften, Schenkungen oder Erbvorbzüge mit Schwierigkeiten hatten, beantworten Sie diese Frage bitte aus Optik des finanziell wichtigsten Zugangs).

Ja, sie lief reibungslos ab

Nein, es gab Schwierigkeiten

Keine Angaben

Sortierfrage 12:

Filter: Sortierfrage 12 wird nur angezeigt, sofern Sortierfrage 11 mit «Nein, es gab Schwierigkeiten» beantwortet wurde.

Bitte erläutern Sie kurz, was für Schwierigkeiten es gab bzw. was Sie anders handhaben würden. (Falls Sie mehrere Erbschaften, Schenkungen oder Erbvorbzüge mit Schwierigkeiten hatten, beantworten Sie diese Frage bitte aus Optik des finanziell wichtigsten Zugangs).

Offene Antwort

Erblasserfrage 1: Auseinandersetzung

Filter: Erblasserfrage 1 wird nur angezeigt, sofern Sortierfrage 4 mit «Ja» beantwortet wurde.

Sie haben angegeben, dass Sie damit rechnen, Ihren Nachkommen ein Erbe hinterlassen zu können. Bitte versetzen Sie sich bei der Beantwortung der folgenden Fragen in diese Rolle als zukünftiger Erblasser.

Haben Sie sich bereits mit dem Thema Erben, Vererben, Nachlassplanung, etc. beschäftigt?

Habe mir noch nie Gedanken gemacht

Habe mir Gedanken gemacht

Es ist alles geregelt (ohne Instrument, da die gesetzliche Regelung meinen Wünschen entspricht)

Es ist alles geregelt (mit Instrument wie Testament, Erbvertrag, Ehevertrag, etc.)

Keine Angaben

Erblasserfrage 2: Alter

Filter: Erblasserfrage 2 wird nur angezeigt, sofern Sortierfrage 4 mit «Ja» beantwortet und bei Erblasserfrage 1 die Optionen 2 – 4 ausgewählt wurden.

In welchem Alter haben Sie sich zum ersten Mal mit dem Thema Erben, Vererben, Nachlassplanung, etc. beschäftigt?

Dropdown mit Zahlen 18-99 und die Auswahl «jünger als 16»

Erblasserfrage 3: Warum nicht auseinandergesetzt

Filter: Erblasserfrage 3 wird nur angezeigt, sofern Sortierfrage 4 mit «Ja» beantwortet und bei Erblasserfrage 1 die Option 1 ausgewählt wurde.

Aus welchem Hauptgrund haben Sie sich bisher noch nicht mit dem Thema beschäftigt?

Ich habe noch genug Zeit, mich damit zu beschäftigen

Ist mir zu kompliziert

Ich will mich nicht mit meinem Tod auseinandersetzen

Andere, welche?

Erblasserfrage 4: Warum auseinandergesetzt

Filter: Erblasserfrage 4 wird nur angezeigt, sofern Sortierfrage 4 mit «Ja» beantwortet und bei Erblasserfrage 1 die Optionen 2 – 4 ausgewählt wurden.

Was war der primäre Auslöser, sich mit der Planung Ihres Nachlasses zu beschäftigen?

Gesundheit

Pensionierung

Heirat

Elternschaft

Scheidung

Todesfall im Umfeld

Im Zusammenhang mit Unternehmensnachfolge

Immobilienwerb oder -verkauf

Andere, welche?

Erblasserfrage 5: Verfolgung von Plänen

Filter: Erblasserfrage 5 wird nur angezeigt, sofern Sortierfrage 4 mit «Ja» beantwortet und bei Erblasserfrage 1 die Option 2 ausgewählt wurden.

Aus welchem Hauptgrund haben Sie sich mit der Planung Ihres Nachlasses beschäftigt, aber noch keine konkreten Massnahmen ergriffen? (z.B. Testament schreiben)

Ich habe noch genug Zeit, mich damit zu beschäftigen

Ist mir zu kompliziert

Mir fehlt es noch an Unterstützung/Beratung/Wissen bei der Umsetzung

Andere, welche?

Erblasserfrage 6: Ziele, Pläne Vorstellungen

Filter: Erblasserfrage 6 wird nur angezeigt, sofern Sortierfrage 4 mit «Ja» beantwortet wurde.

Welche Ziele, Pläne und Vorstellungen haben Sie im Zusammenhang mit der Planung Ihrer Nachlassregelung? Wie stark stimmen Sie den nachfolgenden Aussagen aufgrund Ihrer persönlichen Ziele zu?	Stimme überhaupt nicht zu	Stimme eher nicht zu	Weder noch	Stimme eher zu	Stimme voll und ganz zu
Will mit dem was ich vererbe, Menschen, die ich mag und schätze, eine Freude bereiten					
Will durch meinen Nachlass in Erinnerung behalten werden					
Möchte mit meinem Erbe dazu beitragen, das meine Angehörigen finanziell besser gestellt sind. (z.B. Altersvorsorge, Eigenheimerwerb, Vermögensaufbau)					
Es ist mir wichtig, dass auch meine Erben das Familienvermögen bewahren und pflegen					
Es ist wichtiger in die Ausbildung der Familienangehörigen zu investieren, als ihnen viel Vermögen zu vererben					
Es ist mir wichtig, dass die Firma weiter besteht und im Familienbesitz bleibt ¹					
Unsere Immobilie soll im Familienbesitz bleiben					
Meine Erben sollen die Erbschaft nach ihren eigenen Vorstellungen nutzen					
Mir ist es vor allem wichtig, Streit zu vermeiden					
Familienangehörige, die sich mehr um ihre Verwandten kümmern, sollten mehr erben als andere					
Wenn mehrere Kinder da sind, sollten alle gleich viel erben ²					
Ich möchte denen am meisten geben, die es finanziell am nötigsten haben					
Wer es sich leisten kann, sollte seinen Nachkommen möglichst viel schon zu Lebzeiten verschenken					
Ich erachte es als wichtig, meinen Nachlass zu regeln					
Das angesparte Vermögen sollte sofern nötig zur Deckung von Pflegekosten verwendet und nicht als Erbschaft weitergegeben werden					

Ich möchte meinen Ehe- bzw. Lebenspartner finanziell bestmöglich absichern³

Ich möchte mein Vermögen abweichend von der gesetzlichen Erbregelung nach meinen eigenen Wünschen vererben

1 Nur einblenden, wenn bei Sortierfrage 7 die Option 1 ausgewählt wurde.

2 Nur einblenden, wenn bei Sortierfrage 8 die Option 2 ausgewählt wurde.

3 Nur einblenden, wenn bei Sortierfrage 6 die Option 2 und 3 ausgewählt wurden.

Erblasserfrage 7: Herausforderungen

Filter: Erblasserfrage 7 wird nur angezeigt, sofern Sortierfrage 4 mit «Ja» beantwortet wurde.

Was könnte aus Ihrer Sicht bei der Regelung Ihres persönlichen Nachlasses Schwierigkeiten bereiten? (z.B. Aufteilung des Vermögens, Zuteilung von Vermögenswerten, etc.)

Freies Textfeld für individuelle Antwort

Erblasserfrage 8: Erbengespräch

Filter: Erblasserfrage 8 wird nur angezeigt, sofern Sortierfrage 4 mit «Ja» beantwortet wurde.

Haben Sie mit Ihren Erben über Ihre Erbsituation und Erbregelung gesprochen?

Ja

Nein

Keine Angaben

Erblasserfrage 9: Begünstigte Erbentypen

Filter: Erblasserfrage 9 wird nur angezeigt, sofern Sortierfrage 4 mit «Ja» beantwortet wurde.

Wenn es keine Pflichtteile gäbe, wie würden Sie gerne das Erbe verteilen?

Annahme: Sie können über Ihren Nachlass völlig frei verfügen und müssen keine gesetzlichen Pflichtteile berücksichtigen. Die von Ihnen angegebenen Prozentangaben müssen in der Summe 100 Prozent entsprechen.

Kinder

Ehepartner

Elternschaft

Enkelkinder

Lebensgefährten

Geschwister

Neffen, Nichten

Freunde

Andere Verwandte

Nicht verwandte Patenkinder

Gemeinnützige Organisationen

Errichtung einer eigenen gemeinnützigen Stiftung

Andere, welche?

Erblasserfrage 10: Neues Erbrecht

Filter: Erblasserfrage 10 wird nur angezeigt, sofern Sortierfrage 4 mit «Ja» beantwortet wurde. Wenn bei Frage S3 Option 1 "Ja" ausgewählt wurde und je nach Antwort zu Zivilstand (S6) und der Frage S8 (Nachkommen) werden den Umfrageteilnehmenden unterschiedliche Auswahloptionen angezeigt. Option 1-4 wird angezeigt, wenn bei Frage S6 Option 3 und bei Frage S8 Option 1 "ja" ausgewählt wurde. Option 1-2 wird angezeigt, wenn bei Frage S6 alles ausser Option 3 und bei Frage S8 Option 1 "ja" ausgewählt wurde und Option 1 und 3 wird angezeigt, wenn bei Frage S6 Option 3 und bei Frage S8 Option 2 "nein" ausgewählt wurde. Personen ohne Nachkommen (Option 2, bei Frage S8) und ohne Ehepartner/eingetragener Partner (bei Frage S6 alles ausser Option 3) wird diese Frage nicht angezeigt.

Das Erbrecht sieht ab dem 1.1.2023 folgende Pflichtteile für Erben vor, die den Erben nicht vorenthalten werden können: Diagramme einfügen. Fühlen Sie sich durch diese Pflichtteile eingeschränkt in Ihrer Nachlassgestaltung?

Nein, fühle mich nicht eingeschränkt

Ja, ich möchte den Nachkommen weniger geben

Ja, ich möchte dem Ehepartner/eingetragenen Partner weniger geben

Ja, ich möchte den Nachkommen und dem Ehepartner/eingetragenen Partner weniger geben

Erblasserfrage 11: Anpassungen aufgrund Erbrechtsrevision

Filter: Erblasserfrage 11 wird nur angezeigt, sofern Sortierfrage 4 mit «Ja» beantwortet wurde.

Haben Sie aufgrund der Erbrechtsrevision Ihre Nachlassplanung angepasst oder planen Sie eine Anpassung?

Ja

Nein

Ich weiss nicht, ob ich davon betroffen bin

Erblasserfrage 12: Erbvorbezug, Schenkung

Filter: Erblasserfrage 12 wird nur angezeigt, sofern Sortierfrage 4 mit «Ja» beantwortet wurde.

Planen Sie, Vermögenswerte schon vor Ihrem Tod im Rahmen einer Nachfolgeregelung weiter zu geben oder haben Sie das bereits getan? (Erbvorbezug, Schenkung, etc.)

Ja

Nein

Keine Angaben

Erblasserfrage 13: Zweck

Filter: Erblasserfrage 13 wird nur angezeigt, sofern Sortierfrage 4 mit «Ja» und Erblasserfrage 12 mit «Ja» beantwortet wurde.

Aus welchen Gründen planen Sie, vor Ihrem Tod Vermögenswerte an Ihre Erben zu übertragen oder haben Sie das bereits getan? Ich will/wollte...

... meine Erben bei einem Hauskauf unterstützen

... meinen Erben eine Aus- oder Weiterbildung ermöglichen

..., dass meine Erben bereits zu meinen Lebzeiten sich Wünsche erfüllen können

... meinen Erben einen Teil meines Vermögens zukommen lassen, bevor es durch hohe Pflegekosten im Alter aufgebraucht ist

... meine Erben ermöglichen, das Familienunternehmen fortzuführen oder ein Unternehmen zu gründen
... meinen Erben ermöglichen Schulden zurückzuzahlen
... meine Erben beim Vermögensaufbau unterstützen
..., dass meine Erben lernen, mit Geld umzugehen
Andere, welche?

Erblasserfrage 14: Finanzplanung

Filter: Erblasserfrage 14 wird nur angezeigt, sofern Sortierfrage 4 mit «Ja» beantwortet wurde.

Bitte geben Sie an, inwieweit Sie der nachfolgenden Aussage zustimmen oder ihr widersprechen	Stimme überhaupt nicht zu	Stimme eher nicht zu	Weder noch	Stimme eher zu	Stimme voll und ganz zu
Ich plane zwar, etwas zu vererben, schränke mich aber bei meinen Ausgaben nicht ein.					

Erblasserfrage 15: Vermögenssituation

Filter: Erblasserfrage 15 wird nur angezeigt, sofern Sortierfrage 4 mit «Ja» beantwortet wurde.

Aus welchen Vermögenswerten und Gütern setzt sich Ihr aktuelles Vermögen zusammen? Lassen Sie Pensionskassenguthaben und Vorsorgegelder (Säule 3a, Freizügigkeitsgelder, etc.) ausser Acht.
Geld
Erinnerungsstücke, Möbel, Hausrat
Grundstücke, Immobilien
Sonstige Wertgegenstände (z.B. Kunst, Schmuck, Auto, etc.)
Wertpapiere, Kapitalanlagen, Edelmetalle
Lebensversicherung
Unternehmen
Andere, welche?

Erblasserfrage 16: Instrument

Filter: Erblasserfrage 16 wird nur angezeigt, sofern Sortierfrage 4 mit «Ja» und Erblasserfrage 1 mit Option 4 beantwortet wurden.

Mit welchen Instrumenten haben Sie Ihren Nachlass geregelt?
Testament
Erbvertrag
Ehevertrag
Anordnungen für den Todesfall

Erblasserfrage 17: Weitere Vorsorgeinstrumente

Filter: Erblasserfrage 17 wird nur angezeigt, sofern Sortierfrage 4 mit «Ja» und Erblasserfrage 1 mit Option 4 beantwortet wurden.

Haben Sie auch für den Fall der eigenen Urteilsunfähigkeit vorgesorgt?

Nein

Ja, mit einem Vorsorgeauftrag

Ja, mit einer Patientenverfügung

Ja, mit einem Vorsorgeauftrag und einer Patientenverfügung

Erblasserfrage 18: Aufbewahrungsort

Filter: Erblasserfrage 18 wird nur angezeigt, sofern Sortierfrage 4 mit «Ja» und Erblasserfrage 1 mit Option 4 beantwortet wurden.

Wo sind Ihre Nachlassdokumente aufbewahrt?

Kantonale Aufbewahrungsstelle (z.B. Notar, Erbschaftsbehörde, Bezirksgericht, etc.)

Zuhause

Banksafe

Beim Willensvollstrecker (z.B. Bank, Anwalt, Treuhänder, etc.)

Anderer Ort, welcher?

Erblasserfrage 19: Beratung beim Nachlass

Filter: Erblasserfrage 19 wird nur angezeigt, sofern Sortierfrage 4 mit «Ja» und Erblasserfrage 1 mit Option 3 oder 4 beantwortet wurden.

Haben Sie sich bei der Nachlassregelung beraten lassen? Wenn ja, von wem?

Ja, Notar, Anwalt, Jurist

Ja, Bekannte, Verwandte, Umfeld

Ja, Bank

Ja, Treuhänder

Ja, Unabhängige Finanzberatende

Nein, niemand hat mich beraten

Erblasserfrage 20: Gespräch Bank

Filter: Erblasserfrage 20 wird nur angezeigt, sofern Sortierfrage 4 mit «Ja» beantwortet und bei Erblasserfrage 19 eine der Optionen 1-5 ausgewählt wurde.

Was war Ihnen bei der Beratung besonders wichtig?

Freies Textfeld für individuelle Antwort

Erbenfrage 1: Ziele von Erben

Filter: Erbenfrage 1 wird nur angezeigt, sofern Sortierfrage 2 mit «Ja» beantwortet wurde.

Sie haben angegeben, dass Sie damit rechnen eine Erbschaft zu erhalten. Bitte versetzen Sie sich bei der Beantwortung der folgenden Fragen in Ihre Rolle als zukünftigen Erben/Erbin.	Stimme überhaupt nicht zu	Stimme eher nicht zu	Weder noch	Stimme eher zu	Stimme voll und ganz zu
---	---------------------------	----------------------	------------	----------------	-------------------------

In welchem Ausmass stimmen Sie den nachfolgenden Aussagen zu?

Ein zukünftiges Erbe gibt mir die Möglichkeit meine finanzielle Lage zu verbessern, Schulden zu bezahlen oder Vermögen aufzubauen

Die Erbschaft stellt nicht nur eine materielle, sondern auch eine emotionale Verbindung zwischen mir und dem Erblasser her

Mir ist es wichtig, das Erbe zu bewahren, um es auch an nachfolgende Generationen weitergeben zu können.

Mir ist es wichtig, das Erbe im Sinne des Erblassers weiter zu verwenden

Erbenfrage 2: Erwartungen

Filter: Erbenfrage 2 wird nur angezeigt, sofern Sortierfrage 2 mit «Ja» beantwortet wurde.

Was erwarten Sie im Zusammenhang mit Erbschaften und Nachlassregelungen? Inwieweit stimmen die nachfolgenden Aussagen mit Ihren Erwartungen überein?	Stimme überhaupt nicht zu	Stimme eher nicht zu	Weder noch	Stimme eher zu	Stimme voll und ganz zu
Dass es keinen Streit gibt					
Dass keine Schulden anfallen					
Dass das Erbe an keinerlei Bedingungen geknüpft ist					
Man sich nicht selbst darum kümmern muss (alles delegieren können)					
Man alles selbst abwickeln kann (Vertraulichkeit, Kosten, etc.)					
Dass keine Erbschaftssteuern anfallen					
Ich beschäftige mich nur ungern mit dem Thema					

Erbenfrage 3: Erwartungen

Filter: Erbenfrage 3 wird nur angezeigt, sofern Sortierfrage 2 mit «Ja» beantwortet wurde.

Unabhängig von der Erbschaftsumme, die Sie erwarten, stellen Sie sich vor, dass Sie morgen eine grössere Erbschaft in Form von Geld machen. Wie planen Sie das Erbe zu verwenden? Nennen Sie max. 4 Optionen

Vermögensaufbau, Altersvorsorge

Immobilienkauf zur Selbstnutzung

Wünsche, Träume und Konsum

Unterstützung von Angehörigen und Bekannten (Lebensunterhalt, Studium ermögliche, etc.)

Rückzahlung Kredite, Schulden

Spenden
Errichtung Stiftung
Gründung/Fortführung/Erweiterung eines Unternehmens
Habe ich mir noch keine Gedanken gemacht
Anderes: Was?

Erbenfrage 4: Erbverwendung Immobilie

Filter: Erbenfrage 4 wird nur angezeigt, sofern Sortierfrage 2 mit «Ja» beantwortet wurde.

Unabhängig von der Erbschaftsumme, die Sie erwarten, stellen Sie sich vor, dass Sie morgen eine grössere Erbschaft in Form einer Wohnimmobilie machen. Wie planen Sie das Erbe zu verwenden?

Umzug in die geerbte Immobilie
Verkauf der geerbten Immobilie
Vermietung der geerbten Immobilie
Erbvorbezug, Schenkung, etc. innerhalb der Familie

Erbenfrage 5: Erbverwendung Unternehmen

Filter: Erbenfrage 5 wird nur angezeigt, sofern Sortierfrage 2 mit «Ja» beantwortet wurde.

Unabhängig von der Erbschaftsumme, die Sie erwarten, stellen Sie sich vor, dass Sie morgen eine grössere Erbschaft in Form eines Unternehmens machen. Wie planen Sie das Erbe zu verwenden?

Weiterführung des Unternehmens
Verkauf des Unternehmens
Einsetzung eines/einer GeschäftsführerIn
Auflösung des Unternehmens

Erbenfrage 6: Erbschaften als Vorsorge

Filter: Erbenfrage 6 wird nur angezeigt, sofern Sortierfrage 4 mit «Ja» beantwortet wurde.

Bitte geben Sie an, inwieweit Sie der nachfolgenden Aussage zustimmen oder ihr widersprechen	Stimme überhaupt nicht zu	Stimme eher nicht zu	Weder noch	Stimme eher zu	Stimme voll und ganz zu
Ich kann mich generell nicht auf Erbschaften verlassen, um für das Alter vorzusorgen, sondern muss selbst vorsorgen.					

Erbenfrage 7: Erbverwendung Unternehmen

Filter: Erbenfrage 7 wird nur angezeigt, sofern Sortierfrage 2 mit «Ja» beantwortet wurde.

Stellen Sie sich vor, dass Sie morgen eine grössere Summe Geld resp. Wertschriften erben werden. Werden Sie diese...

... bei der Bank (Konto, Depot) des Verstorbenen belassen. Bitte begründen Sie Ihre Antwort:

... von der Bank (Konto, Depot) des Verstorbenen abziehen. Bitte begründen Sie Ihre Antwort:

Erbenfrage 8: Erbverwendung Unternehmen

Filter: Erbenfrage 8 wird nur angezeigt, sofern Sortierfrage 2 mit «Ja» beantwortet wurde.

Bitte denken Sie ab jetzt wieder an das Erbe, das Sie selbst erwarten.

Hat der oder die zukünftige ErblasserIn mit Ihnen über seine/ihre Erbsituation und Erbregelung gesprochen?

Ja

Nein

Keine Angaben

Erbenfrage 9: Erbverwendung Unternehmen

Filter: Erbenfrage 9 wird nur angezeigt, sofern Sortierfrage 2 mit «Ja» beantwortet wurde.

Wenn Sie den Eindruck haben, dass der Nachlassregelung nicht korrekt umgesetzt oder der Nachlass nicht korrekt verteilt worden ist, würden Sie dann rechtliche Massnahmen ergreifen?

Ja

Nein

Weiss nicht

Frage an alle: Gedanken zum Thema Erben und Vererben

Filter: Die Frage an alle wird nur angezeigt, sofern Sortierfrage 2 und 4 mit «Ja» beantwortet wurde.

Möchten Sie uns zum Thema "Erben und Vererben" noch etwas mitteilen?

Freies Textfeld für individuelle Antwort

Wissensfrage 1:

Ganz generell: Wie schätzen Sie Ihr Wissen zum Thema Erben ein?	Stimme überhaupt nicht zu	Stimme eher nicht zu	Weder noch	Stimme eher zu	Stimme voll und ganz zu
---	---------------------------	----------------------	------------	----------------	-------------------------

Ich weiss ziemlich genau über die Regelungen des Erbrechts Bescheid.

Wissensfrage 2:

Wer hat Ihrer Ansicht nach keinen Anspruch auf einen Pflichtteil?

Kinder

Geschwister

EhepartnerIn, eingetragene PartnerIn

Weiss nicht

Wissensfrage 3:

Wer kümmert sich Ihrer Ansicht nach im Normalfall um die Abwicklung des Nachlasses resp. die Erbteilung?

Bezirksgericht

KESB (Kinder- und Erwachsenenschutzbehörde)

Der oder die Erbe/n

Auflösung Wissensfragen:

Geschwister haben keinen Anspruch auf einen Pflichtteil und der/die Erbln kümmert sich im Normalfall um die Abwicklung des Nachlasses resp. die Erbteilung

Zusätzliche Demographiefrage 1:

Wie hoch ist Ihr monatliches Brutto-Haushaltseinkommen?

bis CHF 4'000

CHF 4'001 - 6'000

CHF 6'001 – 8'000

CHF 8'001 – 10'000

CHF 10'001 – 15'000

mehr als CHF 15'000

Keine Angaben

Zusätzliche Demographiefrage 2:

Wie gross ist Ihr Finanzvermögen?

Unter CHF 25'000

CHF 25'001 – 50'000

CHF 50'001 – 100'000

CHF 100'001 – 250'000

CHF 250'001 – 500'000

CHF 500'001 – 1 Mio.

Über CHF 1 Mio.

Keine Angaben

Zusätzliche Demographiefrage 3:

Welche Schule haben Sie zuletzt besucht?

Primarschule

Real-, Bezirks-, Sekundarschule

Berufsschule

Mittelschule/Matura

Fachhochschule/Seminar/Technikum/HWV

Hochschule/Universität

Keine Angaben

Anhang – Technischer Bericht

Ausgangslage/Zielsetzung

Die ZHAW führt eine Studie zum Thema Erben und Vererben durch. In deren Rahmen beauftragte die ZHAW LINK mit der Datenerhebung, die online erfolgen sollte.

Auf der Grundlage des Angebots von LINK entschied sich die ZHAW für folgendes Vorgehen:

- Durchführung eines Pretests zur Überprüfung des neu entwickelten Erhebungsinstruments
- bevölkerungsrepräsentative Befragung von 1'000 Personen in der Deutschschweiz
- Erreichen einer Mindestanzahl von jeweils 100 Personen in drei vorab definierten Bevölkerungsgruppen (Teilstichprobe)
 - unternehmerisch tätige Personen
 - Personen ohne Nachkommen, die nicht verheiratet sind bzw. in einer eingetragenen Partnerschaft leben
 - Personen mit einem frei verfügbaren Anlagevermögen von mind. CHF 1 Million (sog. HNWIs, High Net Worth Individuals)

Die Aufgaben von LINK lagen bei der Durchführung der Erhebung in einer Durchsicht des von der ZHAW erstellten Fragebogenentwurfs inkl. Besprechung des Entwurfs mit der ZHAW und anschliessender Finalisierung, in der Programmierung des Fragebogens inkl. Tests der Programmierung (durch LINK und ZHAW), der Durchführung der Pretest- wie auch der Hauptbefragung, der Datenaufbereitung und -lieferung sowie der Erstellung eines Pretestberichts und dieses Studienbeschriebs als Bestandteil der Dokumentation.

Studiendesign

Die Befragung wurde als sogenannter «Selbstaufüller» mittels Onlineinterviews (= CAWI-Methode, Computer Assisted Web Interview) durchgeführt.

Die Stichprobenziehung erfolgte aus dem LINK Internet-Panel, dem schweizweit grössten und repräsentativsten Panel mit derzeit rund 115'000 aktiven Panelist/innen, die alle aktiv von LINK rekrutiert wurden und sich nicht selbst «eintragen» konnten.

Felddaten

Die Hauptbefragung fand im Zeitraum vom 11. bis 18. Oktober 2022 statt.

Grundgesamtheit

Die Grundgesamtheit der vorliegenden Studie definierte sich wie folgt:

In der Deutschschweiz wohnhafte Personen im Alter ab 40 Jahren, die das Internet regelmässig für private Zwecke nutzen.

Die Teilnehmer/innen werden zufällig aus dem LINK Internet-Panel ausgewählt und zur Befragung eingeladen.

Für das Hauptinterview qualifizierten sich nur Personen, die angaben, eine Erbschaft zu erwarten (Erbempfänger) und/oder selbst ein Erbe zu hinterlassen (Erblasser). Die Qualifikation erfolgte über im Fragebogen definierte Screeningfragen.

Innerhalb der bevölkerungsrepräsentativ angelegten Bruttostichprobe lag die sog. Inzidenz bei 56.7 Prozent: Von 1'793 Personen, die alle Screeningfragen beantwortet hatten, qualifizierten sich 776 nicht für das Interview.

Stichprobengrösse

Die Netto-Stichprobe umfasste schliesslich 1'017 Interviews. Davon waren

- 492 nur Erblasser
- 109 nur Erbempfänger
- 416 sowohl Erbempfänger als auch Erblasser

Wie einleitend erwähnt, sollten in drei vorab definierten Bevölkerungsgruppen jeweils mindestens 100 Interviews durchgeführt werden. Um dies sicherzustellen, hielten sich die ZHAW und LINK die Möglichkeit offen, sog. «Boosts» zu initialisieren, sollten diese drei Gruppen nicht schon in der bevölkerungsrepräsentativen Befragung anfallen. Eine gezielte Ansteuerung von Panelist/innen, die zu einer der Boosts gehörten, war jedoch nicht nötig. Insgesamt fielen in den drei Gruppen folgende Interviewanzahlen an:

- unternehmerisch tätige Personen: 105
- Personen ohne Nachkommen, die nicht verheiratet sind bzw. in einer eingetragenen Partnerschaft leben: 189
- Personen mit einem frei verfügbaren Anlagevermögen von mind. CHF 1 Million (sog. HNWI, High Net Worth Individuals): 100

Der abschliessend zur Befragung der ZHAW zur Verfügung gestellte Rohdatensatz enthielt neben den 1'017 vollständigen Interviews 770 sog. Screenout-Interviews, d.h. die Angaben zu den für das Screening relevanten Variablen von Personen, die sich aufgrund der Screening-Kriterien NICHT für das Hauptinterview qualifizierten.

Fragebogen

Einen ausführlichen Fragebogenentwurf entwickelte die ZHAW. Diesen besprachen LINK und ZHAW zum ersten mittels Videokonferenz, bevor LINK den Fragebogen einem ausführlichen Review unterzog und der ZHAW Vorschläge zur weiteren Optimierung aufzeigte. Auf dieser Grundlage wurde der Fragebogen finalisiert und schliesslich von LINK programmtechnisch umgesetzt.

Nach Abschluss der LINK-internen Tests der Programmierung erhielt auch die ZHAW die Möglichkeit, den Fragebogen online zu überprüfen. Im Anschluss an letzte Anpassungen führte LINK einen Pretest durch und dokumentierte die zentralen Erkenntnisse, u.a. zur Inzidenz, zur mittleren Ausfülldauer und zu weiteren Verbesserungen basierend auf dem Feedback der Pretest-Teilnehmer/innen in einem Pretest-Bericht.

Vor dem Start der Haupterhebung musste der Fragebogen nur geringfügig angepasst werden. Sämtliche Änderungen erfolgten in Absprache mit der ZHAW, die den Fragebogen schliesslich für den Feldstart freigab.

Je nach Selbsteinschätzung der Befragten (Erblasser und/oder Erbempfänger) durchliefen diese entweder nur den auf die Erblasserinnen bzw. Erbempfängerinnen zugeschnittenen Fragebogenabschnitt oder beide.

Der Fragebogen enthielt neben den inhaltlich relevanten Fragen alle für das Screening sowie die Beschreibung der Boosts relevanten Abfragen.

Die mittlere Ausfülldauer lag insgesamt inkl. extremer Ausreisser bei 18.4 Minuten, der Median bei 12.2 Minuten.¹ Mit Blick auf die drei Subgruppen ergeben sich folgende Interviewdauern:

	Mittelwert	Median	Mittelwert gestutzt
Gesamte Stichprobe	18.4	12.2	13.4
Nur Erblasser	16.7	11.4	12.5
Nur Erbempfänger	12.1	7.6	9.5
Erblasser und Erbempfänger	22.2	13.8	15.7

Methodische Anmerkungen

Bei der Interpretation der Untersuchungsergebnisse muss berücksichtigt werden, dass sich Stichprobenerhebungen stets innerhalb gewisser Fehlerspannen bewegen, deren Bandbreite aufgrund statistischer Zusammenhänge angegeben werden kann. Das bekannteste Mass hierfür ist der sogenannte Vertrauensbereich. Der Vertrauensbereich gibt an, wie gross der Stichprobenfehler (mit einer Wahrscheinlichkeit von 95 Prozent) bei dieser Stichprobengrösse und Antwortverteilung höchstens ist.

Die Grösse des Vertrauensbereichs kann mit folgender Näherungsformel berechnet werden:

$$V = +/- 2 \sqrt{\frac{p(100-p)}{n}}$$

V = Vertrauensbereich

p = Anteil der Befragten, die eine bestimmte Antwort gegeben haben (in Prozentpunkten)

n = Stichprobengrösse (ungewichtet)

Konkret bedeutet dies bei der Nettostichprobengrösse dieser Studie (1'017 Interviews):

- Wenn bei einer Frage 50 Prozent aller Befragten die Antwort X gegeben haben, dann liegt der «wahre» Wert (mit 95 Prozent Wahrscheinlichkeit) zwischen 46.9 Prozent und 53.1 Prozent (Vertrauensbereich: 3.1 Prozentpunkte).
- Wenn bei einer Frage 20 Prozent aller Befragten die Antwort X gegeben haben, dann liegt der «wahre» Wert (mit 95 Prozent Wahrscheinlichkeit) zwischen 17.5 Prozent und 22.5 Prozent (Vertrauensbereich: 2.5 Prozentpunkte).

Berichterstattung

Die Ergebnislieferung durch LINK umfasste für diese Befragung folgende Dokumente:

- den Bericht zum Pretest vom 07.10.2022
- den vorliegenden technischen Studienbeschrieb
- den eingesetzten Online-Fragebogen
- Computertabellen als PDF *; insgesamt liegen vier Tabellenbände vor
- Total mit n=1'017 Befragten
- Teilstichprobe unternehmerisch tätige Personen mit n=105 Befragten
- Teilstichprobe Personen ohne Nachkommen, die nicht verheiratet sind bzw. in einer eingetragenen Partnerschaft leben mit n=189 Befragten
- Teilstichprobe Personen mit einem frei verfügbaren Anlagevermögen von mind. CHF 1 Million (sog. HNWI, High Net Worth Individuals) mit n=100 Befragten
- Rohdatensatz+ im Format *.sav (SPSS) sowie als Excel-Export (*.xlsx)

* Um die **Interpretation der Computertabellen** zu erleichtern, nachfolgend einige Erläuterungen:

Bei allen Fragen wurde mittels Chi-Quadrat-Test überprüft, ob die Antwortverteilungen bei Teilstichproben signifikant von der Verteilung bei der gesamten Stichprobe abweichen. Signifikant höhere Werte werden in den Tabellen mit einem «+», signifikant tiefere Werte mit einem «-» gekennzeichnet.

Bei allen Fragen, bei denen Mittelwerte aufgeführt sind, wurde mittels T-Test überprüft, ob sich die Mittelwerte einer Teilstichprobe signifikant von den Mittelwerten sinnvoll vergleichbarer anderer Teilstichproben unterscheiden. Signifikante Unterschiede wurden dabei mit einem Buchstaben unter dem Mittelwert bezeichnet. «A» bedeutet demnach, dass dieser Mittelwert signifikant höher liegt

als der Mittelwert der Spalte A. «CD» heisst, dass der Mittelwert signifikant über den Mittelwerten der Spalten C und D liegt.

Bei Fragen ohne Mittelwerte wurde mittels Prop-Mean-Test überprüft, ob die Anteile einer bestimmten Antwortvorgabe zwischen sinnvoll miteinander vergleichbaren Subgruppen signifikant voneinander abweichen. Signifikante Unterschiede wurden dabei mit einem Buchstaben unter den Anteilswerten gekennzeichnet. «M» bedeutet demnach, dass dieser Anteilswert signifikant höher liegt als der Anteilswert der Spalte M. «LM» heisst, dass der Anteilswert signifikant über den Werten der Spalten L und M liegt.

+ Der **Rohdatensatz** enthält alle relevanten Befragungs- und Screeningdaten. Aus den Variablenamen kann auf die Fragennummer geschlossen werden: Z.B. sind die Antworten auf Frage S01 auf der gleichnamigen Variable S01 gespeichert.

- Bei Fragen mit mehreren Variablen (klassischerweise Matrixfragen mit mehreren skaliert abgefragten Items) folgt auf die Fragennummer die Nummerierung der Items, z.B. bei F2301 bis F2307. Die Wertelabels liegen zudem auch noch in Textform im Datensatz vor.
- Bei halboffenen oder offenen Fragen wie z.B. F13 finden sich für die halboffenen/offenen Teile der Fragen zwei Variablen im Datensatz. F139 ist dichotom codiert (1=yes, d.h. für diesen Fall liegt eine offene Antwort vor). Der frei eingegebene Text steht dann auf F13_a09; alle Variablen mit dem Bestandteil «_a» enthalten also Freitexte. Absprachegemäss wurden die Freitexte nicht durch LINK codiert.
- Variablen, die mit einem «S» beginnen, sind entweder Statistik- oder Screeningfragen.
- Variablen, die mit einem «F» beginnen, sind die eigentlichen inhaltlichen Abfragen.
- Variablen, die mit einem «h» beginnen, sind Merkmale, die nicht in der Befragung erhoben wurden, sondern aus dem Panelbasisdatensatz stammen und zu den Befragungsdaten hinzugespielt wurden.
- Die Variablen «qboost1» (unternehmerisch Tätige), «qboost2» (Personen ohne Nachkommen, die nicht verheiratet sind bzw. in einer eingetragenen Partnerschaft leben) und «qboost3» (HNWIs) erlauben es, den Gesamtdatensatz auf die einzelnen Teilstichproben zu filtern.
- Die Variable «gewicht» beinhaltet die individuelle Gewichtung der einzelnen befragten Personen. Die Gewichtung erfolgte anhand der für die Bruttostichprobe zu erwartenden Verteilung von Alter und Geschlecht innerhalb der definierten Grundgesamtheit.
- Der Datensatz enthält sowohl die Completes wie auch die Screenouts. Diese Unterscheidung lässt sich anhand der Variable «compl» nachvollziehen. compl=1 indiziert die vollständigen Interviews, compl=2 indiziert die Screenouts. Sowohl die vollständigen Interviews wie auch die Screenouts wurden in die Gewichtung eingeschlossen.

Breakerklärung

Für die Erklärung der Tabellenbreaks werden die gewichteten und ungewichteten Werte inkl. Vertrauensbereich (Intervall) angegeben. In Klammern hinter der Breakbezeichnung (erste Spalte) steht jeweils, aus welcher Variable der jeweilige Break gebildet wurde. In der zweiten Spalte (Beschreibung/Definition) ist aufgeführt, welche Ausprägungen die jeweilige Teilgruppe innerhalb eines Breaks definieren.

Bezeichnung in Tabellen	Beschreibung/Definition	Anz. Pers. (un-gew.)	Anz. Pers. (ge-wichtet)	Intervall (max. +/- Prozent)
Total	Alle Befragten	1017	1017	3.1
Geschlecht (Panelvariable)	Mann	497	577	4.5
	Frau	520	464	4.4

Alter (S04)	40-49 Jahre	263	297	6.2
	50-59 Jahre	279	294	6
	60-69 Jahre	218	211	6.8
	70-79 Jahre	202	188	7
	80++	55	53	13.5
Bildung (S08)	Tief	24	23	20.4
	Mittel	447	447	4.7
	Hoch	538	563	4.3
Einkommen (S06A)	Bis CHF 6k	272	261	6.1
	Bis CH 10k	385	402	5.1
	Über CHF 10k	256	276	6.3
	wn/kA	104	103	9.8
Vermögen (S06B)	Bis CHF 50k	165	169	7.8
	Bis CHF 250k	342	355	5.4
	Bis CHF 500k	143	147	8.4
	Bis CHF 1000k	129	132	8.8
	Über CHF 1000k	100	102	10
	wn/kA	138	136	8.5
Zivilstand (S10)	Ledig/unverheiratet	152	163	8.1
	Konkubinät	56	57	13.4
	Verheiratet/eingetragene Partnerschaft	615	638	4
	Verwitwet	50	43	14.1
	Geschieden/aufgelöste Partnerschaft	144	140	8.3
Künftiger Erblasser/Erbbem-pfänger (S01 und S03)	Nur Erbbem-pfänger	109	115	9.6
	Nur Erblasser	492	483	4.5
	Erblasser und Erbbem-pfänger	416	444	4.9
Bereits Erbe erhalten (S13)	Ja	747	756	3.7
	Nein	270	285	6.1
Lebende Nachkommen (S12)	Ja	734	747	3.7
	Nein	283	294	5.9
Unternehmerisch tätig (qBoost1)	Unternehmerisch tätig	105	112	9.8
	Kontrollgruppe	912	929	3.3

Ohne Nachkommen/nicht verh./eingetr. Partnerschaft (qBoost2)	Ohne Nachkommen/ n. verh./ eingetr. P.	189	198	7.3
	Kontrollgruppe	828	843	3.5
HNWI (qBoost3)	HNWI	100	102	10
	Kontrollgruppe	917	939	3.3

Veröffentlichung der Ergebnisse durch den Auftraggeber

Die LINK Marketing Services AG verpflichtet sich zur Einhaltung des „Internationalen Kodex für die Praxis der Markt- und Sozialforschung“ der European Society for Opinion and Marketing Research (ESOMAR). Diese Normen verlangen, dass bei einer Veröffentlichung von Befragungsergebnissen sichergestellt wird, dass diese nicht irreführend wirken. Die LINK setzt deshalb voraus, dass bei der Publikation der Ergebnisse mindestens folgende Informationen mitpubliziert werden:

- A) Grundgesamtheit, auf die sich die Untersuchung bezieht
- B) Grösse der Stichprobe
- C) Angabe des Zeitpunkts, zu dem die Befragung durchgeführt wurde (Datum)
- D) Exakte Fragestellungen, auf die sich die Ergebnisse beziehen
- E) Name des durchführenden Instituts: LINK

(Die Richtlinien können unter www.esomar.org eingesehen werden.)

In allen Punkten, die nicht in diesem Studienbeschrieb oder in unserer Offerte geregelt sind, gelten die vom Swiss Data Insights Association (ehemals VSMS) ausgearbeiteten „Allgemeinen Geschäftsbedingungen“, die unter www.link.ch/agb einsehbar sind.

Anhang – Methoden und Daten

METHODISCHE HERAUSFORDERUNGEN BEI DER MESSUNG VON EINKOMMEN, VERMÖGEN UND ERBSCHAFTEN

Datenmangel ist das grundsätzliche Forschungsproblem, wenn man sich mit Einkommen, Vermögen und Erbschaften wissenschaftlich beschäftigt (Beckert, 2013, 13). Für viele Fragen stehen keine geeigneten Datensätze zur Verfügung, welche in der notwendigen Granularität ausgewertet werden können. Man greift daher oft auf Befragungen (oder indirekt «Reichenlisten») zurück oder wertet Steuerdaten aus. Beide Ansätze haben spezifische methodische Herausforderungen.

Befragungen und Reichenlisten

Grundsätzlich ist es viel schwieriger, das Vermögen von Privatpersonen zu messen als deren Einkommen. In Befragungen werden häufig die vermögenden Personen nicht ausreichend ins Panel aufgenommen (Baselgia & Martínez, 2022a, 4-5). Die Rekrutierung solcher Personen, für Befragungen, ist oftmals anspruchsvoll. Zudem sind bei Befragungen die Angaben zum Vermögen wesentlich ungenauer als zum Einkommen. Erbschaften werden oft verschwiegen (vgl. für Deutschland das Sozio-ökonomische Panel (SOEP); Kohli & Künemund, 2005, 201).

Auch bei zusammengestellten Reichenlisten (wie in der Zeitschrift Bilanz) gibt es vielfältige Methodenprobleme. Die Arbeit und das Vorgehen der Journalisten sind nicht immer klar dokumentiert. Die unterschiedlichen Beobachtungseinheiten (Familie oder individuelle Person) erschwert die Beurteilung, wie reich jemand wirklich ist. Und letztlich ist die Bewertung des Vermögens aus externer Optik nicht viel mehr als eine grobe Schätzung (Baselgia & Martínez, 2022a, 6-7).

Steuerdaten

Die Schweiz bietet aus föderalen Gründen für Erbschaften keine Datensätze wie sie beispielweise für Frankreich vorliegen. Einerseits werden Erbschaften nur von den Kantonen besteuert, nicht aber auf Bundesebene und sind statistisch schlecht dokumentiert. Andererseits erhebt die Eidgenossenschaft jedoch seit 1911 Vermögenssteuern, die Datenreihen zur Entwicklung der Privatvermögen ergeben. Aus diesen Steuerdaten kann man die jährlich vererbten Summen bloss indirekt schätzen. Diese Schätzungen unterliegen verschiedenen Annahmen und Annäherungen (Brühlhart, 2019b, 4).

Die Aussagekraft der Vermögensstatistik ist beträchtlich, wird aber gleichwohl durch einige fiskalische Besonderheiten eingeschränkt. Lücken entstehen dadurch, dass bestimmte Vermögensteile nicht oder nur teilweise zum steuerbaren Vermögen gehören (ESTV, 2021, 3-4). Stichwortartig können die Herausforderungen bei der Arbeit mit Steuerdaten wie folgt zusammengefasst werden:

- Generell sind Einkommen besser dokumentiert und einfacher zu messen als Vermögen (u.a. wegen Bewertungsproblemen) (Baselgia & Martínez, 2022a, 4-5).
- Im Steuerrecht werden Steuereinheiten erfasst (Ein- oder Mehrpersonenhaushalte), nicht Individuen (Kissling, 2008, 20-21). Es unklar, wie die Vermögen von Ehepartnern aufgeteilt werden sollen (nach Ehegüterrecht? einfach hälftig?).
- Vorsorgegelder werden steuerlich nicht erfasst. Es sind dies die anwartschaftlichen Ansprüche gegenüber Einrichtungen der beruflichen Vorsorge (Säule 2) und die nicht fälligen Ansprüche aus anerkannten Formen der gebundenen Selbstvorsorge (Säule 3a) (Moser, 2019, 3; ESTV, 2021, 3-4; Kissling, 2008, 20-21; Mäder, Aratnam & Schilliger, 2010, 60-62). Sie sind bis zum Bezug der Leistung nicht steuerbar. Ein Kapitalbezug im Leistungsfall (z.B. bei Pensionierung) führt beispielsweise in der steuerlichen Datenreihe zu einem sprunghaften Anstieg des Vermögens, ohne dass die Person effektiv «reicher» geworden ist.
- Die Steuerwerte von Liegenschaften liegen deutlich unter dem tatsächlichen Marktwert (bei etwa 70 Prozent). Grundstücke und Immobilien sind mit den kantonalen Steuerwerten erfasst.

Die Bewertungsunterschiede zwischen Steuerwert und Verkehrs-/Marktwert sind nicht berücksichtigt (ESTV, 2021, 3-4; Mäder, Aratnam & Schilliger, 2010, 60-62; Kissling, 2008, 20-21; Moser, 2019, 3).

- Die Bewertung von Vermögensbestandteilen ist nicht einfach. Bei Liegenschaften, Autos, Kunstwerken, Unternehmen usw. besteht ein gewisser Ermessensspielraum (Moser, 2019, 2-3). Bei gewissen Vermögenswerten (z.B. Kunstwerken) ist auch nicht klar, ob bei einem allfälligen Verkauf der Schätzwert auch tatsächlich gelöst werden kann.
- Liegenschaften und Grundstücke im Ausland sind i.d.R. nicht enthalten (Mäder, Aratnam & Schilliger, 2010, 60-62; Kissling, 2008, 20-21). Immobiler Vermögenswerte werden am Ort der gelegenen Sache besteuert.
- Der Effekt der Steuerhinterziehung ist nicht enthalten (Kissling, 2008, 20-21; Mäder, Aratnam & Schilliger, 2010, 60-62). Nicht deklarierte Vermögen können auch nicht in einer Steuerstatistik erscheinen.
- Der Hausrat ist nicht enthalten (ESTV, 2021, 3-4; Kissling, 2008, 20-21; Mäder, Aratnam & Schilliger, 2010, 60-62). In den meisten Fällen dürfte der allerdings finanziell auch nicht gross ins Gewicht fallen.
- Steuerliche Freigrenzen bei der Steuererhebung verzerren das Bild. Null Franken steuerbares Vermögen kann auch Schulden bedeuten (Mäder, Aratnam & Schilliger, 2010, 60-62).

Wie wichtig dies ist, zeigt eine Schätzung. Zählt man beispielsweise die Guthaben aus der beruflichen Vorsorge zum Vermögen und geht vom Verkehrswert der Immobilien aus, dann gelangt man für die Schweiz auf über 22 statt lediglich knapp 4 Prozent (Dollar-)Millionäre (Mäder, Aratnam & Schilliger, 2010, 60-62). Dies führt zu einer wesentlich ausgeglicheneren Vermögenskonzentration.

Trotzdem haben Steuerdaten erhebliche Vorteile für wissenschaftliche Untersuchungen (Mäder, Aratnam & Schilliger, 2010, 60-62). Es handelt sich um eine Vollerhebung, alle Personen sind steuerlich erfasst. Es liegen sehr lange Zeitreihen über mehrere Jahrzehnte vor mit einheitlicher Erfassung, die systematisch und nach einer klaren Struktur gesammelt wurden. Diese Daten wurden auch systematisch archiviert, was überhaupt einen Zugriff grundsätzlich ermöglicht (Mäder, Aratnam & Schilliger, 2010, 60-62). Gerade beim oberen Teil der Vermögensverteilung laufen Befragungen meist ins Leere. Nur Steuerdaten geben einen vollständigen Überblick. Weil jedoch Vermögenssteuern nur noch in wenigen Ländern überhaupt erhoben werden, sind die Schweizer Daten umso relevanter (Moser, 2019, 2).

Steuerstatistiken erfassen Reiche generell signifikant besser als Haushaltbefragungen. Allerdings werden nicht nur reiche, sondern auch nicht-reiche Personen aus den hier dargelegten Gründen bei Befragungen ungenügend erfasst. Dennoch sind auf Steuerstatistiken basierte Analysen der Verteilung und Konzentration des Reichtums einigermaßen aussagekräftig (Mäder, Aratnam & Schilliger, 2010, 60-62). Und letztlich sind Steuerdaten in sehr vielen Fällen schlicht die einzigen Daten, die überhaupt zur Verfügung stehen.

DATENBESTÄNDE

Schweizerische Haushaltsbudgeterhebung HABE

Die Schweizerische Haushaltsbudgeterhebung (HABE) wird seit dem Jahr 2000 regelmässig durch das Bundesamt für Statistik (BfS) durchgeführt. Ziel ist es, alle Ausgaben und Einkommen eines Haushalts zu erheben und daraus Aussagen zur Budgetstruktur der Wohnbevölkerung abzuleiten und Konsumgewohnheiten und die Einkommenssituation darzustellen (siehe www.habe.bfs.admin.ch). Zwar werden monetäre Transfereinkommen in der HABE erfasst. Gemäss telefonischer Auskunft des BfS vom 24.08.2022 werden jedoch keine relevanten Informationen zu Erbschaften und dergleichen erhoben.

Erhebung über die Einkommen und Lebensbedingungen SILC

Die Erhebung über die Einkommen und Lebensbedingungen (SILC, Statistics on Income and Living Conditions) erhebt die Einkommen und Lebensbedingungen der Haushalte in der Schweiz. Ziel ist die Untersuchung der Armut, der sozialen Ausgrenzung und der Lebensbedingungen anhand europäisch vergleichbarer Indikatoren (siehe <https://www.bfs.admin.ch/bfs/de/home/statistiken/wirtschaftliche-soziale-situation-bevoelkerung/erhebungen/silc.html>). Gemäss telefonischer

Auskunft des BfS vom 01.09.2022 werden jedoch keine relevanten Informationen zu Erbschaften und dergleichen erhoben.

Daten zum Thema Erbschaften werden auf Bundesebene generell nur sehr eingeschränkt erhoben. Gemäss Auskunft seit der «politische Wille» nicht vorhanden, um solche Daten systematisch zu erheben und auszuwerten. Vielleicht ändere sich das in der Zukunft.

Eidgenössische Steuerverwaltung ESTV: Vermögensstatistik der natürlichen Personen

Diese Statistik orientiert über den Vermögensstand der natürlichen Personen, für alle Kantone und für die Schweiz insgesamt. Die Kantone melden der Eidgenössischen Steuerverwaltung die Reinvermögen in aggregierter Form nach Vermögensstufen. Erfasst wird das veranlagte Reinvermögen (Aktiven abzüglich Passiven, vor Berücksichtigung der Sozialabzüge). Minuswerte beim Reinvermögen (die Passiven übersteigen die Aktiven) fliessen mit dem Wert 0 (Null) in die Auswertungen ein. Die Statistik wird jährlich erhoben und publiziert.

Die Aussagekraft ist durch fiskalische Besonderheiten eingeschränkt (siehe Methodendiskussion oben). Die Vermögensstatistik lässt sich zudem nicht weiter differenzieren. So ist zum Beispiel eine Aufteilung der Reinvermögen nach Vermögenskomponenten nicht möglich. Ebenfalls lassen sich keine Auswertungen nach Gemeinden oder Altersklassen sowie nach detaillierteren Vermögensklassen vornehmen.

LAUFENDE FORSCHUNGSPROJEKTE IN DER SCHWEIZ ZUM THEMA ERBSCHAFTEN

Professor Dr. Marius Brühlhart⁶⁰ von der Universität Lausanne und Dr. Isabel Z. Martinez⁶¹ von der Konjunkturforschungsstelle KOF an der ETH Zürich arbeiten aktuell an einem Nationalfondsprojekt, in dem kantonale Steuer-Individualdaten ausgewertet werden, um diverse Fragen im Zusammenhang mit Erbschaften und Schenkungen zu beleuchten, z.B. ob und in welchem Umfang solche Transfers den wirtschaftlichen Leistungswillen der Empfänger schmälern. Derzeit gibt es noch keine Ergebnisse. Die ersten Forschungsergebnisse dürften im Laufe des Jahres 2023 publiziert werden.

⁶⁰ siehe <https://people.unil.ch/mariusbrulhart/>

⁶¹ siehe <https://kof.ethz.ch/das-institut/personen/person-detail.MjcwNjQ2.TGlzdC81NzgsODQ4OTAwOTg=.html>

...the ...

...the ...

...the ...

...the ...

...the ...

...the ...

...the ...

...the ...

...the ...

...the ...

...the ...

...the ...

...the ...

...the ...

...the ...

...the ...

...the ...

Zürcher Hochschule
für Angewandte Wissenschaften

School of Management and Law

St.-Georgen-Platz 2
Postfach
8401 Winterthur
Schweiz

www.zhaw.ch/sml

