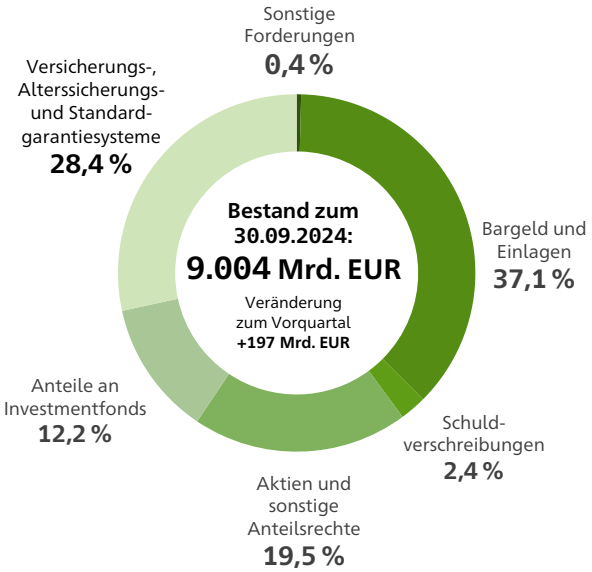
Geldanlagestrategien im Generationenmanagement

Zukunft ertragreich und sinnstiftend gestalten

Mitte 2024 bekam der bislang florierende Kapitalmarkt weltweit einen Dämpfer. Zinsen tauchten ab, Kosten und regulatorische Anforderungen stiegen. Faktoren, die sich auf das Anlagegeschäft und die Erträge von Banken auswirken können. Um dennoch auf der Erfolgsspur zu bleiben, ist der Blick auf neue Ertragsfelder ratsam – wie beispielsweise das Generationenmanagement.

Deutschland wird älter und nicht nur die jüngeren Generationen stellen sich die Frage, wie sie ihr Geld sinnvoll anlegen können. 2024 verfügten Bundesbürger laut deutscher Bundesbank über ein Gesamtvermögen in Höhe von etwa neun Billionen Euro. Mehr als drei Billionen Euro fielen dabei auf Einlagen von Privatpersonen bei Banken.

So vermögend waren private Haushalte in Deutschland im Jahr 2024



Einschließlich sonstiger Volumenänderungen

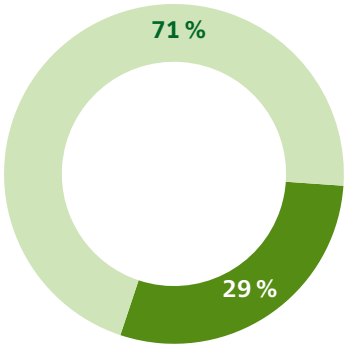
Quelle: Deutsche Bundesbank

Perspektivisch dürfte das Gesamtvermögen bis 2028 weiter deutlich steigen. Rund 50 Prozent des Gesamtvermögens fallen dann auf Deutsche, die älter als 60 Jahre alt sind.

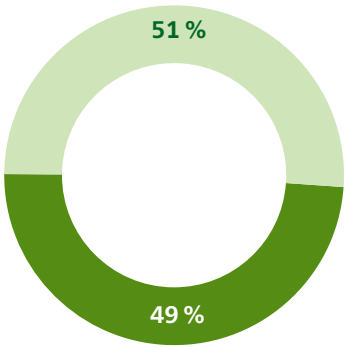
Diese Altersgruppe stellt laut Statistische Bundesamt (Destatis) rund 30 Prozent der Bevölkerung in Deutschland dar – Tendenz: steigend.

Das heißt auch: Ein Großteil des Geldes wird in den kommenden Jahren an jüngere Generationen vererbt.

Altersverteilung[1]



Vermögensverteilung[2]



> 60 Jahre < 60 Jahre

[1] Stand: 31.12.2022
[2] Bezogen auf das 50 %-Perzentil, Stand 2028

Quelle: Statistisches Bundesamt, Institut der deutschen Wirtschaft (IW)

Doch wie „ticken“ diese unterschiedlichen Altersgruppen? Welche Bedürfnisse und Wünsche haben sie bezüglich ihrer Geldanlage?

Je nach Alter variieren die Anlageziele

Unterschiedliche Wertvorstellungen und Erwartungen stellen Banken vor spezifische Herausforderungen und erfordern individuelle und ertragreiche Lösungen. Ein Blick auf die unterschiedlichen Generationen, ihre Anlageziele und damit verbundene Anlagemöglichkeiten verrät, dass die Strategien zur Geldanlage stark variieren:

Ruhestandsplaner:innen (1946 – 1964)

Persönliche Beziehungen und vertrauensvolle Beratung sind dieser Generation wichtig. In der Sparphase suchen sie nach stabilen Investitionsmöglichkeiten sowie Altersvorsorgelösungen und häufen dabei bis zum Ruhestand ein zum Teil erhebliches Vermögen an. Dieses Kapital wird oft an nächste Generationen weitergeben – sei es an eigene Verwandte, an bedürftige Personenkreise etc.

Aber: Die Bereitschaft, sich mit dem eigenen Nachlass zu befassen, nimmt ab. Das ergab die repräsentative Studie „Erben und Vererben 2024" der Deutschen Bank in Kooperation mit dem Institut für Demoskopie Allensbach. Demnach beschäftigen sich 64 Prozent der Bundesbürger „ungern" mit dem Thema Erben und Vererben; bei der letzten Erhebung im Jahr 2018 waren es noch 60 Prozent. Zwar wünschen sich heute 41 Prozent der Menschen mehr Offenheit bei diesem Thema. Die tatsächlichen Erfahrungen spiegeln das aber nicht wider. Nur 32 Prozent der erbberechtigten Personen geben an, im Vorfeld mit allen Beteiligten offen über den Nachlass gesprochen zu haben; 2018 waren es noch 35 Prozent.

Erbschaften, Schenkungen und Familienpools oder -stiftungen sowie Immobilien können hier eine wichtige Rolle spielen.

Generationenmanager:innen (1965 – 1980)

Sie sind gemäß zahlreichen Veröffentlichungen pragmatisch und technologieaffin. Viele Personen in dieser Zielgruppe haben Familie. Finanzielle Ziele sind Kapitalwachstum und Sicherheit – für sich und ihre Angehörigen bis ins hohe Alter. Sie suchen nach maßgeschneiderten und flexiblen Anlagemöglichkeiten.

Sinnvolle Ergänzungen zu Depots stellen Immobilien und flexible Lebensversicherungen dar, letztere insbesondere aufgrund ihrer Steuervorteile.

Young Professionals (1981 – 1996)

Sie sind digital orientiert und erwarten einen hohen Grad an Transparenz. Sie mögen innovative Produkte und -dienstleistungen, die ihre Werte widerspiegeln, wie Nachhaltigkeit und soziale Verantwortung – auch bei Finanzfragen. Viele von ihnen werden im Alter erben. 34 Prozent der künftigen erbberechtigten Personen rechnen heute in Deutschland mit einer Erbschaft von 250.000 Euro oder mehr, so die Studie der Deutschen Bank.

Beispielhafte Zielgruppen und ihre Bedürfnisse

#1

Vera, 60 Jahre alt, Rentnerin: „Ich möchte einen Teil meines Vermögens zu Lebzeiten an meinen Enkel übertragen – und dazu Freibeträge und Steuervorteile nutzen. Bis zu meinem Tod möchte ich über Entnahmen mitbestimmen und meinen Sohn in die Planung meines Nachlasses selbstverständlich auch integrieren."

#2

Uwe, 45 Jahre alt, Versicherungsmakler: „Ich möchte vorsorgen und schon jetzt einen Großteil meines Vermögens gewinnbringend anlegen. Im Todesfall sollen meine Frau und unsere zwei Kinder – darunter ihre Tochter aus erster Ehe – das Geld erhalten. Aber in Patchworkfamilien wie unserer ist die finanzielle Planung mit Weitsicht herausfordernd."

#3

Tobias, 32 Jahre alt, Start-up-Gründer: „Ich interessiere mich schon seit meiner Kindheit für Geld und habe früh mein erstes kleines Start-up gegründet, um Geld zu verdienen. Nachhaltige Lösungen, die mir bei meinem Ziel vermögend zu werden helfen, reizen mich."

#4

Sonja, 45 Jahre alt, Ärztin: „Ich möchte mein Vermögen für mich selber vermehren. Dabei bevorzuge ich Lösungen, bei der ich mein Guthaben im Alter samt Gewinnen möglichst einkommenssteuerfrei auszahlen lassen kann. Für den Ernstfall möchte ich meinen Vater mit in die Vermögensplanung einbeziehen."

Instrumente einer sinnstiftenden Nachlassplanung

Bei Generationenmanager:innen und Ruhestandsplaner:innen ist vor allem der Blick in die Zukunft relevant: Wie sichern sie Angehörige sinnvoll für den Fall ihres Todes ab? Wie legen sie Kapital möglichst ertragsbringend an? Und wie können Finanz- und Vermögensberater:innen dabei helfen, dieses Vermögen – idealerweise sinnstiftend – anzulegen?

Hier ist eine frühzeitige bedürfnisgerechte Nachlassplanung empfehlenswert – vor allem auch für Patchworkfamilien. Die gesetzliche Erbregelung ist hier meist nicht interessengerecht, so dass es einer individuellen Regelung bedarf. Die frühzeitige Erstellung eines Nachlassplans ermöglicht eine reibungslose Vermögensübertragung an nächste Generationen.

Es gibt zahlreiche Möglichkeiten der Kapitalanlage und Nachlassplanung. Wir haben einige davon mit Blick auf unterschiedliche Lebensphasen und Situationen von Kund:innen beleuchtet.

Immobilien

Investitionen in Miet- oder Eigentumswohnungen und Häuser sowie Immobilienfonds sind – auch schon in jungen Jahren – sinnvoll, um stabile Mieteinnahmen zur Vermehrung des eigenen Vermögens zu generieren. Für das Vererben oder Verschenken von Immobilien ist eine dezidierte Beratung notwendig.

Ein **Familienpool** ist eine Personen- oder Kapitalgesellschaft, in die Familienmitglieder ihre privaten Vermögenswerte einbringen und daran beteiligt werden. Kommt es zu einem Erbfall oder einer Schenkung, ist das Vermögen im Pool davon nicht betroffen. So kann Vermögen dauerhaft für eine Familie erhalten werden, weil sich die gesetzliche Regelung zur Auseinandersetzung nur auf die Gesellschaftsanteile und nicht auf das Vermögen im Pool bezieht.

Steuern fallen nur auf Gesellschafterebene an.

Quelle: Rose & Partner

Mit einer **Familienstiftung** kann Vermögen vor Zersplitterung geschützt werden. Familienmitglieder sind begünstigt, die Zahlungen aus der Stiftung empfangen.

Eine Stiftung ist vor allem dann interessant, wenn Vermögensinhaber:innen kinderlos sind oder die Familie zerstritten ist. Sie unterliegt grundsätzlich der Steuerpflicht, weil sie mit der Unterstützung von Familienmitgliedern private Interessen verfolgt.

Quelle: Rose & Partner

Familienpool oder -stiftung

Wird Vermögen vererbt, sieht der gesetzliche Regelfall für eine Erbengemeinschaft nach § 2042 Abs. 1 BGB vor, dass es untereinander verteilt wird.

Soll das Vermögen zusammengehalten werden, ist eine Regelung nötig, die vom gesetzlichen Standard abweicht.

Optionen dazu sind die Gründung eines Familienpools oder einer Familienstiftung. Der Aufbau solcher Strukturen ermöglicht die Übertragung von Vermögen unter Berücksichtigung steuerlicher Vorteile sowie Vermögenssicherung und ist vor allem für die älteren Generationen empfehlenswert.

Wird eine **Immobilie** vererbt oder verschenkt, muss zunächst der steuerliche Bedarfswert ermittelt werden. Anhand dessen wird etwa eine Erbschaftsteuer festgesetzt. Und es lässt sich ermitteln, wie viel von einer Immobilie man steuerfrei verschenken kann.

Quelle: Tagesschau.de

Die gesetzliche Erbfolge greift immer dann, wenn kein Testament oder Ehevertrag vorhanden ist

Quelle: eigene Darstellung

Nießbrauch oder Vor- und Nacherbschaft

Beide Varianten sind vor allem für Patchworkfamilien interessant, da man mit ihnen die Erbschaft in Verbindung mit ehelichen und nicht ehelichen Kindern sowie Partnerschaften mit und ohne Ehering regeln kann.

Welche besser passt, hängt von der individuellen Situation ab und bedarf einer Beratung.

Erbschaft oder Schenkung

Erbschaft und Schenkung sind zwei gängige Wege, Vermögen zu übertragen. Dabei nehmen Schenkungen deutlich stärker zu als Übertragungen durch Erbschaften.

So haben die Finanzverwaltungen in Deutschland laut statistischem Bundesamt im Jahr 2023 Vermögensübertragungen durch Erbschaften (61,2 Mrd. Euro) und Schenkungen (60,3 Mrd. Euro) in Höhe von 121,5 Mrd. Euro veranlagt. Das steuerlich berücksichtigte geerbte sowie geschenkte Vermögen stieg damit 2023 gegenüber dem Vorjahr auf einen neuen Höchstwert. Wie Destatis weiter mitteilte, erhöhte sich die festgesetzte Erbschaft- und Schenkungsteuer um 3,9 % auf 11,8 Mrd. Euro.

Beide Wege unterscheiden sich erheblich in Bezug auf rechtliche, steuerliche und finanzielle Aspekte. Wichtig ist, die Vor- und Nachteile beider Optionen zu verstehen, um eine Empfehlung auszusprechen.

Verfassen Erblasser:innen ein Testament, in dem andere Lebenspartner:innen als erbberechtigte Personen einsetzt werden, verschafft man diesen im Erbfall Eigentum. Um sicherzustellen, dass dieses Eigentum nach Ableben der Erblasser:innen an leibliche Kinder geht, ist die Vor- und Nacherbschaft eine übliche Regelung.

Mit dieser **Vor- und Nacherbschaft** bestimmen Erblasser:innen mindestens zwei Personen, die nacheinander das Vermögen erben.

Ein **Nießbrauchvermächtnis** sichert einer Person lediglich das Recht, aus dem Nachlass zu profitieren, ohne Eigentum daran zu erhalten.

Quelle: Rose & Partner

Eine Erbschaft erfolgt nach dem Tod der erblassenden Person und unterliegt den Bestimmungen des Erbrechts. Die finanzielle Übertragung des Vermögens geschieht in der Regel im Rahmen eines Testaments oder der gesetzlichen Erbfolge.

Ein wesentlicher Vorteil einer Erbschaft besteht darin, dass Erblasser:innen die Kontrolle über ihr Vermögen bis zu ihrem Tod behalten. Zudem können Steuerfreibeträge für Erbschaften genutzt werden, die je nach Verwandtschaftsgrad unterschiedlich ausfallen. Nachteil ist, dass Erbberechtigte erst nach dem Tod der erblassenden Person von dessen Vermögen profitieren.

Zudem kann die Höhe der Erbschaftsteuer je nach Vermögen und rechtlichen Rahmenbedingungen erheblich sein. Auch sind zuweilen Pflichtteile zu beachten, die nicht umgangen werden können.

Eine Schenkung erfolgt zu Lebzeiten. Vorteil der Schenkung ist, dass Schenkungssteuerfreibeträge ausgeschöpft werden können – und zwar auf Wunsch im Abstand von zehn Jahren.

So kann das Vermögen schrittweise übertragen werden, ohne dass hohe Steuern gezahlt werden müssen. Zudem schafft die Schenkung Planungssicherheit, da die schenkende Person die Verteilung des Vermögens gezielt steuern kann. Die Person kann zu Lebzeiten sehen, wer die Schenkung auf welche Weise nutzt. Nachteil ist, dass sich durch die Schenkung das Vermögen der schenkenden Person reduziert, was im Falle von Pflegekosten oder anderen finanziellen Notlagen problematisch sein kann.

Fallbeispiel für eine 60-jährige Frau mit 600.000 EUR Vermögen

	Erbschaft	Schenkung
	Sie vererbt ihrer Tochter ihr Vermögen per Testament (600.000 EUR zum Zeitpunkt des Todes 2040)	Sie verschenkt ihr Vermögen an ihre Tochter zu Lebzeiten. (300.000 EUR 2025 und 300.000 EUR 2035)
Wert	600.000 EUR	600.000 EUR
Freibetrag	Erbschaft von 400.000 EUR an Tochter gemäß Steuerklasse I	Schenkung von 400.000 EUR an Tochter gemäß Steuerklasse I (alle 10 Jahre)
Versorgungsfreibetrag		0 EUR
Zu versteuernder Anteil	**200.000 EUR**	**0 EUR**
Erbschaftsteuer	22.000 EUR als Kind gemäß Steuerklasse I und aufgrund des Werts mit Steuersatz 11 %	0 EUR

Quelle: eigene Darstellung

Versicherungen können helfen, Steuern bei Erbfällen und Schenkungen zu sparen.

Sie möchten	Kapital anlegen und Hinterbliebene absichern	Kapital anlegen, um unter anderem die Erbschaftsteuerlast zu finanzieren	Vermögen übertragen und Schenkungsfreibeträge optimal nutzen	Sich und die Partner:in gegenseitig absichern (Überkreuz-Lösung)
Vorteile	Keine Erbschaftsteuer bzw. Schenkungsteuer während der Vertragsdauer Todesfallleistung ist einkommen- und erbschaftsteuerfrei im Rahmen der Freibeträge (erbschaftsteuerpflichtig, sofern Freibeträge ausgeschöpft)	Erbschaftsteuerfrei[1] gegenseitige steueroptimierte Absicherung mit Ehepartner:in/ Lebensgefährt:in oder einer beliebigen Person	Erbschaftsteuerfrei im Rahmen der Freibeträge (Schenkungsteuer-/ erbschaftsteuerpflichtig, sofern Freibeträge ausgeschöpft) Optimierung der Schenkungsteuer (10-Jahres-Frist)	Keine Erbschaftsteuer im Todesfall Keine Schenkungsteuer im Erlebensfall

Quelle: eigene Darstellung [1]Erbschaftsteuerfrei im Rahmen der Freibeträge (erbschaftsteuerpflichtig, sofern Freibeträge ausgeschöpft)

Lebensversicherungen

Auch Lebensversicherungen eignen sich gut für die Nachlassplanung. Mit ihnen können Erbberechtigte zusätzlich begünstigt werden, indem Bezugsberechtigungen für den Todesfall definiert werden.

Durch Versicherungsbeiträge für eine Lebensversicherung wird Kapital angespart, das bei Eintritt des Versicherungsfalls – also dem Tod der versicherten Person – ausgezahlt wird.

Das Vermögen ist umso höher, je länger eingezahlt wurde – ideal für Young Professionals und Generationenmanager:innen. Es kann aber auch je nach Lebenssituation und Anlagezielen für Ruhestandsplaner:innen interessant sein.

Generell ist darauf zu achten, dass Bezugsberechtigte, an die das Kapital beim Tod der versicherten Person vererbt wird, genau formuliert wird.

Eine Idee ist die so genannte Überkreuz-Lösung, mit der man sich und den Partner/die Partnerin absichert:

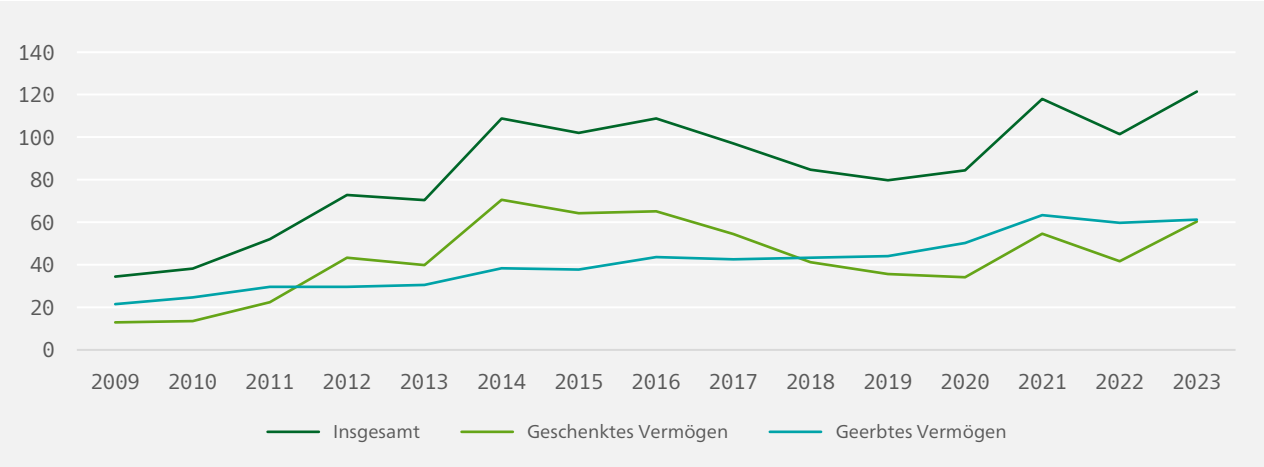
- Bei der sogenannten Überkreuz-Lösung werden zwei Lebensversicherungen abgeschlossen.
- Die Vertragsinhaber:innen versichern nicht das eigene Ableben, sondern das der Partner:in.
- Für Kund:innen und Partner:innen steuerfrei[1]
- Die vereinbarten Leistungen werden an denjenigen ausgezahlt, der auch für die Versicherung bezahlt hat.

	1. Vertrag	2. Vertrag
Versicherungsnehmer:in	●	●
Beitragszahler:in	●	●
Versicherte Person	●	●
Begünstigte:r im Todesfall	●	●

[1]Nur im Todesfall erbschaft- und einkommensteuerfrei, im Erlebensfall ggf. kirchensteuerpflichtige Erträge; Quelle: eigene Darstellung

Festgesetztes geerbtes und geschenktes Vermögen

Nach Festsetzungsjahren in Mrd. EUR



Quelle: Statistisches Bundesamt (Destatis), 2025

Auch das Verschenken von Vermögen ist mittels einer Lebensversicherung möglich – zum Beispiel mit Hilfe des so genannten 99/1 Modells:

Ein 60-Jähriger möchte seiner Enkelin einen Teil seines Vermögens übertragen und dazu Schenkungsfreibeträge nutzen. Dabei wünscht er sich, bis zu seinem Tod über Vertragsänderungen und Verfügungen mitbestimmen zu können.

Eine besonders interessante Variante sind fondsgebundene Lebensversicherungen. Sie helfen, Steuern zu sparen und nutzen gleichzeitig die Vorteile des Kapitalmarkts.

Generell empfiehlt sich auch bei Lebensversicherungen ein genauer Blick auf die Anlageziele und Nachlasswünsche der Kund:innen.

Eine Lösung könnte so aussehen:

Einzahlung: z. B. 200.000 EUR	Ergebnis
	Die Schenkung erfolgt zu 99 % an die Enkelin. Der Einmalbeitrag unterliegt nach Abzug der Freibeträge bei Vertragsbeginn der Schenkungsteuer. Durch Zuzahlungen während der Laufzeit können die Freibeträge (alle 10 Jahre) bereits zu Lebzeiten des Erblassers genutzt werden. ▪ Im **Todesfall des Großvaters** erhält die Enkelin die Leistung. Diese ist einkommensteuerfrei. Lediglich 1 % der Versicherungsleistung unterliegen ggf. nach Abzug von Freibeträgen der Erbschaftsteuer. ▪ Im **Erlebensfall der Enkelin** unterliegen die steuerpflichtigen Kapitalerträge der 25%-igen Kapitalertragsteuer (nebst Solidaritätszuschlag und ggf. Kirchensteuer). Unter bestimmten weiteren Voraussetzungen unterliegen allerdings nur die hälftigen Kapitalerträge dem persönlichen Einkommensteuersatz. Zusätzlich unterliegt 1 % der Versicherungsleistung ggf. nach Abzug von Freibeträgen der Erbschaftssteuer.

Quelle: eigene Darstellung

Fazit

Generationenmanagement im Allgemeinen und Nachlassplanung im Speziellen erfordert ein tiefes Verständnis der Bedürfnisse und Lebensprioritäten der einzelnen Generationen.

Persönliche Präferenzen sowie steuerliche Implikationen spielen für die Empfehlung des passenden Kapitalanlagemodells im Rahmen des Generationenmanagements eine große Rolle.

Lebensversicherungen sind ein geeigneter Baustein, um mehreren Generationen mit ihren Bedürfnissen gerecht zu werden. Sie eignen sich sowohl für den Kapitalaufbau als auch für die Nachlassplanung.

Hier sollten Finanz- und Vermögensberater:innen ansetzen und Kund:innen frühzeitig zielgruppenorientiert auf das Thema Generationenmanagement mit all seinen Möglichkeiten ansprechen.

Sie wünschen weitere Informationen zu diesem Thema insbesondere zur Nachlassplanung mit Hilfe einer Lebensversicherung?

Dann freuen Sie sich auf unser **Webinar am 26. Juni 2025**. Hier werden wir einen intensiven Blick auf das Thema Generationenmanagement, die Bedürfnisse der Zielgruppe sowie die Herausforderungen und Chancen in der Nachlassplanung werfen.

Weitere Informationen sowie die Möglichkeit zur Registrierung erhalten Sie zeitnah.

Über HDI Bancassurance
HDI Bancassurance bietet Banken, Sparkassen, Fintechs und Finanzplattformen Produkte und Services im Bereich Risikoabsicherung, Embedded Insurances und Altersvorsorge. Sie ist Geschäftsfeld der HDI Deutschland AG, welche das deutsche Geschäft der Talanx AG mit Privat- und Firmenkund:innen sowie Selbstständigen umfasst.

Zum Geschäftsfeld HDI Bancassurance zählen die Risikoträger der neue leben Versicherungen und TARGO Versicherungen sowie der LifeStyle Protection Versicherungen.

Talanx ist mit einem Versicherungsumsatz in Höhe von 48,1 Mrd. Euro (2024) und rund 30.000 Mitarbeitern eine der großen europäischen Versicherungsgruppen. Die Talanx AG ist an der Frankfurter Börse im MDax sowie an der Börse in Hannover gelistet (ISIN: DE000TLX1005, WKN: TLX100). Mehr Informationen unter: www.hdi-bancassurance.de

Der Inhalt dieses Artikels dient lediglich zu Informationszwecken und ist nur für Ihren persönlichen Gebrauch bestimmt. Jede sonstige Verwendung der Präsentation, sei es im Ganzen oder in Auszügen, insbesondere die Vervielfältigung der Präsentation an Dritte, bedarf unserer vorherigen schriftlichen Zustimmung.

Die in diesem Artikel enthaltenen Informationen, Auskünfte und Einschätzungen geben den Stand zum Zeitpunkt der Publikation wieder. HDI hat alle Informationen und Bestandteile mit der gebotenen Sorgfalt zusammengestellt. Dennoch übernimmt HDI keine Gewährleistung, Garantie oder sonstige Haftung für die Vollständigkeit, Richtigkeit, Aktualität und technische Exaktheit der in diesem Artikel bereitgestellten Informationen, Auskünfte und Einschätzungen und schließt jegliche Haftung aus. Die Informationen gelten nicht als Beratung in rechtlicher oder steuerlicher Hinsicht oder als Vermögensberatung, gleich welcher Art. Sie ersetzen in keinem Fall eine individuell gewünschte oder notwendige (Steuer-)Beratung.

© HDI AG 2025. Alle Rechte vorbehalten.