

Erfolgreiches Erbschaftsmarketing und -management

Eine Initiative von



Projektträger



In Kooperation mit



Mit Unterstützung von



Agenda

Warum lohnt sich Erbschaftsmarketing?

- Fundraisingpyramide
- Was ist eine Testamentsspende?

Erb- und Erbschaftssteuerrecht

Die Stiftung als Erbin

Organisation des professionellen Erbschaftsmanagements



Warum lohnt sich Erbschaftsmarketing?

Warum lohnt sich Erbschaftsmarketing?

In den nächsten Jahren werden große Vermögen vererbt.

400 Milliarden EUR

werden jährlich vererbt.

135.000

Unternehmen stehen kurzfristig vor einer
Nachfolgesituation.

2,6 Billionen EUR

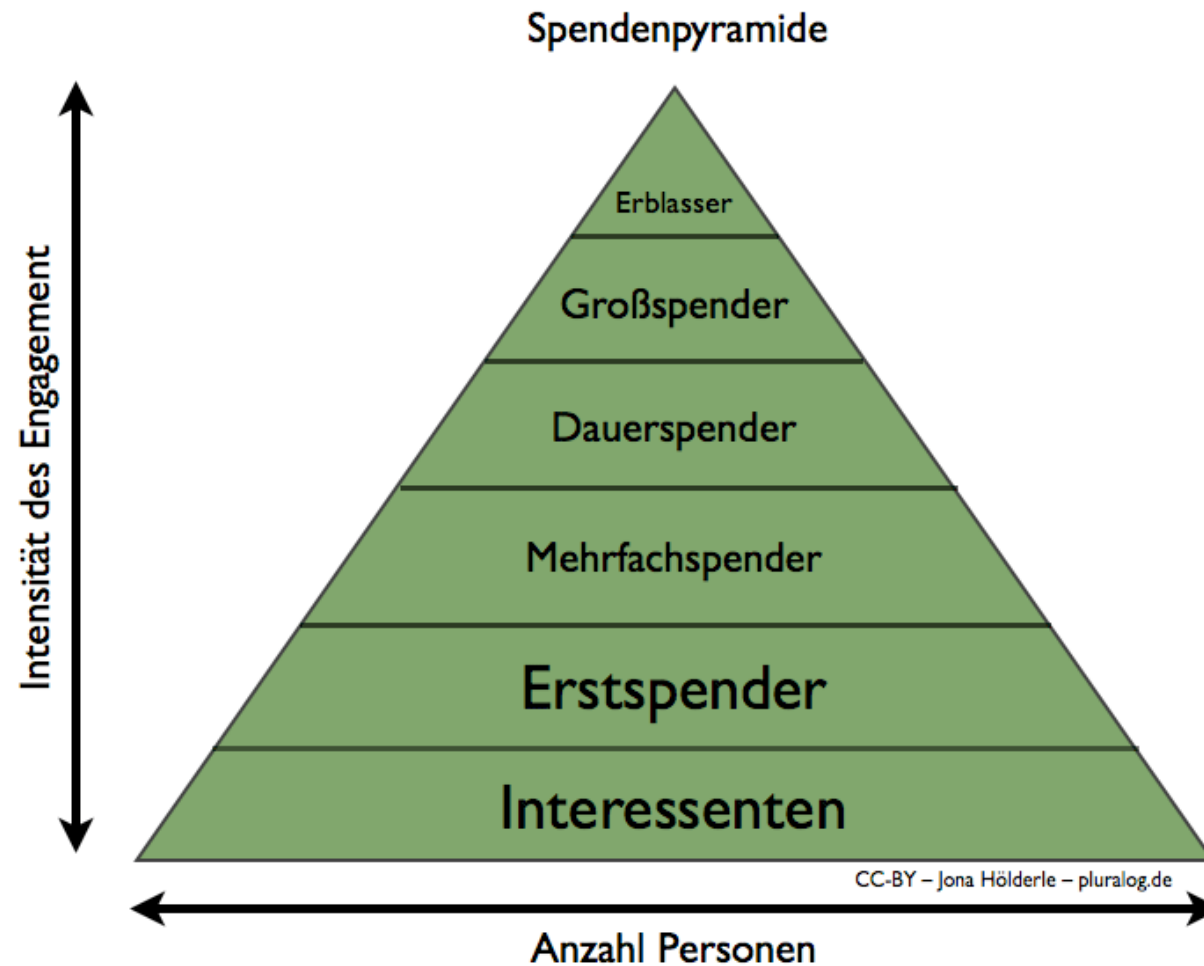
d.h. etwa ein Drittel des bundesdeutschen Gesamtvermögens wird in den kommenden
10 Jahren vererbt.

Warum lohnt sich Erbschaftsmarketing?

- Erblasser wünschen sich immer häufiger sinnvollen Einsatz ihres Nachlasses.
 - Verantwortungsbewußtsein *
 - „etwas bewegen wollen“ *
 - etwas „zurückgeben“ wollen *
- Steuersensibilität nimmt zu
- Schaffung eines „Denkmals“ möglich
 - z.B. durch namentlich benannte Stiftungsfonds
 - z.B. durch namentlich benannte Treuhandstiftungen unter einer Dachstiftung

* Quelle: Bundesverband Deutscher Stiftungen, Stifterstudie 2015

Fundraisingpyramide



Quelle: <https://pluralog.de/spender-pyramide-engagement-pyramide/>, abgerufen am 10.09.2020

Was ist eine Testamentsspende?

Notwendig: Testament oder Erbvertrag

- Stiftung als Alleinerbin
- Stiftung als Miterbin in einer Erbengemeinschaft
- Stiftung als Vermächtnisnehmerin
- Stiftung als Auflagenbegünstigte

Sonderfall: Stiftung als Bezugsberechtigte

Erb- und Erbschaftssteuerrecht

Erbrecht

- **Ohne letztwillige Verfügung: gesetzliche Erbfolge gilt**
- **Erbteil richtet sich nach (Bluts-)Verwandschaftsgrad (5 Ordnungen)**
 - 1. Ordnung (§ 1924 BGB) : Kinder des Erblassers und Enkelkinder
 - 2. Ordnung (§ 1925 BGB): Eltern des Erblassers, Geschwister und Nichten und Neffen
 - 3. Ordnung (§ 1926 BGB): Großeltern des Erblassers, Onkel und Tanten, Cousins und Cousinen
 - 4. Ordnung (§1928 BGB): Urgroßeltern und deren Abkömmlinge
 - 5. Ordnung (§1929 BGB): Entfernteren Voreltern des Erblassers und deren Abkömmlinge
 - Repräsentationsprinzip
- **Ehe- oder eingetragene/r Lebenspartner/in hat Sondererbrecht**
- **Erbrecht des Fiskus**
- **Gesetzliches Erbrecht regelt die Höhe von Pflichtteilsansprüchen**

Erbschaftssteuerrecht

Alle steuerbegünstigten Körperschaften sind von der Erbschafts- und Schenkungssteuer befreit (§ 13 Abs. 1 Nr. 16 ErbStG).

- Erbschaftssteuererklärung dennoch notwendig
- Nachbesteuerung für den Fall des Gemeinnützigkeitsverlustes, § 13 Abs. 1 Nr. 16 ErbStG

Wird eine Erbschaft innerhalb von 24 Monaten an eine Stiftung übertragen, fällt keine Erbschaftssteuer an (§ 29 Abs. 1 Nr. 4 ErbStG).

Erbschaftssteuerliche Steuerklassen, Freibeträge und Steuersätze

Personengruppe	Steuer- klasse	Freibetrag	Steuersätze
Ehegatten und Lebenspartner	I	500.000 EUR	7 bis 30 Prozent
Kinder und Stiefkinder, Kinder vorverstorbenen Kinder	I	400.000 EUR	7 bis 30 Prozent
Enkel, Stiefenkel	I	200.000 EUR	7 bis 30 Prozent
Eltern und Großeltern im Erbfall, Urenkel und deren Abkömmlinge	I	100.000 EUR	7 bis 30 Prozent
Eltern und Großeltern im Falle der Schenkung, Geschwister, Neffen, Nichten, Stiefeltern, Schwiegerkinder, Schwiegereltern, geschiedener Ehegatte	II	20.000 EUR	15 bis 43 Prozent
Alle übrigen Erwerber	III	20.000 EUR	30 bis 50 Prozent

Die Stiftung als Erbin

Die Stiftung als Erbin

Annahme der Erbschaft

- Wie wird man Erbe bzw. Erbin?
- Ist ein Erbschein notwendig?

Pflichtteilsansprüche

- Wer ist pflichtteilsberechtigt?
- Höhe des Pflichtteilsanspruchs?
- Pflichtteilsanspruch als Bargeldanspruch

Überschuldeter Nachlass

- Anfechtung der Annahme?
- Beantragung von Nachlassverwaltung

Ausschlagung der Erbschaft

- Wichtige Fristen

Organisation des professionellen Erbschaftsmanagements

Wer könnten potentielle Testamentsspendende sein?

Der bzw. die typische Stiftende ist....

- Über 65 Jahre alt (70 %)
- Ein Mann (71,8 %)
- Verheiratet (70 %)
- Hat vergleichsweise selten Kinder (51 %)
- Formal deutlich gebildeter (Dokortitel/Studium)
als der Bevölkerungsdurchschnitt (69 %)
- Eher vermögend (> 500.000 EUR frei
verfügbares Geldvermögen) (55 %)

Aber: Stiftende sind nicht religiöser als ihre Altersgenossen.

Quelle: Bundesverband Deutscher Stiftungen, Stifterstudie 2015

Organisation des professionellen Erbschaftsmanagements

- **Mögliche Maßnahmen zur Werbung von Förderern**
 - Projekte vorstellen
 - Ansprechpartner benennen; Ressourcen prüfen; rechtliche Beratung von außen einholen
 - Informationsmaterial bereitstellen
 - Informationsveranstaltungen für potentielle Erblasser
- **Aufbau von Beziehungen zu möglichen Erblassern**
- **Kommunikation mit Erblassern / Beziehungspflege**
- **Testamentsvollstreckungsanordnung als wichtiger Baustein**

Veranstaltungen der DSA zum Thema

Seminar „Erfolgreiches Erbschaftsmarketing und –management“

- 18. November 2020 | Berlin

Weitere Infos zur Veranstaltung finden Sie unter www.stiftungsakademie.de, in unserem Newsletter unter www.stiftungsakademie.de/newsletter oder auf unseren Social-Media-Kanälen (LinkedIn, XING, Instagram).

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

Ines Fasting
Volljuristin
Berliner Sparkasse
Private Banking
Leiterin Nachlass- und Stiftungsmanagement

Alexanderplatz 2
10178 Berlin-Mitte

Tel.: (0 30) 869 840 11
Fax: (0 30) 869 694 1667
E-Mail: ines.fasting@berliner-sparkasse.de

Eine Initiative von



Projektträger



In Kooperation mit



Mit Unterstützung von

