

Nachfolgeplanung: Wenn Schweigen nicht Gold ist

Nachfolgeplanung ist nicht mehr länger ein Thema, das erst am Lebensende angegangen wird. Wie jeder andere Aspekt der Vermögensverwaltung will auch die Nachfolgeplanung sorgfältig durchdacht sein. Warum also schieben so viele Familien das Thema auf, bis es zu spät ist? Financial Intermediaries (FIMs) können eine zentrale Rolle bei der Nachfolgeplanung spielen, indem sie ihre Kunden ermutigen, das Thema besser früher als später an die Hand zu nehmen.

Wir haben alle von Familien gehört, die bei der Testamentseröffnung durch den Anwalt in Streit geraten. Diese zusätzliche Belastung lässt sich vermeiden, wenn die Erbschaftsfrage frühzeitig im Rahmen eines gesamtheitlichen Plans zur Vermögensübertragung angegangen wird. In einer der letzten Ausgaben von UBS Investor Watch beleuchten die Autoren einige Punkte, die Sie bei der Nachfolgeplanung berücksichtigen sollten.

Nicht warten, bis es zu spät ist. Für niemanden ist Erbschaft ein dringliches Thema. In Familien wird es daher nicht gerne angesprochen. Den Erblassern wird in diesem Moment vor Augen geführt, dass sie sterblich sind. Die Erben wiederum erwecken den Anschein, gierig zu sein oder einen Anspruch auf das Erbe geltend machen zu wollen. Den meisten Erblassern ist jedoch gemein, dass sie sich eine nahtlose Vermögensübertragung auf die Erben wünschen. Aus diesem Grund sollten sie zur Sprache bringen, wie und wann sie ihr Vermögen hinterlassen wollen.

Alle Beteiligten in die Planung einbeziehen, auch die Erben. Nur schon über die Erbschaftsplanung zu sprechen, reduziert das Risiko von Unstimmigkeiten und vermeidet Verwirrung. Die Gründe für eine Entscheidung lassen sich erklären, die Erben lernen im Verlauf der Zeit mit der Situation umzugehen und die Emotionen werden voraussichtlich weniger stark hochkochen.

Die Vermögensübertragung bereits zu Lebzeiten in Betracht ziehen. Die meisten Erblasser ziehen es vor, zu Lebzeiten mit der Vermögensübertragung an die Erben zu beginnen. Sie tun dies teilweise aus Steuergründen, aber auch weil viele ihre erwachsenen Kinder, Enkelkinder und andere Erben finanziell unterstützen.

Nie war es so wichtig. Mit der bevorstehenden Vermögensübertragung an die Millennials rückt der Vermögenstransfer zwischen Generationen ins Rampenlicht. Zwar ist die Kommunikation zwischen den Millennials und ihren Eltern offener, was jedoch nicht zwingend bedeutet, dass Erbschaft als Thema angesprochen wird. Sachkenntnis kann bei der Planung hilfreich sein und den Vermögenstransfer in einer spannungsgeladenen Zeit einfacher gestalten.

Die Kommunikation zwischen Familienmitgliedern kann heikel und mit Schwierigkeiten verbunden sein. Trotzdem muss die Erbschaftsfrage zur Sprache gebracht werden. Das Letzte, das ein Erblasser will, wenn das Udenkbare eintritt, ist ein Zerwürfnis und Konflikt infolge seiner Entscheidungen. Als FIM können Sie Ihre Kunden dazu ermutigen, das Gespräch anzugehen.

Egal, ob Ihr Kunde der Erblasser oder ein Erbe ist, UBS Wealth Planning ist bereit, FIMs in dieser Angelegenheit und bei vielen weiteren Überlegungen zu unterstützen.

[Kontaktieren Sie uns](#) und unser UBS Global Financial Intermediaries Team gibt Ihnen gerne eine Einführung.

Bitte kontaktieren Sie uns für alle anderen Fragen unter: sh-global-fim-marketing@ubs.com

Dieses Dokument dient ausschliesslich Informationszwecken.
UBS behält sich das Recht vor, den Inhalt jederzeit ohne Vorankündigung zu ändern.
Der Inhalt dieses Dokuments darf ohne die Genehmigung von UBS weder reproduziert noch verbreitet werden.

© UBS 2017. Das Schlüsselsymbol und UBS gehören zu den geschützten Marken von UBS. Alle Rechte vorbehalten.