

Wealth Management 2035: Wie Vererber und Erben den bestmöglichen Ertrag aus der Vermögensweitergabe erzielen

Roland Rupprechter¹

August 2026

Abstract

Gegenstand dieser Arbeit ist die größte Vermögensübergabe der Nachkriegsgeschichte: In Deutschland wechseln jährlich bis zu rund 400 Milliarden Euro durch Erbschaften und Schenkungen den Eigentümer, in Österreich rund 15 Milliarden Euro mit steigender Richtung. Die Arbeit fragt aus der Sicht eines Finanzanalysten, worauf Vererber und Erben achten müssen, damit aus der Weitergabe der bestmögliche Ertrag entsteht — vor, während und nach dem Übergang. Sie beschreibt die Erbengenerationen Y, Z und Alpha, den Rechtsstand in Deutschland und Österreich (Stand August 2026) und die Rolle des Wealth Management bis 2035.

Die Ergebnisse in Kürze: Für Vererber ist die geplante, frühe und schrittweise Übergabe der wirksamste einzelne Schritt — in Deutschland wegen der alle zehn Jahre neu nutzbaren Freibeträge, in Österreich wegen der steuerfreien, aber melde- und pflichtteilsrelevanten Übertragung; Nutzungsvorbehalte und Rückforderungsrechte sichern den Gebenden ab. Für Erben gilt die einfache Struktur: Reserve bilden, teure Schulden tilgen, Barvermögen in breit diversifizierte, global ausgerichtete Aktienfonds mit langfristigem Anlagehorizont investieren, laufendes Einkommen überwiegend in monatliche Aktiensparpläne lenken und geerbte Immobilien nüchtern prüfen — selbst nutzen, wenn sie zum Leben passen, sonst verkaufen, um beweglich zu bleiben.

¹Roland Rupprechter, Economic Research, R&B Wealth Management, Kreuzgasse 1a, 6850 Dornbirn; Member Austrian Association for Financial Analysis and Asset Management. Email: roland.rupprechter@rbvm.at.
Erklärung zum Einsatz von KI-Tools: Diese Arbeit entstand unter punktuelltem Einsatz der KI Claude (Anthropic). Inhaltliche Kernleistungen – darunter die Forschungsfrage, das Ziel, die Methodik, die Datenanalyse, sämtliche Berechnungen sowie das Fachwissen und das Layout – wurden vom Autor komplett eigenständig erbracht. Claude diente unter Anleitung als Assistenzwerkzeug zur Unterstützung bei der Recherche, zur Textkürzung, zur Überprüfung von Herleitungen sowie zum Abgleich von Quellen. Manche KI-generierte Textpassagen wurden vom Autor intensiv geprüft und erst nach Erreichen der inhaltlichen Ziele integriert. Zuletzt wurde das System für das Lektorat (Rechtschreibung und akademischer Stil) genutzt. Der Autor trägt die alleinige Verantwortung für den Inhalt der Arbeit.

Das Wealth Management steht 2035 vor der Aufgabe, nicht Produkte, sondern Übergänge zu begleiten: Mehr als zwei Drittel der Erben bleiben nach der Übergabe nicht beim Berater der Eltern. Wer die Erbengeneration halten will, muss sie früh einbeziehen, digital und persönlich zugleich arbeiten und auch kleinere Vermögen mit passenden, chancenreichen Anlagelösungen bedienen. Ein eigenes Kapitel gilt den Frauen, die in der großen Übergabe meist zweifach erben — als Witwen und als Töchter — und deren längeres Leben, lückenreichere Erwerbsbiografien und diszipliniertes Anlageverhalten das Wealth Management gezielt beantworten kann. Aus der Analyse werden konkrete Ratschläge für beide Seiten der Übergabe abgeleitet.

Keywords: Vermögensübergabe · Erben und Schenken · Generationen Y, Z und Alpha · Aktiensparen · Aktienfonds · Immobilien · Wealth Management.

JEL codes: D14, D64, G51, H24, J11.

Nicht-technische Zusammenfassung

Auf die deutschsprachigen Länder rollt eine Welle der Vermögensübergabe zu: Die Generation der geburtenstarken Jahrgänge hat mehr Vermögen aufgebaut als jede Generation vor ihr, und dieses Vermögen wechselt in den kommenden Jahren zu ihren Kindern und Enkeln — den Generationen Y, Z und bald Alpha. Weltweit werden bis 2048 Vermögen von mehr als hundert Billionen US-Dollar übertragen. Diese Arbeit beantwortet die praktische Frage, worauf Vererber und Erben achten sollten, damit aus der Übergabe der bestmögliche Ertrag entsteht.²

Für die Vererber zeigt die Arbeit, dass die Übergabe geplant besser gelingt als ungeplant: In Deutschland lassen sich mit Schenkungen im Zehnjahresrhythmus, mit dem Familienheim und mit Nutzungsvorbehalten erhebliche Steuerbeträge sparen; in Österreich gibt es zwar seit 2008 keine Erbschafts- und Schenkungssteuer, wohl aber Meldepflichten, die Grunderwerbsteuer bei Immobilien und ein Pflichtteilsrecht, das Schenkungen an Pflichtteilsberechtigte zeitlich unbegrenzt anrechnet. Wer früh, schriftlich und mit Absicherungen überträgt, vermeidet Streit und erhält sich selbst den Lebensstandard.

Für die Erben gilt eine einfache Reihenfolge: zuerst eine Reserve für Notfälle, dann teure Schulden tilgen, dann das Barvermögen langfristig in breit gestreute globale Aktienfonds anlegen und das laufende Einkommen überwiegend in monatliche Aktiensparpläne lenken. Eine geerbte Immobilie ist kein Denkmal: Passt sie zum eigenen Leben, lohnt die Eigennutzung; passt sie nicht, ist der Verkauf oft die bessere Wahl — er macht kleiner, beweglicher und frei für Ausbildung, Beruf und Familie. Gerade die Jüngeren, die teure Wohnungen und einen unsicheren Berufseinstieg vorfinden, gewinnen mit dieser Konzeption Zeit und Wahlfreiheit.

Die Arbeit beschreibt außerdem, von wem die Erbengeneration das Anlegen lernen kann — von Eltern und Großeltern, von Schule und staatlichen Bildungsangeboten, aus Büchern und geprüften digitalen Quellen — und wo die Grenzen der sozialen Medien liegen, aus denen heute ein großer Teil der Jungen sein Finanzwissen bezieht. Ein eigenes Kapitel gilt den Frauen, die meist zweimal erben — als Witwen und als Töchter — und für die eine gute Vermögensplanung wegen des längeren Lebens und der größeren Vorsorgelücke besonders viel bewirkt. Schließlich ordnet die Arbeit das Wealth Management ein: was es heute leistet, was es für kleinere Vermögen bieten kann und wofür es im Jahr 2035 stehen wird — für die Begleitung von Übergängen zwischen den Generationen, nicht für den Verkauf einzelner Produkte.

² Zur globalen Größenordnung Cerulli Associates (2024): rund 124 Billionen US-Dollar Übertragungen bis 2048, davon rund 105 Billionen an Erben.

Inhalt

Nicht-technische Zusammenfassung	3
1 Einleitung	6
2 Die große Vermögensübergabe	7
2.1 Die Übergabe in Zahlen: Deutschland, Österreich, Welt	7
2.2 Die Ausgangslage der Jüngeren: Arbeitsmarkt und Wohnen	8
3 Die Erbgenerationen Y, Z und Alpha	9
3.1 Wofür die Generationen stehen	9
3.2 Anlageverhalten und Fehlerquellen	11
3.3 Von wem die Erbgeneration das Anlegen lernen kann	12
4 Der Rechtsstand der Übertragung: Deutschland und Österreich	13
4.1 Deutschland: Erbschaft- und Schenkungsteuer	13
4.2 Österreich: steuerfrei, aber nicht regelfrei	14
4.3 Der Ländervergleich im Überblick	15
4.4 Schenken, vererben — oder beides?	16
5 Das Erbe klug einsetzen	18
5.1 Die Grundstruktur: Reserve, Schulden, Horizont	18
5.2 Barvermögen: langfristig in globale Aktienfonds	19
5.3 Laufendes Einkommen: der monatliche Aktiensparplan	20
5.4 Geerbte Immobilien: nutzen, vermieten oder verkaufen	20
5.5 Die Aufteilung an einem Zahlenbeispiel	21
6 Ratschläge an Vererber und Erben	22
6.1 An die Vererber	22
6.2 An die Generation Y	23
6.3 An die Generation Z	23
6.4 An die Generation Alpha — und ihre Eltern	24
6.5 An beide Seiten der Übergabe gemeinsam	24
7 Wenn Frauen erben	25
7.1 Die doppelte Erbin: Warum die Übergabe weiblich ist	25
7.2 Was bei Frauen und Geldanlage spezifisch ist	25
7.3 Der besondere Nutzen des Wealth Management für Frauen	26
8 Wealth Management: heute und 2035	27
8.1 Wofür Wealth Management steht	27
8.2 Was Wealth Management kleineren Vermögen bietet	28
8.3 Wealth Management 2035	29
9 Schlussfolgerung und Empfehlung	30
Literaturverzeichnis	32

Disclaimer	34
------------------	----

1 Einleitung

Selten fallen drei Entwicklungen so deutlich zusammen wie in der Vermögensübergabe der kommenden zehn Jahre. Erstens die Menge: In Deutschland werden pro Jahr Vermögen von bis zu rund 400 Milliarden Euro verschenkt und vererbt, in Österreich rund 15 Milliarden Euro mit steigender Richtung; weltweit beziffert die Forschung die Übertragungen bis 2048 auf rund 124 Billionen US-Dollar. Zweitens die Empfänger: Mit den Generationen Y, Z und Alpha erbt erstmals eine Gruppe, die digital aufgewachsen ist, ihre Finanzinformationen häufig aus sozialen Medien bezieht und zugleich teurere Wohnungen und einen unsichereren Berufseinstieg vorfindet als ihre Eltern. Drittens der Rechtsstand: Deutschland besteuert Erbschaften und Schenkungen mit Freibeträgen, die seit 2009 unverändert sind, während Österreich seit 2008 ohne Erbschafts- und Schenkungssteuer auskommt — zwei Nachbarländer, zwei grundverschiedene Ausgangslagen für dieselbe Aufgabe.³

Die Forschung liefert für diese Fragen belastbare Grundlagen. Kotlikoff und Summers (1981) haben gezeigt, dass ein großer Teil des gesamtwirtschaftlichen Vermögens nicht selbst erspart, sondern übertragen ist — eine Größenordnung, der Modigliani (1988) mit einer niedrigeren Schätzung widersprach, ohne die Bedeutung der Übertragungen zu bestreiten; Piketty (2011) beschreibt die Rückkehr der Erbschaft als prägende Vermögensquelle; für Deutschland schätzt das DIW, dass inzwischen rund die Hälfte der Privatvermögen auf Erbschaften und Schenkungen zurückgeht. Für die Anlageseite zeigen Bodie, Merton und Samuelson (1992) und Cocco, Gomes und Maenhout (2005), dass junge Menschen wegen ihres künftigen Erwerbseinkommens hohe Aktienquoten tragen können; Andersen und Nielsen (2011) belegen, dass unerwartete Erbschaften den Schritt an den Aktienmarkt auslösen können; Chiteji und Stafford (1999) zeigen, dass Kinder von Aktienbesitzern später selbst eher Aktien und Aktienfonds halten — das Elternhaus ist die erste Finanzschule. Zur Vorsicht mahnen Barber und Odean (2001): Wer viel handelt, schmälert seine Rendite; Thaler und Benartzi (2004) zeigen umgekehrt, wie automatisierte Sparregeln die eigenen Schwächen überlisten.⁴

Der Beitrag dieser Arbeit liegt in der Verbindung von drei wesentlichen Blickrichtungen, die sonst getrennt behandelt werden: der Generationenperspektive (wer erbt, was prägt die Empfänger, was müssen sie beachten), der Rechts- und Länderperspektive (Deutschland und Österreich im Vergleich, Stand August 2026) und der Anlageperspektive (wie werden Barvermögen, laufendes Einkommen und geerbte Immobilien bestmöglich eingesetzt). Zusammengeführt werden sie in der Frage, welche Rolle das Wealth Management dabei vorteilhaft spielen kann — heute und im Jahr 2035.

³ Volumina: Grabka und Tiefensee für die Hans-Böckler-Stiftung (2021) für Deutschland; Momentum Institut (2023) auf Basis des Household Finance and Consumption Survey für Österreich; Cerulli Associates (2024) global.

⁴ Vgl. auch Lusardi und Mitchell (2014) zur ökonomischen Bedeutung der Finanzbildung sowie DIW Berlin (2026), Wochenbericht 4/2026, zur Verteilung der steuerlich erfassten Übertragungen.

Die Arbeit versteht sich als sachliche ökonomische Analyse auf Grundlage öffentlich zugänglicher Quellen; sie ist allgemeine Information, keine Rechts-, Steuer- oder Anlageberatung im Einzelfall.

Die Arbeit ist wie folgt gegliedert. Kapitel 1 (der vorliegende Abschnitt) entwickelt Fragestellung und Literaturstand. Kapitel 2 beleuchtet die Vermögensübergabe in Deutschland und Österreich und beschreibt die Ausgangslage der Jüngeren am Arbeits- und Wohnungsmarkt. Kapitel 3 stellt die Generationen Y, Z und Alpha vor, ihr Anlageverhalten und die Quellen, aus denen sie das Anlegen lernen können. Kapitel 4 vergleicht den Rechtsstand der Übertragung in beiden Ländern und beantwortet die Frage, ob besser früh geschenkt oder vererbt wird. Kapitel 5 entwickelt die Regeln für die Verwendung des Erbes — Barvermögen, laufendes Einkommen, Immobilien. Kapitel 6 fasst die Ratschläge an Vererber und an jede Erbengeneration zusammen. Kapitel 7 widmet sich den Frauen, die erben — ihren Besonderheiten in der Geldanlage und dem besonderen Nutzen, den das Wealth Management für sie stiften kann. Kapitel 8 ordnet das Wealth Management ein — wofür es steht, was es kleineren Vermögen bietet und wofür es 2035 stehen wird —, und Kapitel 9 zieht Schlussfolgerung und Empfehlung.

2 Die große Vermögensübergabe

2.1 Die Übergabe in Zahlen: Deutschland, Österreich, Welt

Die Größenordnung der anstehenden Übergabe ist ohne Beispiel. Für Deutschland schätzen Untersuchungen das jährliche Volumen aus Erbschaften und Schenkungen auf bis zu rund 400 Milliarden Euro — deutlich mehr, als die Steuerstatistik ausweist, weil Freibeträge und Befreiungen den größten Teil der Übertragungen gar nicht erfassen: 2026 dürften nur rund 117 Milliarden Euro steuerlich veranlagt werden, ergänzt um rund 31 Milliarden Euro steuerfrei übertragenen Betriebsvermögens, bei einem Steueraufkommen von rund zwölf Milliarden Euro. Für Österreich, das keine Erbschaftssteuer erhebt und daher keine Steuerstatistik kennt, schätzen Auswertungen der Haushaltsvermögenserhebung das jährliche Erbvolumen auf rund 15 Milliarden Euro, mit steigender Richtung auf über 22 Milliarden; über die drei Jahrzehnte bis 2053 summiert sich das auf mehr als 600 Milliarden Euro. Tabelle 1 stellt die Eckwerte zusammen.⁵

⁵ DIW Berlin, Wochenbericht 4/2026 (steuerlich erfasste Übertragungen); Momentum Institut (2023) für Österreich; alle Werte Zirka-Angaben.

Tabelle 1: Die Vermögensübergabe in Zahlen

Kennzahl	Wert	Quelle, Stand
Jährliche Erbschaften und Schenkungen, Deutschland	bis zu rund 400 Mrd. Euro	Hans-Böckler-Stiftung, 2021
Davon steuerlich erfasst (Prognose 2026)	rund 117 Mrd. Euro	DIW, 2026
Erbschaftsteuer-Aufkommen Deutschland (2026)	rund 12 Mrd. Euro	DIW, 2026
Anteil der reichsten 10 % der Begünstigten am Volumen	rund die Hälfte	DIW, 2021
Jährliche Erbschaften, Österreich	rund 15, steigend auf über 22 Mrd. Euro	Momentum Institut, 2023
Durchschnittliche Erbschaft, Österreich	rund 275.000 Euro	Momentum Institut, 2023
Globale Übertragungen bis 2048	rund 124 Bio. US-Dollar, davon 105 an Erben	Cerulli, 2024

Quelle: Genannte Studien; eigene Zusammenstellung. Alle Angaben Zirka-Werte.

Mehrere Eigenschaften dieser Übergabe verdienen Hervorhebung. Erstens ihre Konzentration: Rund die Hälfte des deutschen Erbvolumens entfällt auf das reichste Zehntel der Begünstigten, und Übertragungen ab fünf Millionen Euro stellen weniger als ein Prozent der Steuerfälle, aber rund ein Drittel des steuerlich erfassten Volumens; in Österreich liegt die durchschnittliche Erbschaft der obersten zehn Prozent der Haushalte um ein Anderthalbfache des Mittelwerts, und rund die Hälfte des Erbvolumens entfällt auch dort auf das reichste Zehntel. Zweitens ihr Zeitpunkt: Geerbt wird nach den vorliegenden Auswertungen überwiegend zwischen Mitte vierzig und Mitte sechzig — also in einer Lebensphase, in der die eigene Vermögensbildung weitgehend gelaufen ist. Wer früher übergibt, verschiebt den Ertrag der Übergabe dorthin, wo er am meisten bewirkt. Drittens ihre Unvorbereitetheit: Nach einer großen deutschen Erhebung spricht fast Zweidrittel der Betroffenen ungern über das Erben, und nur gut ein Drittel der potenziellen Vererber hat ein Testament.⁶

2.2 Die Ausgangslage der Jüngeren: Arbeitsmarkt und Wohnen

Die Empfänger der Übergabe starten unter anderen Bedingungen als ihre Eltern. Am Arbeitsmarkt hat sich der Einstieg spürbar eingetrübt: Die Jugendarbeitslosigkeit lag in Österreich 2025 bei rund 11,5 Prozent und damit deutlich höher als in den Jahren davor, in Deutschland zuletzt bei gut sieben Prozent; hinter den Quoten stehen befristete Verträge, Praktikumsschleifen und Reallohnverluste der Inflationsjahre 2022/23, die gerade Berufseinsteiger trafen. Wer heute dreißig ist, hat im Schnitt später ein stabiles Einkommen erreicht als die Elterngeneration im selben Alter — und beginnt die Vermögensbildung entsprechend später.⁷

⁶ Deutsche Bank, Studie „Erben und Vererben“ (2024): 64 Prozent sprechen ungern über Erbschaften, 35 Prozent mit Testament, Testamenterrichtung im Schnitt mit 58 Jahren; DIW (2026) und Momentum Institut (2023) zur Konzentration. Die Altersangabe beruht auf älteren Auswertungen und ist als Näherung zu lesen.

⁷ Jugendarbeitslosigkeit: Statistik Austria (März 2026) für 2025; Destatis/Eurostat (August 2026) für Deutschland, Stand Juni 2026.

Noch stärker wiegt der Wohnungsmarkt. Die Quadratmeterpreise für Wohneigentum liegen in Österreich im Schnitt bei knapp 5.000 Euro, in Deutschland wenig darunter; in München beansprucht der kreditfinanzierte Kauf einer Durchschnittswohnung rund 41 Prozent des durchschnittlichen Haushaltseinkommens, fast doppelt so viel wie das Mieten, und in Wien wohnt die große Mehrheit der Haushalte zur Miete. Bei Finanzierungszinsen von zuletzt rund 3,6 bis 4,3 Prozent für zehnjährige Bindungen ist Wohneigentum für die Generation Z aus eigenem Einkommen in den Ballungsräumen kaum noch erreichbar; die österreichische Kreditvergaberegulierung (KIM-Verordnung) ist Mitte 2025 zwar ausgelaufen, ihre Richtwerte — höchstens 90 Prozent Beleihung, höchstens 40 Prozent Schuldendienst — gelten als Empfehlung weiter. Für die Vermögensübergabe folgt daraus zweierlei: Das Erbe ist für viele Jüngere der einzige realistische Zugang zu Wohneigentum — und zugleich der Grund, das Geerbte nicht vorschnell in Beton zu binden, wo es Beweglichkeit kosten würde. Kapitel 5 nimmt diese Abwägung auf.⁸

Aus dieser Ausgangslage folgt für die Jüngeren eine Anlagepolitik, die sich von der ihrer Eltern unterscheidet. Erstens ist Mieten plus Kapitalmarktsparen in teuren Lagen häufig die überlegene Wahl: Wer die Differenz zwischen Kaufbelastung und Miete konsequent in ein Weltportfolio spart, baut Vermögen auf, ohne sich an einen Standort zu ketten. Zweitens wird die Übergabe zur Eigenkapitalfrage: Für viele Angehörige der Generationen Y und Z ist die Schenkung oder das Erbe der Eltern der einzige realistische Weg zu jenem Eigenkapitalanteil, den Banken seit den Kreditregeln der 2020er Jahre verlangen — was den Wert der frühen, geplanten Übertragung aus Kapitel 4 noch erhöht. Drittens steigt der Preis der Unbeweglichkeit: Wer in einem angespannten Arbeitsmarkt Chancen ergreifen will, braucht ein Vermögen, das mitziehen kann — ein weiterer Grund, warum diese Arbeit geerbten Immobilien am falschen Ort mit Nüchternheit begegnet.

3 Die Erbgenerationen Y, Z und Alpha

3.1 Wofür die Generationen stehen

Generationenbegriffe sind Vereinfachungen — sie bündeln Geburtsjahrgänge zu Gruppen mit gemeinsamen Prägungen, ohne dass jedes Mitglied dem Bild entspricht. Mit dieser Vorsicht gelesen, sind sie für die Vermögensübergabe nützlich, weil sie zeigen, in welche Lebenslagen und Denkweisen das übertragene Vermögen fällt. Die Generation Y (geboren 1981 bis 1996) wuchs mit dem Internet auf, erlebte Finanzkrise und Nullzinsjahre am Beginn des Erwerbslebens und steht heute mitten in Familiengründung und Immobilienfrage. Die Generation Z (geboren 1997 bis 2012) kennt kein Leben ohne Smartphone, bezieht Information und Unterhaltung aus sozialen Medien und betrat den

⁸ Preise: Deloitte Property Index (2024); Kaufbelastung München: Postbank Wohnatlas (2026); Zinsen: Finanztip (August 2026); Eigentumsquoten 2024: Deutschland 47, Österreich 54 Prozent (Eurostat); KIM-Verordnung: FMA (Juni 2025).

Arbeitsmarkt zwischen Pandemie und Inflation. Die Generation Alpha (geboren ab etwa 2010/2013) sitzt noch in Kindergarten und Schule; sie wird die erste Generation sein, die Künstliche Intelligenz als Selbstverständlichkeit erlebt — und sie wird erben, was die geburtenstarken Jahrgänge und die Generation X hinterlassen. Tabelle 2 ordnet die Merkmale.⁹

Tabelle 2: Die Erbgenerationen im Überblick

Merkmal	Generation Y (1981-1996)	Generation Z (1997-2012)	Generation Alpha (ab ca. 2010/13)
Prägung	Internetaufbau, Finanzkrise 2008, Nullzinsjahre	Smartphone, soziale Medien, Pandemie und Inflation	Künstliche Intelligenz, Klimadebatte, Bildschirmalltag
Lebensphase heute	Familiengründung, Berufsmittel, Immobilienfrage	Ausbildung und Berufseinstieg, erste Sparpläne	Kindheit und Schule; Konto und Taschengeld digital
Zugang zu Geldthemen	Onlinebanking und Vergleichsportale; Beratung wird geschätzt	Neobroker und soziale Medien; Beratung selten	Lernt Geld zuerst als Zahl am Bildschirm kennen
Stärken	Pragmatisch, informiert, vorsorgebewusst	Früh am Kapitalmarkt, niedrige Kostentoleranz, hohes Interesse	Wächst mit Finanzbildungsangeboten auf
Typische Fehlerquellen	Aufgeschobene Anlageentscheidung, Immobilienkauf um jeden Preis	Kurzfristhandel, Modetitel, Kryptoübergewicht, ungeprüfte Quellen	Konsum- und Spielanreize in Apps

Quelle: Pew Research Center (2019); McCrindle; BaFin (2024); eigene Darstellung.

Wie unterschiedlich die Generationen anlegen, zeigen die Marktdaten. In Deutschland zählte das Deutsche Aktieninstitut für 2025 rund 14,1 Millionen Menschen mit Aktien, Aktienfonds oder börsengehandelten Indexfonds — ein Rekordzuwachs von zwei Millionen binnen eines Jahres, der zu mehr als sechzig Prozent von den unter Vierzigjährigen getragen wurde; unter den 20- bis 29-Jährigen legt bereits knapp jeder Fünfte in Aktien an. Rund 5,3 Millionen Menschen besparen Aktienfonds regelmäßig, europaweit werden monatlich rund 15 Millionen solcher Sparpläne mit einer Durchschnittsrate von 125 Euro ausgeführt, möglich ab einem Euro im Monat. In Österreich besitzt rund ein Drittel der Bevölkerung ab 16 Jahren Wertpapiere — rund 2,4 Millionen Menschen, Richtung steigend. Die Erbgeneration ist also nicht kapitalmarktscheu; sie ist im Gegenteil so früh und so breit am Markt wie keine Jugend zuvor.¹⁰

⁹ Abgrenzungen nach Pew Research Center (2019) für Y und Z sowie McCrindle für Alpha (2010-2024) und die ab 2025 geborene Generation Beta; alle Jahresangaben sind Konventionen.

¹⁰ Deutsches Aktieninstitut, Aktionärszahlen 2025 (Jänner 2026); extraETF, European ETF Savings Plan Study (Februar 2026); Aktienbarometer 2026 von Aktienforum und Wiener Börse.

3.2 Anlageverhalten und Fehlerquellen

Der frühe Marktzugang hat eine Kehrseite: die Quelle des Wissens. Nach einer Erhebung der deutschen Finanzaufsicht hält mehr als die Hälfte der jungen Anlegerinnen und Anleger soziale Medien für eine verlässliche Informationsquelle zu Geldthemen, sechs von zehn sehen darin sogar einen brauchbaren Ersatz für professionelle Beratung — und mehr als ein Drittel weiß nicht, dass Finfluencer für Empfehlungen bezahlt werden. Unter den Nutzern sozialer Finanzmedien liegt die Kryptoquote fast doppelt so hoch wie unter den übrigen. Damit wiederholen sich am Bildschirm die alten Fehler des Parketthandels: zu viel Handel, zu enge Wetten, zu großes Vertrauen in laute Stimmen. Die Forschung ist hier eindeutig — häufiges Handeln kostet Rendite (Barber und Odean, 2001), und Anlageerfolg entsteht aus Regeln, nicht aus Reaktionen (Thaler und Benartzi, 2004).¹¹

Je Generation stellen sich die Aufgaben verschieden. Die Generation Y muss vor allem den Sprung von der aufgeschobenen Entscheidung zur dauerhaften Lösung schaffen: Ihr fehlen wegen der Nullzinsjahre oft zehn Anlagejahre, die sich nur durch konsequente Aktienquoten und lange Horizonte aufholen lassen — nicht durch Nachjagen vergangener Trends. Die Generation Z bringt Sparplan-Disziplin mit, muss aber die Streuung lernen: ein globaler Aktienfonds statt fünf trendigen Aktien, Kryptowerte als begrenzte Beimischung statt als Kern, Prüfung statt Empfehlungsglaube. Für die Generation Alpha entscheidet sich in Elternhaus und Schule, ob sie Geld als Spiel oder als Handwerk kennenlernt; Konto-Apps für Kinder, Taschengeldregeln und erste gemeinsame Sparpläne sind hier die wirksamste Finanzbildung. Für alle drei gilt der Satz von Bodie, Merton und Samuelson (1992): Je länger das künftige Erwerbsleben, desto mehr Schwankung verträgt das Depot — Jugend ist die beste Risikoträgerin.¹²

Hinzu treten Rollen, die über das Depot hinausreichen. Die Generation Y steht in der Mitte zweier Übergaben: Sie zieht Kinder groß, während die eigenen Eltern alt werden — sie wird also fast gleichzeitig erben und übergeben müssen und trägt damit die Hauptlast der Familienorganisation, von der Vorsorgevollmacht der Eltern bis zum Junior-Depot der Kinder. In der Generation Z arbeiten überdurchschnittlich viele in Teilzeit, befristet oder selbständig; wo der Arbeitgeber als Vorsorgeträger ausfällt, muss der private Sparplan dessen Rolle übernehmen, und die Reserve muss größer sein als bei sicherer Anstellung. Kryptowerte sind für viele dieser Generation die Eintrittstür zum Anlegen gewesen — der produktive Umgang damit besteht nicht im Verbot, sondern in der Übersetzung: dieselbe Spardisziplin, dieselbe App, aber der Kern des Vermögens in breit gestreuten Produktivvermögen statt in Kurswetten. Die Generation Alpha schließlich erlebt Geld

¹¹ BaFin-Erhebung unter 18- bis 45-Jährigen (2024); Klarna (2023): 31 Prozent der Generation Z in Deutschland nennen soziale Medien als Quelle ihrer Finanzbildung.

¹² Bodie, Merton und Samuelson (1992); Cocco, Gomes und Maenhout (2005) zur Aktienquote über den Lebenszyklus.

zuerst als Zahl auf dem Bildschirm; ob daraus ein Verhältnis zum Wert entsteht, entscheiden Elternhaus und Schule in den nächsten zehn Jahren.¹³

3.3 Von wem die Erbgeneration das Anlegen lernen kann

Die erste und wirksamste Finanzschule ist das Elternhaus. Kinder von Aktienbesitzern halten später selbst deutlich häufiger Aktien (Chiteji und Stafford, 1999), und zwei Drittel der Schülerinnen und Schüler sprechen regelmäßig mit ihren Eltern über Geldentscheidungen — was besprochen wird, prägt. Vererber, die ihre Kinder und Enkel früh an Depotauszüge, Anlageentscheidungen und Fehler heranlassen, vererben mit dem Vermögen auch die Fähigkeit, es zu halten. Die zweite Quelle sind Schule und Staat: Österreich verfolgt seit 2021 eine nationale Finanzbildungsstrategie mit inzwischen mehr als 150 registrierten Programmen, Deutschland hat 2023 eine Bildungsinitiative mit eigener Plattform gestartet; in der internationalen Erwachsenenenerhebung der OECD erreichen beide Länder Spitzenplätze — Deutschland 76, Österreich 72 von 100 Punkten bei einem Schnitt von 60. Das Niveau ist also da; es erreicht nur nicht jeden.¹⁴

Die dritte Quelle sind geprüfte Texte und Zahlen: die Standardwerke der Anlageliteratur, die Renditedreiecke des Deutschen Aktieninstituts, die kostenlosen Angebote von Notenbanken und Aufsicht — Quellen, die niemandem etwas verkaufen. Die vierte Quelle sind soziale Medien und Finfluencer: Sie erreichen die Jungen wie keine andere, und es gibt dort ernsthafte Vermittler; wer sie nutzt, sollte drei Prüffragen stellen — wovon lebt der Absender, ist die Empfehlung konkret genug, um falsch sein zu können, und würde sie auch gelten, wenn niemand zusieht. Die fünfte Quelle schließlich ist die professionelle Begleitung — vom Bankberater bis zum Wealth Management —, deren Stärken und Grenzen Kapitel 8 behandelt. Die beste Reihenfolge ist die genannte: erst das Elternhaus, dann das Fundament aus Schule und Standardwissen, dann die Begleitung; soziale Medien als Anregung, nie als letzte Instanz.¹⁵

¹³ Deutsches Aktieninstitut (2026): Der Zuwachs junger Anleger konzentriert sich auf die Altersgruppe bis 39; Aktienbarometer 2026 für Österreich.

¹⁴ OECD/INFE-Erhebung 2023 (Deutschland 76, Österreich 72 von 100 Punkten, internationaler Schnitt 60); zur älteren deutschen Erhebung Bucher-Koenen und Lusardi (2011); OeNB (2024); Nationale Finanzbildungsstrategie (BMF/OeNB, seit 2021); Initiative Finanzielle Bildung (BMF/BMBF, seit 2023); OECD (2024) zur Rolle der Eltern.

¹⁵ Zu den Renditedreiecken Deutsches Aktieninstitut (2026); zur Wirkung der Finanzbildung Lusardi und Mitchell (2014).

4 Der Rechtsstand der Übertragung: Deutschland und Österreich

4.1 Deutschland: Erbschaft- und Schenkungsteuer

Deutschland besteuert Erwerbe von Todes wegen und Schenkungen unter Lebenden nach einem Regelwerk, dessen persönliche Freibeträge seit 2009 unverändert sind: 500.000 Euro für Ehegatten und eingetragene Partner, 400.000 Euro je Kind und Elternteil, 200.000 Euro je Enkelkind, 20.000 Euro für Geschwister, Nichten, Neffen und Nichtverwandte. Die Steuersätze steigen mit Erwerbshöhe und Verwandtschaftsgrad von sieben bis auf fünfzig Prozent. Entscheidend für die Planung ist die Zehnjahresregel: Erwerbe von derselben Person innerhalb von zehn Jahren werden zusammengerechnet — danach stehen die Freibeträge von Neuem zur Verfügung. Hinzu kommen der besondere Versorgungsfreibetrag (256.000 Euro für Ehegatten, altersgestaffelt bis 52.000 Euro für Kinder), der Hausratsfreibetrag und die vollständige Befreiung des Familienheims: für Ehegatten bei Schenkung und Erbfall, für Kinder nur im Erbfall und bis 200 Quadratmeter Wohnfläche — jeweils unter der Auflage, das Heim unverzüglich selbst zu beziehen und zehn Jahre zu bewohnen. Tabelle 3 fasst die Eckwerte zusammen.¹⁶

Tabelle 3: Persönliche Freibeträge und Steuersätze der deutschen Erbschaft- und Schenkungsteuer

Erwerber	Freibetrag	Steuerklasse	Satzspanne
Ehegatte, eingetragener Partner	500.000 Euro	I	7 bis 30 %
Kinder, Stiefkinder	400.000 Euro	I	7 bis 30 %
Enkelkinder	200.000 Euro	I	7 bis 30 %
Eltern und Großeltern (im Erbfall)	100.000 Euro	I	7 bis 30 %
Geschwister, Nichten und Neffen, Schwiegerkinder	20.000 Euro	II	15 bis 43 %
Alle übrigen Erwerber	20.000 Euro	III	30 bis 50 %

Quelle: §§16 und 19 ErbStG; eigene Darstellung. Zusätzlich Versorgungsfreibeträge nach §17 ErbStG und Familienheim-Befreiung nach §13 ErbStG.

Notes: Freibeträge je Erwerber und Schenker, alle zehn Jahre neu nutzbar (§14 ErbStG). Stand August 2026.

Zwei Entwicklungen erhöhen den Planungsdruck. Erstens die Bewertung: Seit 2023 werden Immobilien für die Steuer deutlich marktnäher angesetzt; in Beispielrechnungen stiegen die steuerlichen Werte um die Hälfte, womit unveränderte Freibeträge real entwertet werden — ein durchschnittliches Einfamilienhaus in einer Großstadt übersteigt den Kinderfreibetrag heute regelmäßig. Zweitens die Rechtsunsicherheit: Der Gesetzgeber hat die Freibeträge trotz wiederkehrender Vorstöße zuletzt nicht angehoben, ein Reformkonzept des kleineren Koalitionspartners vom Jänner 2026 wurde verworfen, und

¹⁶ §§14, 16, 17, 19 sowie 13 Abs. 1 Nr. 1a (Hausrat) und Nr. 4a-4c ErbStG. Die Befreiung des Familienheims entfällt rückwirkend, wenn die Selbstnutzung vor Ablauf von zehn Jahren ohne zwingenden Grund endet.

das Bundesverfassungsgericht verhandelt im Oktober 2026 über die weitreichenden Begünstigungen für Betriebsvermögen. Wer übertragen will, kennt die Regeln von heute — nicht die von 2030; auch das spricht für frühes, gestaffeltes Handeln.¹⁷

Über die Grundregeln hinaus kennt die deutsche Praxis bewährte Gestaltungen. Da Freibeträge je Verhältnis zwischen Schenker und Erwerber gelten, können beide Elternteile gemeinsam einem Kind 800.000 Euro je Jahrzehnt steuerfrei zuwenden; unter Ehegatten lässt sich Vermögen zunächst steuerfrei über das Familienheim oder den Ausgleich des Zugewinns ordnen, bevor es an die Kinder weitergeht — bei mittelbaren Weitergaben über den anderen Elternteil ist allerdings auf echte Entscheidungsfreiheit des Zwischenerwerbers zu achten, sonst versagt die Finanzverwaltung die doppelte Freibetragsnutzung. Für Betriebsvermögen bestehen weitgehende Verschonungen von 85 bis 100 Prozent unter Behaltens- und Lohnsummenauflagen — eben jene Begünstigungen, über die das Bundesverfassungsgericht im Oktober 2026 verhandelt. Solche Schritte gehören in die Hand von Steuerberater und Notar; ihr gemeinsamer Nenner ist stets derselbe: Zeit — jede dieser Gestaltungen wirkt umso stärker, je früher sie beginnt.¹⁸

4.2 Österreich: steuerfrei, aber nicht regelfrei

Österreich hat die Erbschafts- und Schenkungssteuer mit 1. August 2008 auslaufen lassen, nachdem der Verfassungsgerichtshof die veralteten Einheitswerte beanstandet hatte; seither sind Erbschaften und Schenkungen als solche steuerfrei, und daran hat sich trotz wiederkehrender politischer Vorstöße bis August 2026 nichts geändert. Steuerfrei heißt aber nicht regelfrei. Erstens die Meldepflicht: Schenkungen von Bargeld, Wertpapieren und Beteiligungen sind dem Finanzamt binnen drei Monaten zu melden, sobald sie 50.000 Euro pro Jahr unter Angehörigen (15.000 Euro in fünf Jahren unter Fremden) übersteigen; die vorsätzliche Unterlassung kostet bis zu zehn Prozent des Werts. Zweitens die Immobilie: Ihre unentgeltliche Übertragung löst Grunderwerbsteuer nach dem Stufentarif aus — 0,5 Prozent bis 250.000 Euro, zwei Prozent bis 400.000 Euro, darüber 3,5 Prozent vom Grundstückswert — zuzüglich 1,1 Prozent Eintragungsgebühr. Seit Juli 2025 gelten zudem verschärfte Regeln für Anteilsübertragungen an Immobiliengesellschaften und ein Zuschlag von 30 Prozent bei Umwidmungsgewinnen.¹⁹

Drittens wirkt die Ertragsteuer beim späteren Verkauf: Wer eine geerbte Immobilie veräußert, tritt in die Anschaffung des Vorgängers ein. Für Altvermögen — vom Vorgänger vor dem 31. März 2002 angeschafft — beträgt die Immobilienertragsteuer effektiv 4,2

¹⁷ Bewertung: Jahressteuergesetz 2022, wirksam ab 2023; Bundesverfassungsgericht, mündliche Verhandlung am 13. Oktober 2026, Az. 1 BvR 804/22, zu §§13a, 13b ErbStG.

¹⁸ Zusammenrechnung je Schenker-Erwerber-Verhältnis nach §14 ErbStG; Verschonung des Betriebsvermögens nach §§13a, 13b ErbStG; zur mittelbaren Schenkung die ständige Rechtsprechung zur sogenannten Kettenschenkung.

¹⁹ VfGH G 54/06; §121a BAO (Schenkungsanmeldung); §7 GrEStG (Stufentarif); Budgetbegleitgesetz 2025 (Anteilsvereinigung ab 75 Prozent, Umwidmungszuschlag), wirksam ab 1. Juli 2025.

Prozent des Verkaufserlöses, für jüngeres Vermögen 30 Prozent des Gewinns; die Hauptwohnsitzbefreiung des Verstorbenen geht nicht über, der Erbe muss sie durch eigene Nutzung neu verdienen (durchgehend zwei Jahre ab Erwerb oder fünf der letzten zehn Jahre). Viertens das Pflichtteilsrecht: Nachkommen und Ehegatten — Eltern seit der Reform 2017 nicht mehr — steht die Hälfte des gesetzlichen Erbteils als Geldanspruch zu; Schenkungen an Pflichtteilsberechtigte werden dabei zeitlich unbegrenzt hinzugerechnet, Schenkungen an Dritte nur binnen zweier Jahre vor dem Tod. Wer in Österreich verschenkt, spart also keine Erbschaftssteuer — es gibt keine —, aber er ordnet Pflichtteilsansprüche, sichert sich über Fruchtgenuss, Wohnrecht sowie Belastungs- und Veräußerungsverbot ab und nutzt den Stufentarif, etwa indem Liegenschaften je Erwerber und in Teilschritten übertragen werden.²⁰

Für größere Vermögen und besondere Familienlagen hält das österreichische Recht zwei weitere Mittel bereit. Der notariell zu beurkundende Erb- oder Pflichtteilsverzicht erlaubt es, Ansprüche im Einvernehmen und meist gegen Abfindung vorab zu ordnen — das schärfste Mittel gegen spätere Streitigkeiten, etwa in Patchwork-Familien oder bei Unternehmensnachfolgen. Die Privatstiftung wiederum hält Vermögen über Generationen zusammen, entzieht es der Zersplitterung durch Erbgänge und ordnet Begünstigungen nach Regeln statt nach Erbquoten; ihr Preis sind die Stiftungseingangssteuer von 3,5 Prozent (bei Liegenschaften zuzüglich eines Äquivalents zur Grunderwerbsteuer), laufende Besteuerung und Verwaltung sowie — am schwersten wiegend — der Kontrollverlust des Stifters an die Stiftungsorgane. Beide Mittel lohnen erst ab Größenordnungen, in denen die Kosten der Struktur gegen die Kosten des Streits klein werden; für das typische Familienvermögen genügen Schenkung, Vorbehalt und Testament.²¹

4.3 Der Ländervergleich im Überblick

Tabelle 4 stellt die Regelwerke gegenüber. Der Kernunterschied: In Deutschland entscheidet die Steuer über Zeitpunkt und Form der Übergabe, in Österreich entscheiden Zivilrecht und Grunderwerbsteuer. Gemeinsam ist beiden Ländern die EU-Erbrechtsverordnung: Für grenzüberschreitende Fälle gilt das Erbrecht des letzten gewöhnlichen Aufenthalts, sofern nicht im Testament ausdrücklich das Heimatrecht gewählt wird — für die vielen Familien mit Wohnsitzen in beiden Ländern ist diese Rechtswahl der wichtigste einzelne Satz im Testament.²²

²⁰ §30 EStG (Immobilienvermögensteuer, Fußstapfen-Grundsatz); §§756 ff. und 782 f. ABGB in der Fassung des ErbRÄG 2015; Stundung des Pflichtteils bis zu fünf, in Ausnahmen zehn Jahre.

²¹ Erb- und Pflichtteilsverzicht: §551 ABGB (Notariatsakt); Stiftungseingangssteuergesetz; der Satz wurde mit 1. Jänner 2026 von 2,5 auf 3,5 Prozent angehoben; bei Grundstückswidmungen zusätzlich Grunderwerbsteuer samt Stiftungseingangssteueräquivalent.

²² Verordnung (EU) 650/2012, anwendbar seit 17. August 2015; die Rechtswahl nach Art. 22 muss ausdrücklich in einer Verfügung von Todes wegen erklärt werden.

Tabelle 4: Vermögensübertragung in Deutschland und Österreich im Vergleich

Regelungsbereich	Deutschland	Österreich
Erbschafts-/Schenkungssteuer	7 bis 50 % nach Freibeträgen und Steuerklasse	Keine (abgeschafft mit 1.8.2008)
Freibeträge	500.000/400.000/200.000 Euro (Ehegatte/Kind/Enkel), alle 10 Jahre neu	Entfällt
Meldepflichten	Anzeige des Erwerbs beim Finanzamt	Schenkungsanmeldung ab 50.000 Euro pro Jahr (Angehörige)
Immobilienübertragung	Steuerwert seit 2023 marktnah; Familienheim befreit (Auflagen)	Grunderwerbsteuer 0,5/2/3,5 % nach Stufentarif plus 1,1 % Eintragung
Späterer Verkauf	Spekulationsfrist 10 Jahre (Privatvermögen); Erbe übernimmt Fristen	Immobilienvertragssteuer 30 % bzw. effektiv 4,2 % bei Altvermögen; Hauptwohnsitzbefreiung neu zu verdienen
Pflichtteil	Hälfte des gesetzlichen Erbteils; Schenkungen 10 Jahre anrechenbar, jährlich abschmelzend	Hälfte des gesetzlichen Erbteils; Schenkungen an Berechtigte unbefristet anrechenbar
Absicherung des Gebenden	Nießbrauch, Wohnrecht, Rückforderungsklauseln	Fruchtgenuss, Wohnrecht, Belastungs- und Veräußerungsverbot

Quelle: ErbStG, BGB; BAO, GrEStG, EStG, ABGB; eigene Darstellung, Stand August 2026.

Notes: Vereinfachte Übersicht ohne Sonderregeln für Betriebsvermögen und Land- und Forstwirtschaft.

4.4 Schenken, vererben — oder beides?

Damit lässt sich die Frage der Vererber beantworten: früh schenken, alles dem Testament überlassen — oder Teile schenken und den Rest vererben? In Deutschland spricht die Arithmetik der Freibeträge für die Staffelung. Wer einem Kind alle zehn Jahre 400.000 Euro zuwendet, überträgt in dreißig Jahren 1,6 Millionen Euro steuerfrei — beim einmaligen Erbfall bleibt es bei 400.000 Euro, der Rest wird versteuert; Abbildung 1 zeigt den Unterschied. Nutzungsvorbehalte verstärken die Wirkung: Behält sich der Schenker den Nießbrauch an einer vermieteten Immobilie vor, mindert dessen Kapitalwert die Bemessungsgrundlage oft um die Hälfte und mehr, und die Erträge fließen weiter dem Gebenden zu. Zu beachten bleibt die Kehrseite: Beim Pflichtteil läuft die zehnjährige Abschmelzungsfrist für Schenkungen nicht an, solange der Nießbrauch vorbehalten ist — Steuerplanung und Pflichtteilsplanung folgen verschiedenen Uhren.²³

²³ §§14, 16 ErbStG; zur Bewertung des Nießbrauchs §§14-16 BewG (Jahreswert, bei Kapital 5,5 Prozent, bei Immobilien begrenzt auf den 18,6ten Teil des Werts); §2325 Abs. 3 BGB zur Abschmelzung — dass die Frist bei vorbehaltenem Nießbrauch nicht anläuft, folgt aus der Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs, nicht aus dem Gesetzeswortlaut.

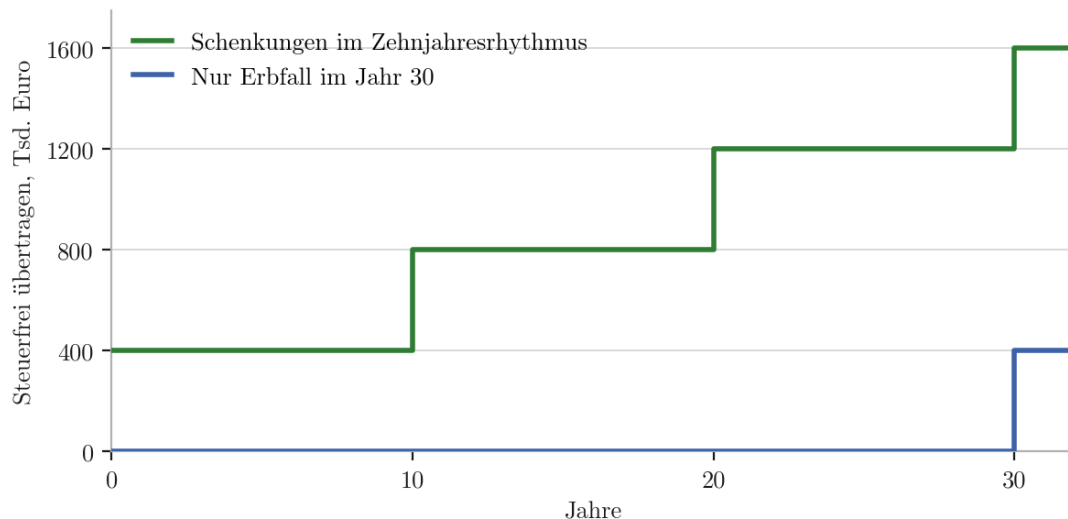


Abbildung 1: Steuerfrei an ein Kind übertragbares Vermögen in Deutschland über dreißig Jahre: Schenkungen im Zehnjahresrhythmus gegenüber dem einmaligen Erbfall. Eigene Berechnung auf Grundlage der §§14 und 16 ErbStG (Freibetrag je Kind und Elternteil 400.000 Euro). Quelle: Eigene Darstellung.

In Österreich fällt die steuerliche Dringlichkeit weg, nicht aber der Nutzen der frühen Übergabe. Erstens die Rechtslage selbst: Die Steuerfreiheit von heute ist politisch nicht garantiert — wer überträgt, solange sie gilt, hat Gewissheit. Zweitens der Stufentarif der Grunderwerbsteuer, der sich durch aufgeteilte Übertragungen an mehrere Erwerber mehrfach nutzen lässt. Drittens die Bestimmung der Pflichtteile: Frühe, dokumentierte Schenkungen mit klaren Anrechnungsbestimmungen vermeiden spätere Bewertungsstreitigkeiten unter Geschwistern. Und viertens der eigentliche Ertrag der frühen Übergabe, der in beiden Ländern gleich ist: Das Vermögen erreicht die Empfänger in der Lebensphase, in der es Ausbildung, Wohnen und Familiengründung finanziert — nicht erst im sechsten Lebensjahrzehnt der Erben. Tabelle 5 ordnet die Gesichtspunkte; die goldene Mitte ist meist die Kombination: zu Lebzeiten in Schritten schenken, mit Vorbehalten und Rückforderungsrechten, und den Rest durch ein klares Testament ordnen.²⁴

²⁴ Rückforderungsrechte (etwa bei Vorversterben des Beschenkten, Insolvenz oder Veräußerung ohne Zustimmung) sind vertraglich zu vereinbaren; daneben bestehen gesetzliche Ansprüche bei Verarmung des Schenkers (§528 BGB; in Österreich §947 ABGB).

Tabelle 5: Schenken zu Lebzeiten und Vererben im Vergleich

Gesichtspunkt	Schenkung zu Lebzeiten	Vererbung durch Testament
Steuer (Deutschland)	Freibeträge alle zehn Jahre neu nutzbar; Nutzungsvorbehalte mindern die Bemessung	Freibeträge nur einmal; Bewertung zum Todestag
Wirkung beim Empfänger	Kommt in der Aufbauphase an; Lernen unter Begleitung des Gebenden	Kommt typischerweise zwischen Mitte 40 und Mitte 60 an
Kontrolle des Gebenden	Über Vorbehalte (Nießbrauch, Wohnrecht) und Rückforderungsklauseln gestaltbar	Volle Kontrolle bis zum Tod; danach keine Begleitung mehr
Risiko des Gebenden	Substanz ist weg; Absicherung des Lebensstandards nötig	Keines zu Lebzeiten
Pflichtteil	DE: Anrechnung schmilzt über zehn Jahre ab (nicht bei Nießbrauchsvorbehalt); AT: unbefristete Anrechnung bei Berechtigten	Pflichtteilsansprüche entstehen im Erbfall
Familienfrieden	Klarheit zu Lebzeiten, Gespräch möglich	Streitanfällig, wenn Verfügungen fehlen oder überraschen

Quelle: Eigene Darstellung auf Grundlage der in den Abschnitten 4.1 und 4.2 genannten Vorschriften.

5 Das Erbe klug einsetzen

5.1 Die Grundstruktur: Reserve, Schulden, Horizont

Bevor ein geerbter Euro angelegt wird, benötigt es eine Ausrichtung. Zuerst die Reserve: Liquidität für drei bis sechs Monatsausgaben — bei unsicherem Einkommen mehr — bleibt täglich verfügbar; sie ist der Preis dafür, in schwachen Marktphasen nie verkaufen zu müssen. Dann die Schulden: Konsum- und Kartenkredite mit Zinssätzen oberhalb jeder erwartbaren Kapitalmarktrendite werden vollständig getilgt; eine günstige, langfristig gebundene Wohnfinanzierung darf dagegen bestehen bleiben, wenn die erwartete Anlagerendite den Sollzins übersteigt. Erst danach beginnt die Anlage — und mit ihr die wichtigste Entscheidung, die keine Produktentscheidung ist: der Anlagehorizont. Wer geerbtes Vermögen den nächsten zehn und mehr Jahren widmet, kann die Schwankungen des Aktienmarkts tragen; wer es in drei Jahren für eine Wohnung braucht, legt es kurzfristig verzinst an. Nichts entscheidet stärker über den Ertrag der Übergabe als diese Zuordnung.²⁵

²⁵ Zur Rolle der Liquiditätsreserve als Bedingung des Durchhaltens vgl. auch die Ergebnisse der Arbeit „Liquidität als Überlebensbedingung“ (Rupprechter, 2026).

5.2 Barvermögen: langfristig in globale Aktienfonds

Für den langfristigen Teil des geerbten Barvermögens sprechen die Daten eine klare Sprache. Globale Aktien erzielten seit 1900 eine reale Rendite von rund fünf Prozent pro Jahr — rund viereinhalb Prozentpunkte über der Geldmarktanlage; der Weltaktienindex von MSCI kommt seit Ende 1987 auf rund neun Prozent nominal pro Jahr, und die Renditedreiecke des Deutschen Aktieninstituts zeigen, dass zwanzigjährige Anlagezeiträume im deutschen Leitindex historisch ohne Verlust endeten. Die praktische Umsetzung ist einfacher als je: weltweit gestreute Aktienfonds, ergänzt um eine Anleihen- oder Geldmarktquote nach Risikotoleranz — die Streuung, die Markowitz (1952) als den einzigen kostenlosen Vorteil der Kapitalanlage beschrieben hat. Abbildung 2 zeigt, was die Verbindung aus Zeit und Rendite bewirkt: 250 Euro monatlich werden bei sieben Prozent pro Jahr in vierzig Jahren zu mehr als 600.000 Euro — wovon vier Fünftel Ertrag sind, nicht Einzahlung.²⁶

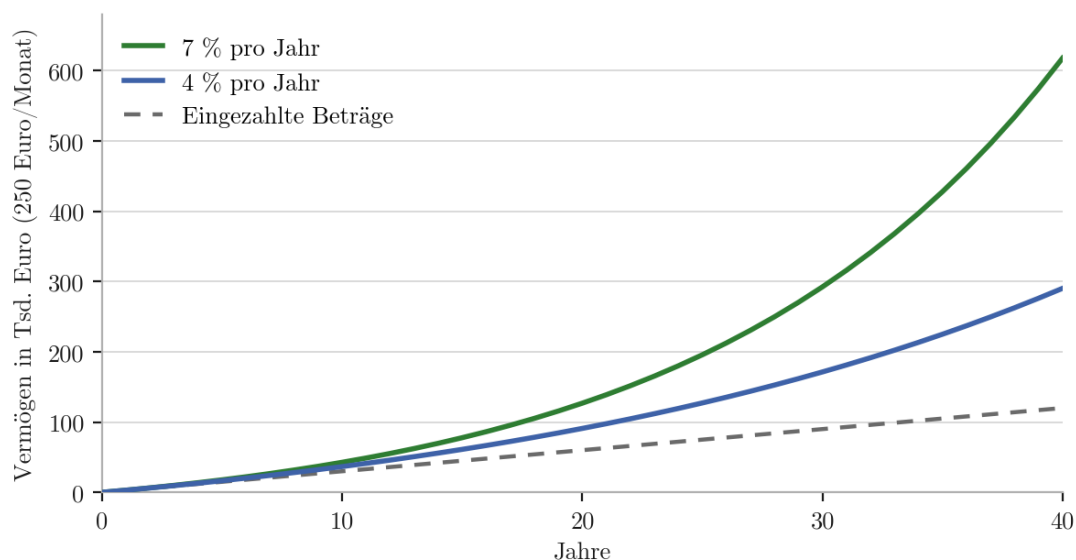


Abbildung 2: Vermögensaufbau durch monatliches Aktiensparen: Endvermögen bei 250 Euro Monatsrate und Wertentwicklungen von vier beziehungsweise sieben Prozent pro Jahr, verglichen mit den eingezahlten Beträgen; nominale Rechnung mit monatlicher Verzinsung, vor Steuern. Quelle: Eigene Darstellung.

Für die Einmalanlage eines größeren Erbes stellt sich die Frage nach dem Einstiegszeitpunkt. Rechnerisch ist der sofortige Einstieg meist überlegen, weil der Markt öfter steigt als fällt; wer den Einstieg über sechs bis zwölf Monate staffelt, verzichtet im Mittel auf etwas Rendite, gewinnt aber die Gewissheit, nicht den einen schlechten Tag

²⁶ Dimson, Marsh und Staunton (UBS Global Investment Returns Yearbook); MSCI-Factsheet per 31. Juli 2026 (9,0 Prozent pro Jahr seit 31.12.1987, brutto in US-Dollar); Deutsches Aktieninstitut, Renditedreiecke (Jänner 2026).

erwischt zu haben — ein fairer Preis, wenn er das Durchhalten sichert. Wichtiger als die Feinststeuerung des Einstiegs sind drei Unterlassungen: kein Einzeltitel-Klumpen aus Anhänglichkeit an das geerbte Depot, keine Modethemen als Kern und kein Handel auf Nachrichten. Ein geerbtes Wertpapierdepot verdient dabei dieselbe nüchterne Prüfung wie Bargeld: Positionen, die man mit frischem Geld nicht kaufen würde, werden — unter Beachtung der steuerlichen Lage — in die Zielstruktur überführt; Anhänglichkeit ist keine Anlagestrategie.²⁷

5.3 Laufendes Einkommen: der monatliche Aktiensparplan

Das Erbe ersetzt die eigene Vermögensbildung nicht — es beschleunigt sie. Deshalb gilt für das laufende Einkommen dieselbe Regel wie vor dem Erbfall, nur mit größerem Spielraum: Ein fester Anteil — als Richtwert zehn bis zwanzig Prozent des Nettoeinkommens, nach einem Erbe eher am oberen Rand — fließt überwiegend in monatliche Aktiensparpläne auf Basis globaler Aktienfonds. Der Sparplan ist die beste Erfindung der Anlagepraxis für Menschen: Er kauft automatisch, auch wenn die Schlagzeilen schlecht sind, er verbilligt in fallenden Märkten die Einstände, und er macht die Sparquote zur Gewohnheit statt zur monatlichen Willensentscheidung — genau die Automatik, deren Wirkung Thaler und Benartzi (2004) belegt haben. Ab einem Euro Monatsrate ist er heute jedem zugänglich; die durchschnittliche Rate in Europa liegt bei 125 Euro. Erhöhungen folgen dem Einkommen: Wer jede Gehaltserhöhung hälftig in die Sparrate legt, baut Vermögen, ohne Verzicht zu spüren.²⁸

5.4 Geerbte Immobilien: nutzen, vermieten oder verkaufen

Mehr als die Hälfte der Erbfälle enthält eine Immobilie — und keine Vermögensart wird emotionaler behandelt. Die nüchterne Prüfung beginnt mit einer einzigen Frage: Würde man dieses Objekt heute zum Marktpreis kaufen, an diesem Ort, in diesem Zustand, für das eigene Leben? Lautet die Antwort Ja, ist die Eigennutzung meist die beste Verwendung — sie erspart Miete, in Deutschland sichert der Einzug binnen der Auflagenfristen die Steuerbefreiung des Familienheims, in Österreich lässt sich die Hauptwohnsitzbefreiung für einen späteren Verkauf neu erwerben. Lautet die Antwort Nein, ist der Verkauf keine Pietätlosigkeit, sondern Redimensionierung: Er verwandelt ein unteilbares, standortgebundenes Einzelrisiko in teilbares, streubares Vermögen — und erhält den Erben

²⁷ Zum Verhalten vgl. Barber und Odean (2001); zur Regelbindung Thaler und Benartzi (2004). In Österreich unterliegen Kursgewinne der Kapitalertragsteuer von 27,5 Prozent, in Deutschland der Abgeltungsteuer von 25 Prozent zuzüglich Zuschlägen; geerbte Depots übernehmen die Anschaffungsdaten des Erblassers.

²⁸ extraETF, European ETF Savings Plan Study (Februar 2026): rund 15 Millionen monatlich ausgeführte Sparpläne in Kontinentaleuropa, Durchschnittsrate 125 Euro, Mindestraten ab einem Euro.

die Beweglichkeit, die Ausbildung und Arbeitsmarkt heute verlangen. Ein Haus am falschen Ort ist keine Altersvorsorge, sondern ein Anker.²⁹

Die Vermietung als dritter Weg verlangt die ehrlichste Rechnung. Aus der Bruttomiete sind Instandhaltung, Verwaltung, Leerstand und — in Österreich für jüngeres Vermögen — die spätere Immobilienertragsteuer zu bedienen; aus vier Prozent Bruttorendite werden so schnell zwei netto, erkaufte mit Klumpenrisiko und Arbeit. Vermieten lohnt, wo Lage, Zustand und die eigene Nähe zum Objekt stimmen; sonst gilt: verkaufen, Erlös sortieren, streuen. Für die Verkaufsentscheidung selbst helfen drei Zahlen: die erzielbare Nettomiete im Verhältnis zum Verkehrswert, die anstehenden Investitionen der nächsten zehn Jahre — und die Transaktionskosten von rund zehn Prozent, die bei jedem Immobilienwechsel anfallen und die Entscheidung so selten wie möglich machen sollten. Tabelle 6 fasst die Verwendungsregeln für die wichtigsten Vermögensarten zusammen.³⁰

Tabelle 6: Verwendung des Erbes nach Vermögensart

Vermögensart	Empfehlung	Begründung
Barvermögen	Reserve und Schuldentilgung zuerst; den langfristigen Teil in globale Aktienfonds, Einstieg sofort oder über 6-12 Monate gestaffelt	Höchste erwartete Langfristrendite; Staffelung als Preis der Durchhaltbarkeit
Geerbtes Wertpapierdepot	Nüchtern in die Zielstruktur überführen; Klumpen abbauen	Anhänglichkeit ist keine Strategie; Steuermerkmale des Erblassers gehen über
Laufendes Einkommen	Überwiegend in monatliche Aktiensparpläne (Richtwert 10-20 % des Nettoeinkommens)	Automatik schlägt Willenskraft; Durchschnittskosteneffekt in fallenden Märkten
Immobilie, passend zum Leben	Selbst nutzen; Auflagen der Steuerbefreiungen einhalten	Ersparte Miete als sichere Rendite; Befreiungen in DE (Familienheim) und AT (Hauptwohnsitz)
Immobilie, nicht passend	Verkaufen und Erlös nach den obigen Regeln anlegen — redimensionieren, beweglich bleiben	Unteilbares Einzelrisiko; Standortbindung kostet Berufs- und Lebenschancen
Immobilie mit guter Lage und Nähe	Vermieten nur nach ehrlicher Nettorechnung	Instandhaltung, Leerstand und Steuern halbieren die Bruttorendite schnell

Quelle: Eigene Darstellung; steuerliche Einzelheiten in den Abschnitten 4.1 und 4.2.

5.5 Die Aufteilung an einem Zahlenbeispiel

Wie die Verteilung aussehen kann, zeigt ein Beispiel. Eine dreißigjährige Erbin erhält 300.000 Euro in bar; ihr Einkommen ist stabil, eine Immobilie ist mittelfristig denkbar, aber nicht beschlossen. Die Aufteilung dieses Ausgangsszenarios ergibt: rund 20.000 Euro als täglich verfügbare Reserve; 10.000 Euro zur vollständigen Tilgung eines Ratenkredits;

²⁹ Deutsche Bank (2024): 54 Prozent der Erbschaften enthalten Immobilien. Zur Renditeseite Jordà et al. (2019): Wohnimmobilien erzielten langfristig aktienähnliche Renditen — vor Instandhaltung, Transaktionskosten und Klumpenrisiko.

³⁰ Kaufnebenkosten: in Deutschland je nach Land rund 9 bis 12 Prozent, in Österreich rund 10 bis 12 Prozent des Preises (Grunderwerbsteuer, Eintragung, Vertragserrichtung, Vermittlung).

rund 60.000 Euro kurz- bis mittelfristig verzinst als Vorhaltung für ein mögliches Eigenkapital und größere Anschaffungen; die verbleibenden rund 210.000 Euro langfristig in einen weltweit investierenden Aktienfonds, eingezahlt sofort oder in zwei Schritten. Aus dem laufenden Einkommen fließen zusätzlich 300 Euro monatlich in den Sparplan. Bei sieben Prozent pro Jahr wächst allein der langfristige Teil in dreißig Jahren auf rund 1,6 Millionen Euro, der Sparplan steuert weitere rund 350.000 Euro bei — zusammen ein Mehrfaches des Geerbten, ohne einen einzigen Timing-Entscheid. Entschiede sie sich später doch für den Wohnungskauf, stünden Reserve und Vorhaltung als Eigenkapital bereit, ohne den langfristigen Teil anzutasten.³¹

6 Ratschläge an Vererber und Erben

6.1 An die Vererber

Erstens: früh beginnen — die Übergabe ist ein Jahrzehntprojekt, kein kurzfristiger Event. Wer in Deutschland die Freibeträge mehrfach nutzen will, braucht Jahrzehnte; wer in Österreich Pflichtteile sauber strukturieren will, braucht dokumentierte, zeitlich geplante Schenkungen. Zweitens: die eigene Versorgung zuerst. Verschenkt wird nur, was für Lebensstandard, Pflege und Unvorhergesehenes nachweislich nicht gebraucht wird; Nutzungsvorbehalte wie Nießbrauch oder Wohnrecht und vertragliche Rückforderungsrechte — etwa für Vorversterben, Insolvenz oder Scheidung des Beschenkten — gehören in jede größere Schenkung. Drittens: schriftlich dokumentieren. Ein klares Testament oder ein Erbvertrag, in grenzüberschreitenden Fällen mit ausdrücklicher Rechtswahl, dazu Vorsorgevollmacht und Patientenverfügung; nur rund ein Drittel der potenziellen Vererber hat heute ein Testament — die übrigen überlassen die Verteilung dem Gesetz und den Streit den Kindern.³²

Viertens: gleich behandeln oder erklären. Ungleichbehandlungen zwischen Kindern sind zulässig, aber sie wollen zu Lebzeiten ausgesprochen und begründet sein — nichts zerstört Familienvermögen zuverlässiger als eine Überraschung bei der Testamentseröffnung. Fünftens: Liquidität mitvererben. Wer Immobilien überträgt, sorgt für die Mittel, aus denen Pflichtteile, Steuern und Instandhaltung bezahlt werden können, sonst erzwingt der Nachlass Notverkäufe. Sechstens: die Empfänger ausbilden. Kinder früh an Konto, Sparplan und Depotauszug heranzuführen, gemeinsame Anlageentscheidungen treffen, eigene Fehler erzählen — das Elternhaus ist die wirksamste Finanzschule, und die beste Übergabe ist die, bei der mit dem Vermögen auch das Können übergeht. Siebentens: die Übergabe begleiten lassen. Steuerberater, Notar und eine Vermögensbegleitung, die beide

³¹ Eigene Berechnung, nominal, vor Steuern und Kosten: 210.000 Euro bei 7 Prozent über 30 Jahre ergeben rund 1,6 Millionen Euro; 300 Euro monatlich bei 7 Prozent rund 351.000 Euro. Modellannahmen, keine Prognose.

³² Deutsche Bank (2024); zur Rechtswahl Verordnung (EU) 650/2012, Art. 22.

Generationen an einen Tisch holt, kosten einen Bruchteil dessen, was ungeplante Übergaben an Steuern, Abschlägen und Zerwürfnissen kosten.³³

6.2 An die Generation Y

Die Generation Y erbt als erste — oft mitten in Familienphase und Immobilienfrage. Erstens: Anlagehorizont klären. Was vom Erbe den nächsten zehn und mehr Jahren gehört, gehört in einen breit gestreuten, global investierenden Aktienfonds; die verlorenen Nullzinsjahre holt keine Vorsicht zurück, sondern nur die Aktienquote. Zweitens: die Immobilienfrage rechnen, nicht fühlen. Eigennutzung lohnt, wenn Ort, Größe und Finanzierung zum Leben passen — sonst ist Verkauf und Streuung die bessere Altersvorsorge; ein geerbtes Haus rechtfertigt keinen Lebensmittelpunkt am falschen Ort. Drittens: Familienschutz vor Renditesuche — Risikoleben- und Berufsunfähigkeitsabsicherung, Notgroschen, erst dann die Anlage. Viertens: die eigene Vorsorge automatisieren, mit Sparplanraten, die mit jedem Karriereschritt wachsen. Fünftens: mit den eigenen Eltern über deren Pläne sprechen — die Generation Y ist zugleich künftige Erbin und künftige Vererberin und kann beide Übergaben zugleich ordnen.

6.3 An die Generation Z

Die Generation Z hat den besten Verbündeten aller Anleger: Zeit. Erstens: sofort beginnen, unabhängig vom Erbe — ein Sparplan ab dem ersten Gehalt nutzt die vier Jahrzehnte, die Abbildung 2 sichtbar macht. Zweitens: Streuung vor Story. Ein global investierender Aktienfonds ist der Kern; Einzeltitel, Themen und Kryptowerte sind Beimischung von zusammen höchstens zehn bis fünfzehn Prozent — was immer die Plattform gerade feiert. Drittens: Quellen prüfen. Wer von Finfluencern lernt, fragt, wovon sie leben; mehr als ein Drittel der Jungen weiß nicht, dass Empfehlungen bezahlt sein können. Viertens: Handeln beziehungsweise Traden vermeiden. Das Depot ist kein Spiel; jede Umschichtung braucht einen Grund, der auch in fünf Jahren noch gilt. Fünftens: beim Erben Ruhe bewahren — Erbschaften der Generation Z sind oft Teilbeträge zu Lebzeiten; sie folgen den selben Kriterien wie jedes andere Geld: Reserve, Schulden, langfristige Anlage. Und sechstens: das teuerste Gut der eigenen Lage schützen — die Beweglichkeit. Wer mit Ende zwanzig alles Eigenkapital in die erstbeste Wohnung bindet, verkauft seine Wahlfreiheit am Arbeitsmarkt zum Höchstpreis.³⁴

³³ Chiteji und Stafford (1999) zur Weitergabe des Anlageverhaltens; OECD (2024) zur Rolle der Eltern in der Finanzbildung.

³⁴ BaFin (2024) zu Informationsquellen und bezahlten Empfehlungen; Andersen und Nielsen (2011) zur Erbschaft als Auslöser der Marktteilnahme.

6.4 An die Generation Alpha — und ihre Eltern

Die Generation Alpha erbt zuletzt und am längsten: Was heute für ein Kind angelegt wird, hat bis zu dessen Ruhestand mehr als ein halbes Jahrhundert Zeit. Erstens, an die Eltern und Großeltern: Der Junior-Sparplan ist die wirksamste Schenkung — 50 Euro monatlich ab Geburt werden bei sieben Prozent pro Jahr bis zum achtzehnten Geburtstag zu über 21.000 Euro, bis zum sechzigsten zu einem sechsstelligen Betrag; in Deutschland nutzen Depots auf den Namen des Kindes zudem dessen eigene Freibeträge. Zweitens: Geld begreifbar machen — Taschengeld mit Entscheidungsfreiheit, ein Jugendkonto mit klaren Regeln, das erste gemeinsame Aktienfondsinvestment als Anschauung; wer mit zwölf einen Depotauszug lesen kann, fällt mit zweiundzwanzig auf keinen bezahlten Tipp herein. Drittens: Konsum- und Spielanreize der Kinder-Apps begrenzen — die erste Währung der Generation Alpha sind Spielguthaben, und der Unterschied zwischen Kaufen und Anlegen will früh erlebt sein. Viertens, als Grundsatz für die Vererber dieser Generation: lieber zweckgebunden und in Etappen fördern (Ausbildung, erste Wohnung, Selbständigkeit) als einmalig und unvorbereitet übergeben.³⁵

6.5 An beide Seiten der Übergabe gemeinsam

Die wirksamsten Ratschläge gelten beiden Seiten der Übergabe zugleich. Erstens das jährliche Familien-Finanzgespräch: ein fester Termin, an dem Vermögensstand, Pläne und Zuständigkeiten offen besprochen werden — nicht die Beträge müssen auf den Tisch, wohl aber die Auslegeordnung. Zweitens der Notfallordner: Testament und Vollmachten, Konten- und Depotliste, Versicherungen, digitale Zugänge, Ansprechpartner von Steuerberater bis Hausbank — an einem Ort, beiden Generationen bekannt, jährlich aktualisiert. Drittens die Dokumentation jeder größeren Schenkung: in Österreich die fristgerechte Meldung und eine klare Anrechnungsbestimmung für den Pflichtteil, in Deutschland die Anzeige an das Finanzamt und die Festhaltung von Wert und Widmung — Papier von heute erspart Gutachten von morgen. Viertens die gemeinsame Anlagepraxis: Ein gemeinsam geführtes Depot oder auch nur der gemeinsam gelesene Jahresauszug lehrt die Erben mehr als jeder Ratgeber und zeigt den Vererbern, wem sie was zutrauen können. Fünftens die externe Moderation im Konfliktfall: Bevor Geschwister über Bewertungen streiten, ist ein neutraler Dritter — Notar, Steuerberater, Vermögensbetreuer — die günstigste Investition der ganzen Übergabe.³⁶

³⁵ Eigene Berechnung (50 Euro monatlich, sieben Prozent pro Jahr, monatliche Verzinsung, vor Steuern); zur frühen Prägung OECD (2024) und Chiteji und Stafford (1999).

³⁶ Zur Meldepflicht §121a BAO; zur Anzeigepflicht §30 ErbStG; zur Anrechnungsbestimmung §§781 ff. ABGB.

7 Wenn Frauen erben

7.1 Die doppelte Erbin: Warum die Übergabe weiblich ist

Die große Vermögensübergabe verläuft in den meisten Familien in zwei Schritten — und der erste führt zu einer Frau. Frauen leben in Deutschland und Österreich rund viereinhalb Jahre länger als Männer, und in Paaren ist der Mann im Durchschnitt gut zwei Jahre älter; zusammengenommen verwaltet die Witwe das Familienvermögen häufig ein Jahrzehnt allein, bevor es an die Kinder übergeht. Frauen erben damit in der Regel zweimal — horizontal vom Partner und vertikal von den eigenen Eltern — und sie sind es, die über die letzte Fassung von Testament, Schenkungen und Anlagepolitik entscheiden. Ihr Anteil am Privatvermögen wächst entsprechend rasch; für die Vereinigten Staaten wird erwartet, dass Frauen bis 2035 deutlich mehr als vierzig Prozent des Vermögens kontrollieren, und die europäische Richtung ist dieselbe. Für das Wealth Management ist das die vielleicht wichtigste einzelne Zahl dieser Arbeit: Rund siebzig Prozent der Witwen verlassen den bisherigen Berater des Paares binnen eines Jahres nach dem Todesfall — wer die Frau erst im Trauerfall kennenlernt, hat das Mandat schon verloren.³⁷

7.2 Was bei Frauen und Geldanlage spezifisch ist

Der erste Unterschied liegt nicht im Verhalten, sondern in der Biografie. Rund jede zweite erwerbstätige Frau in Deutschland und Österreich arbeitet Teilzeit — bei den Männern rund jeder achte —, der Verdienstabstand liegt bei rund sechzehn Prozent in Deutschland und knapp achtzehn Prozent in Österreich, und am Ende des Erwerbslebens wird daraus die eigentliche Lücke: Die Alterspensionen der Frauen liegen in Österreich rund vierzig Prozent, die Renten in Deutschland rund ein Viertel unter denen der Männer. Frauen müssen also ein längeres Leben aus einer kleineren eigenen Vorsorge bestreiten. Daraus folgt das Gegenteil des verbreiteten Rats zur Vorsicht: Wer länger lebt und weniger Rente bezieht, braucht mehr renditestarke, langfristige Anlage — höhere Sparquoten, frühere Einstiege, höhere Aktienanteile — und eine Planung, die auf den Horizont der Frau rechnet, nicht auf den des Paares.³⁸

Der zweite Unterschied liegt in der Umsetzung — und er spricht für die Anlegerinnen. Frauen handeln seltener, halten Regeln besser durch und jagen Moden seltener nach: Nach der klassischen Untersuchung von Barber und Odean (2001) handeln Männer rund 45 Prozent häufiger und kosten sich damit rund einen Prozentpunkt Jahresrendite; eine

³⁷ Lebenserwartung 2024: Deutschland 83,5 gegenüber 78,9 Jahren, Österreich 84,3 gegenüber 79,8 Jahren (Destatis; Statistik Austria); McKinsey (2020) zum Vermögensanteil der Frauen und zum Beraterwechsel von Witwen.

³⁸ Teilzeitquoten und Verdienstabstand: Destatis und Statistik Austria (Gender-Statistiken 2024/2026, Verdienstabstand Österreich 17,6 Prozent für 2024); Pensionslücke: rund 40 Prozent in Österreich (2024), rund ein Viertel in Deutschland.

Auswertung von mehr als fünf Millionen Depots fand Frauen im Schnitt 0,4 Prozentpunkte pro Jahr vor den Männern. Was oft als Risikoscheu etikettiert wird, ist in der Umsetzung also ein Vorteil. Die tatsächliche Schwäche liegt davor: Frauen sind am Aktienmarkt weiterhin deutlich seltener vertreten als Männer, halten mehr unverzinsten Kasse und beginnen später — nicht aus Unwissen, sondern aus Zurückhaltung: Die Forschung zeigt, dass rund ein Drittel des gemessenen Wissensrückstands von Frauen schlicht fehlendes Zutrauen ist — sie wählen „weiß nicht“, wo sie die richtige Antwort wüssten. Die Aufgabe ist damit klar umrissen: nicht andere Produkte, sondern früherer Beginn, mehr (Aktien-)Markt — und Zutrauen.³⁹

7.3 Der besondere Nutzen des Wealth Management für Frauen

Aus Biografie und Verhalten folgt, was gute Vermögensbetreuung für Frauen leisten kann — und zwar mehr als für den Durchschnittskunden, weil sie an den größeren Lücken ansetzt. Erstens die Planung auf Langlebigkeit: Entnahme-, Pflege- und Vorsorgeplanung bis in die hohen Neunziger, gerechnet auf den Horizont der Frau. Zweitens zielbasierte Beratung statt Renditewettbewerb: Anlageerfolg wird an Lebenszielen gemessen — Unabhängigkeit, Ausbildung der Kinder, Ruhestand —, was dem disziplinierten Anlagestil von Frauen entgegenkommt und Überaktivität gar nicht erst belohnt. Drittens die Regel, beide Partner von der ersten Besprechung an einzubeziehen — mit eigener Beziehung, eigenen Zugängen und eigener Dokumentation für die Kundin; sie ist die wirksamste Antwort auf den Beraterwechsel der Witwen. Viertens die Anspruchs- und Absicherungsprüfung: eigene Vorsorgetitel statt nur abgeleiteter Ansprüche, Schließung von Teilzeitlücken über freiwillige Beiträge, klare Regelungen in Ehe- und Partnerschaftsverträgen sowie die Nutzung der rechtlichen Schutzbestimmungen — vom deutschen Versorgungsfreibetrag und Familienheim bis zum gesetzlichen Wohnrecht des hinterbliebenen Ehegatten in Österreich.⁴⁰

Fünftens Bildung auf Augenhöhe: klare Sprache ohne Fachwortkulisse, Rechenwege statt Behauptungen, auf Wunsch Formate unter Frauen — Zutrauen entsteht durch Verstehen, nicht durch Zureden. Sechstens schließlich die Produktwahrheit: Frauen brauchen keine eigens etikettierten „Frauenprodukte“, die denselben Inhalt mit Zusatzkosten verpacken; sie brauchen dieselben breit gestreuten globalen Aktienfonds wie alle Anleger — nur mit höheren Quoten, längeren Horizonten und früherem Beginn, weil Lebenserwartung und Vorsorgelücke es verlangen. Der besondere Nutzen des Wealth

³⁹ Barber und Odean (2001); Fidelity (2021) auf Basis von über fünf Millionen Kundendepots; Bucher-Koenen, Alessie, Lusardi und van Rooij (2025), „Fearless Woman“.

⁴⁰ In Österreich sichert das gesetzliche Vorausvermächtnis (§745 ABGB) dem hinterbliebenen Ehegatten das Weiterwohnen in der Ehewohnung; in Deutschland treten Versorgungsfreibetrag (§17 ErbStG) und die Befreiung des Familienheims hinzu.

Management für Frauen liegt damit nicht im Regal, sondern in der Rechnung und in der Beziehung. Tabelle 7 verdichtet die Besonderheiten und die passenden Antworten.⁴¹

Tabelle 7: Besonderheiten von Erbinnen und die Antworten des Wealth Management

Besonderheit	Beleg	Antwort des Wealth Management
Längeres Leben, meist jüngerer Teil des Paares	Rund viereinhalb bis fünf Jahre höhere Lebenserwartung	Planung auf den Horizont der Frau; Entnahme- und Pflegeplanung bis in die hohen Neunziger
Lückenreichere Erwerbsbiografie	Teilzeitquote rund jede zweite Frau; Pensionslücke rund 40 % (AT) bzw. rund ein Viertel (DE)	Höhere Spar- und Aktienquoten, früherer Beginn, eigene Vorsorgetitel
Disziplinierte Umsetzung, seltener Handel	Rund 0,4 Prozentpunkte Vorsprung pro Jahr; Männer handeln rund 45 % häufiger	Regelgebundene Strategien stärken statt umerziehen
Zutrauenslücke trotz Wissens	Rund ein Drittel des Wissensrückstands ist fehlendes Selbstvertrauen	Bildung auf Augenhöhe, klare Sprache, Entscheidungen begleiten
Beraterwechsel nach dem Trauerfall	Rund 70 % der Witwen wechseln binnen eines Jahres	Beide Partner von Beginn an einbeziehen; eigene Beziehung zur Kundin aufbauen
Übergabe in zwei Schritten	Erst an die Witwe, dann an die Kinder	Nachlass-, Vollmachts- und Liquiditätsplanung für beide Stufen; keine Sonderprodukte mit Zusatzkosten

Quelle: Destatis; Statistik Austria; McKinsey (2020); Fidelity (2021); Barber und Odean (2001); Bucher-Koenen et al. (2025); eigene Darstellung.

8 Wealth Management: heute und 2035

8.1 Wofür Wealth Management steht

Wealth Management bezeichnet die ganzheitliche Betreuung privater Vermögen: Anlageverwaltung und Finanzplanung, verbunden mit Ruhestands-, Nachfolge- und Steuerkoordination — über Generationen hinweg und über alle Vermögensarten, nicht je Produkt. Darin unterscheidet es sich vom reinen Wertpapiervertrieb wie von der reinen Vermögensverwaltung: Der Maßstab ist nicht das einzelne Depot, sondern die Lebens- und Familienrechnung des Kunden. Klassisch beginnt diese Betreuung im deutschsprachigen Raum bei Anlagesummen von etwa einer halben bis einer Million Euro — einzelne Häuser öffnen ihr Private Banking ab rund 100.000 Euro —, in der Schweiz häufig erst ab einer bis fünf Millionen Franken. Der Markt dahinter wächst kräftig: Das betreute Privatbankvermögen in Deutschland stieg 2024 um fast neun Prozent auf rund 6,5 Billionen Euro, mit Prognosen von 8,5 Billionen bis 2030.⁴²

⁴¹ Zur Bewertung von Beratungsqualität durch Anlegerinnen und zum Wunsch nach zielbasierter Planung vgl. McKinsey (2020) und EY Global Wealth Research (2025).

⁴² Begriffsverständnis nach CFA Institute (2026); Schwellenwerte nach Fuchsbriefe (2025); Marktdaten zeb Private-Banking-Studie (2025).

Sein Nutzen in der Vermögensübergabe liegt in vier Leistungen, die Einzelprodukte nicht erbringen. Erstens die Übersetzung zwischen den Regelwelten: Steuerrecht, Erbrecht und Anlage greifen ineinander — wer nur eines optimiert, verliert im anderen. Zweitens die Moderation der Familie: Übergaben scheitern häufiger am Schweigen als an der Steuer; ein guter Betreuer bringt beide Generationen vor dem Erbfall an einen Tisch. Drittens die Verhaltensführung: Der messbare Mehrwert der Begleitung liegt weniger in der Titelauswahl als darin, Anleger in schwachen Phasen vom Verkaufen und in euphorischen vom Übermut abzuhalten. Viertens die Kontinuität: Vollmachten, Notfallordner, dokumentierte Anlagepolitik — damit der Tod des Vererbers keine Vermögensentscheidung unter Zeitdruck erzwingt.

8.2 Was Wealth Management kleineren Vermögen bietet

Die wichtigste Entwicklung des vergangenen Jahrzehnts ist die Öffnung nach unten. Was früher dem Millionenvermögen vorbehalten war, ist heute als einzelne Leistung ab kleinen Beträgen zugänglich: weltweite Streuung ab 50 Euro Sparplanrate, digitale Vermögensverwaltung mit Mindestanlagen zwischen wenigen Euro und einigen tausend Euro je nach Anbieter und Gesamtkosten von im Schnitt rund einem Prozent pro Jahr — die günstigsten Anbieter bleiben unter 0,6 Prozent —, Honorarberatung auf Stundenbasis für die Einzelfragen der Übergabe. Für kleinere Vermögen lautet die Empfehlung dieser Arbeit deshalb: die Standardleistungen regelgebunden und kostengünstig selbst organisieren — globale Aktienfonds und Aktiensparpläne sowie punktuell professionellen Rat einkaufen, wo Fehler teuer und selten sind: beim Erbanfall, bei der Immobilienentscheidung, beim Testament, bei der Steuer. So erhält auch ein Vermögen von 50.000 Euro die Substanz des Wealth Management — Struktur, Streuung, Disziplin —, ohne dessen Preisschild.⁴³

Damit ist auch gesagt, was kleinere Vermögen nicht kaufen sollten: teure Kombinationsprodukte, deren Kosten die erwartbare Mehrrendite übersteigen, Beteiligungen ohne Zweitmarkt und jede Anlage, deren Funktionsweise sich nicht in zwei Sätzen erklären lässt. Die Kostenregel ist die härteste aller Anlageregeln, weil sie sicher wirkt: Ein Prozentpunkt laufende Mehrkosten - der nicht durch Mehrperformance verdient wird - kostet über vierzig Sparjahre rund ein Fünftel bis ein Viertel des Endvermögens — mehr, als jede realistische Beratungsleistung wettmacht.⁴⁴

Die Regulierung stärkt diese Kostenwahrheit. Seit Ende Juni 2026 ist die Bezahlung von Neobrokern durch Handelsplätze für die Weiterleitung von Kundenaufträgen in der EU vollständig untersagt, und die Ende 2025 politisch vereinbarte Kleinanlegerstrategie

⁴³ Gebühren und Mindestanlagen digitaler Vermögensverwalter nach einem Vergleich von 32 deutschen Anbietern (Durchschnitt rund 0,99 Prozent, Median 0,96 Prozent, 2026); Sparplan-Mindestraten extraETF (2026).

⁴⁴ Eigene Berechnung: 250 Euro monatlich über 40 Jahre; sieben gegenüber sechs Prozent pro Jahr ergeben rund 618.000 gegenüber rund 477.000 Euro Endvermögen (minus 22,8 Prozent).

verpflichtet Anbieter auf ein nachweisbares Preis-Leistungs-Verhältnis ihrer Produkte — ein generelles Provisionsverbot kommt zwar nicht, aber die Vergleichbarkeit steigt. Für kleinere Vermögen heißt das praktisch: laufende Produktkosten und Beratungsvergütung getrennt erfragen, Provisions- gegen Honorarmodell rechnen — bei überschaubarem Beratungsbedarf ist das Stundenhonorar für die wenigen wichtigen Entscheidungen meist die günstigere Form — und jede Empfehlung an der einfachen Frage messen, welche Kosten sie pro Jahr verursacht.⁴⁵

8.3 Wealth Management 2035

Wofür wird Wealth Management 2035 stehen? Die Richtung geben die Branchenzahlen vor: Das weltweit verwaltete Vermögen wächst nach Branchenprognosen bis 2030 auf rund 200 Billionen US-Dollar, das Vermögen vermögender Privatkunden erreichte 2025 einen Höchststand — und zugleich wechselt mit der großen Übergabe die Kundschaft: Mehr als zwei Drittel der Erben bleiben bisher nicht beim Berater der Eltern — neuere Erhebungen fallen milder aus, zeigen aber dasselbe Grundproblem: Nur rund ein Drittel der Erben will den Berater der Eltern sicher behalten, und nur gut ein Viertel fühlt sich in deren Vermögensangelegenheiten einbezogen. Die Branche selbst hat die Nachfolge zum beherrschenden Thema erklärt. Daraus folgt die erste Verschiebung: 2035 wird der Erfolg eines Hauses weniger daran gemessen, wie es Vermögen verwaltet, als daran, wie es Übergänge hält — vom ersten Familiengespräch über die Schenkungsplanung bis zur Begleitung der Erben in deren eigener Sprache und auf deren eigenen Geräten.⁴⁶

Die zweite Verschiebung ist die Arbeitsteilung zwischen Mensch und Maschine. Künstliche Intelligenz übernimmt bis 2035 die Fleißarbeit — Datenaufbereitung, Berichtswesen, Steuersimulation, Überwachung der Anlagerichtlinien —, wofür sich drei Viertel der Beraterschaft ausdrücklich Entlastung wünschen; knapp wird nicht die Rechenleistung, sondern der Mensch, der zuhört: Nur ein Sechstel der vermögenden Kunden erlebt seine Betreuung heute als nahtlos und persönlich zugleich. Die dritte Verschiebung betrifft die Produkte: Privatmarktanlagen wachsen in die Portfolios auch kleinerer Kunden — mit denselben Prüffragen zu Ausstieg, Bewertung und Kosten, die diese Arbeit an anderer Stelle entwickelt hat. Die vierte betrifft die Kundschaft selbst: Frauen verfügen über einen rasch wachsenden Anteil des Privatvermögens, und die

⁴⁵ Verbot der Zahlungen für Auftragsweiterleitung (Payment for Order Flow) EU-weit wirksam mit 30. Juni 2026; politische Einigung über die Kleinanlegerstrategie vom 18. Dezember 2025 (Wertnachweis statt generellem Provisionsverbot).

⁴⁶ PwC, Asset and Wealth Management Revolution (2025); Capgemini, World Wealth Report (2026); Cerulli (2021/2025) und EY Global Wealth Research (2025) zum Beraterwechsel der Erben; BCG, Global Wealth Report „The Succession Reckoning“ (2026).

Erbengenerationen verlangen Nachhaltigkeits- und Wertefragen als Normalität, nicht als Zusatzmodul. Tabelle 8 verdichtet den Wandel.⁴⁷

Tabelle 8: Wealth Management heute und 2035

Dimension	Heute	2035
Kernaufgabe	Vermögen verwalten und Produkte bereitstellen	Übergänge zwischen Generationen planen und begleiten
Zugang	Schwellen ab rund 0,5-1 Mio. Euro; digitale Angebote getrennt	Stufenloses Angebot vom Ein-Euro-Sparplan bis zum Familienvermögen; hybrid aus Mensch und Maschine
Beziehung	Ein Ansprechpartner, ein Vererber	Familienbeziehung über zwei bis drei Generationen; Erben früh einbezogen
Technik	Digitalisierung der Abwicklung	Künstliche Intelligenz für Analyse und Verwaltung; der Mensch für Urteil, Moderation und Verhalten
Produkte	Wertpapiere, Fonds, Immobilienfinanzierung	Dazu breiter Zugang zu Privatmärkten mit strenger Kosten- und Ausstiegprüfung
Erfolgsmaß	Verwaltetes Vermögen und Wertentwicklung	Gehaltene Familien über den Erbfall hinweg; Verhaltens- und Planungsqualität

Quelle: BCG (2026); Capgemini (2026); McKinsey (2026); PwC (2025); zeb (2025); eigene Einschätzung.

9 Schlussfolgerung und Empfehlung

Die Titelfrage dieser Arbeit — worauf Vererber und Erben achten müssen, um den bestmöglichen Ertrag aus der Vermögensweitergabe zu erzielen — lässt sich in drei Sätzen beantworten. Für die Vererber: früh, schrittweise und schriftlich übergeben, die eigene Versorgung mit Vorbehalten sichern, in Deutschland die Zehnjahresfreibeträge und das Familienheim nutzen, in Österreich Meldepflichten, Grunderwerbsteuer-Stufen und das strenge Pflichtteilsrecht beachten — und mit dem Vermögen auch das Können übergeben. Für die Erben: erst Reserve und Schuldentilgung, dann das Barvermögen langfristig und breit gestreut in globale Aktienfonds, das laufende Einkommen überwiegend in monatliche Sparpläne, geerbte Immobilien nüchtern prüfen — selbst nutzen, wenn sie zum Leben passen, sonst verkaufen und beweglich bleiben. Für beide gemeinsam: Die Übergabe gelingt als Gespräch, nicht als Überraschung.⁴⁸

Für das Wealth Management ist die große Übergabe Bewährungsprobe und Wachstumsquelle zugleich. Seine vorteilhafte Rolle spielt es dort, wo Einzelprodukte versagen: in der Verbindung von Steuer-, Rechts- und Anlagefragen, in der Moderation der Familie und in der Verhaltensführung über Marktzyklen — und, wie Kapitel 7 zeigt, besonders für die Frauen, bei denen die große Übergabe meist zuerst ankommt und am

⁴⁷ Capgemini (2026): 76 Prozent der Berater wünschen KI-Entlastung, 17 Prozent der Kunden erleben die Betreuung als nahtlos-persönlich; McKinsey (2026) zu Beratermangel und Vermögensanteil der Frauen; PwC (2025) zu Privatmärkten.

⁴⁸ Zusammenfassung der Kapitel 4 bis 7 mit den dort genannten Rechtsgrundlagen und Quellen.

längsten wirkt. Kleinere Vermögen erreichen die Substanz dieser Leistung heute regelgebunden und kostengünstig — globale Aktienfonds, Sparplan, punktueller Rat —, und 2035 wird die Branche daran gemessen werden, ob sie die Erbgenerationen als Partner gewinnt statt als Bestand verwaltet. Die Grenzen dieser Arbeit liegen im Rechtsstand — die deutschen Regeln stehen unter Reformvorbehalt, die österreichische Steuerfreiheit unter politischem Vorbehalt, beide sind mit August 2026 datiert — und in der Natur von Generationenaussagen, die Gruppen beschreiben, nie Einzelne. An der Kernaussage ändert das nichts: Der bestmögliche Ertrag der Vermögensweitergabe entsteht nicht im Depot, sondern in der Planung — Zeit ist ihr größter Verbündeter, auf beiden Seiten der Übergabe.⁴⁹

⁴⁹ Rechtsstand: 28. August 2026; zur anstehenden Verhandlung des Bundesverfassungsgerichts Abschnitt 4.1.

Literaturverzeichnis

Vorbemerkung: Rechtsquellen (ErbStG, BGB, BewG; ABGB, BAO, GrEStG, EStG; VO (EU) 650/2012), Veröffentlichungen von Behörden und amtlichen Statistiken sowie Produkt- und Markunterlagen sind in den Fußnoten und Quellenzeilen der Tabellen nachgewiesen und werden hier nicht wiederholt.

Andersen, S., Nielsen, K.M. (2011). Participation constraints in the stock market: Evidence from unexpected inheritance due to sudden death. *Review of Financial Studies*, 24(5), 1667-1697.

Barber, B.M., Odean, T. (2001). Boys will be boys: Gender, overconfidence, and common stock investment. *Quarterly Journal of Economics*, 116(1), 261-292.

BCG (2026). *Global Wealth Report 2026: The Succession Reckoning*. Boston: Boston Consulting Group.

Bodie, Z., Merton, R.C., Samuelson, W.F. (1992). Labor supply flexibility and portfolio choice in a life cycle model. *Journal of Economic Dynamics and Control*, 16(3-4), 427-449.

Bucher-Koenen, T., Alessie, R., Lusardi, A., van Rooij, M. (2025). Fearless woman: Financial literacy, confidence, and stock market participation. *Management Science*, 71(9), 7414-7430.

Bucher-Koenen, T., Lusardi, A. (2011). Financial literacy and retirement planning in Germany. *Journal of Pension Economics and Finance*, 10(4), 565-584.

Capgemini (2026). *World Wealth Report 2026*. Paris: Capgemini Research Institute.

Cerulli Associates (2024). *U.S. High-Net-Worth and Ultra-High-Net-Worth Markets 2024: The Great Wealth Transfer — Capturing Money in Motion*. Boston: Cerulli Associates.

Chiteji, N.S., Stafford, F.P. (1999). Portfolio choices of parents and their children as young adults: Asset accumulation by African-American families. *American Economic Review*, 89(2), 377-380.

Cocco, J.F., Gomes, F.J., Maenhout, P.J. (2005). Consumption and portfolio choice over the life cycle. *Review of Financial Studies*, 18(2), 491-533.

Deutsche Bank (2024). *Erben und Vererben 2024*. Frankfurt am Main: Deutsche Bank AG.

Deutsches Aktieninstitut (2026a). *Aktionärszahlen 2025: Aktienanlage weiter im Aufwind*. Frankfurt am Main: DAI.

Deutsches Aktieninstitut (2026b). *Rendite-Dreiecke*. Frankfurt am Main: DAI.

Dimson, E., Marsh, P., Staunton, M. (2026). *UBS Global Investment Returns Yearbook 2026*. Zürich: UBS.

DIW Berlin (2026). Bach, S., Sinclair, T.: Erbschaftsteuerreform — Vergünstigungen abbauen, Freibeträge erhöhen, Steuertarifestufen reduzieren. *DIW Wochenbericht* 4/2026, 39-47. Berlin: Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung.

extraETF (2026). *European ETF Savings Plan Study 2026*. Berlin: extraETF Research.

- EY (2025). 2025 Global Wealth Research Report. London: Ernst & Young.
- Fidelity Investments (2021). 2021 Women and Investing Study. Boston: Fidelity Investments.
- Jordà, Ò., Knoll, K., Kuvshinov, D., Schularick, M., Taylor, A.M. (2019). The rate of return on everything, 1870-2015. *Quarterly Journal of Economics*, 134(3), 1225-1298.
- Kotlikoff, L.J., Summers, L.H. (1981). The role of intergenerational transfers in aggregate capital accumulation. *Journal of Political Economy*, 89(4), 706-732.
- Lusardi, A., Mitchell, O.S. (2014). The economic importance of financial literacy: Theory and evidence. *Journal of Economic Literature*, 52(1), 5-44.
- Markowitz, H. (1952). Portfolio selection. *Journal of Finance*, 7(1), 77-91.
- McKinsey & Company (2020). Women as the next wave of growth in US wealth management. New York: McKinsey & Company.
- McKinsey & Company (2026). US wealth management in 2035: A transformative decade begins. New York: McKinsey & Company.
- Modigliani, F. (1988). The role of intergenerational transfers and life cycle saving in the accumulation of wealth. *Journal of Economic Perspectives*, 2(2), 15-40.
- Momentum Institut (2023). Achleitner, S., Hasdenteufel, M.: Erbschaften in Österreich. Policy Brief 04/2023. Wien: Momentum Institut.
- OECD (2023). OECD/INFE 2023 International Survey of Adult Financial Literacy. Paris: OECD Publishing.
- OECD (2024). PISA 2022 Results (Volume IV): How Financially Smart Are Students? Paris: OECD Publishing.
- Piketty, T. (2011). On the long-run evolution of inheritance: France 1820-2050. *Quarterly Journal of Economics*, 126(3), 1071-1131.
- PwC (2025). Asset and Wealth Management Revolution 2025. London: PricewaterhouseCoopers.
- Rupprechter, R. (2026). Liquidität als Überlebensbedingung: Der Zusammenbruch der Signa-Gruppe sowie investorenseitige Lehren für das Engagement in illiquiden Anlageklassen. Working Paper, R&B Wealth Management.
- Thaler, R.H., Benartzi, S. (2004). Save More Tomorrow: Using behavioral economics to increase employee saving. *Journal of Political Economy*, 112(S1), S164-S187.
- zeb (2025). Private-Banking-Studie Deutschland 2025. Münster: zeb consulting.

Disclaimer

Alle Zahlen-, Termin- und Rechtsangaben dieser Arbeit beruhen auf öffentlich zugänglichen Quellen — Gesetzestexten, Veröffentlichungen von Behörden, Notenbanken und Forschungseinrichtungen, Branchenstudien sowie der zitierten Literatur —, die der Autor als seriös einstuft. Eine Gewähr für Richtigkeit, Vollständigkeit und Aktualität wird nicht übernommen; Zahlenangaben sind Zirkawerte mit dem jeweils genannten Datenstand, Rechtsangaben geben den Stand vom 28. August 2026 wieder und können sich durch Gesetzgebung und Rechtsprechung — etwa die in Abschnitt 4.1 genannte Verhandlung des Bundesverfassungsgerichts — ändern.

Die Arbeit dient ausschließlich der allgemeinen Information und der wissenschaftlichen Diskussion. Sie stellt weder Rechts- noch Steuer- noch Anlageberatung dar, enthält keine Empfehlung zum Erwerb oder zur Veräußerung von Finanzinstrumenten und ersetzt keine individuelle Beratung; Rechenbeispiele dienen allein der Veranschaulichung, Wertentwicklungen der Vergangenheit und Modellannahmen sind kein verlässlicher Anhaltspunkt für künftige Ergebnisse. Vor Übertragungs-, Immobilien- und Anlageentscheidungen wird die Beiziehung von Steuerberater, Notar beziehungsweise Rechtsanwalt empfohlen. Für Entscheidungen, die Dritte auf Grundlage dieser Arbeit treffen, wird keine Haftung übernommen.

Generationenbezeichnungen beschreiben Gruppen in vereinfachender Absicht und treffen keine Aussage über Einzelpersonen. Hinweise auf Unrichtigkeiten nimmt der Autor dankbar entgegen und wird sie in künftigen Fassungen berücksichtigen.