



Liebe Vertriebspartnerinnen,
liebe Vertriebspartner,

auch im Jahr 2025 stehen die Themen Generationenmanagement und Vermögensübertragung wieder stark im Fokus von Vermögensträger. Nie war das Thema so stark nachgefragt wie aktuell. Daher freue ich mich, Ihnen mit unserem Newsletter auch in diesem Jahr Ideen und Anregungen zu bieten um diese spannenden Themen bei Ihren Kunden anzusprechen und somit hohe Potentiale zu heben und als Lösungsfinder für Ihre Kunden zur Verfügung zu stehen.

Mit kühlem Kopf und aus der warmen Hand - so sorgen Ihre Kunden am besten für sich und Ihre Lieben vor.



In unserem Kulturkreis ist der Tod nach wie vor ein Tabuthema. Die meisten Menschen haben Hemmungen davor, sich mit dem eigenen Ableben zu beschäftigen. Themen und Aufgaben, die mit dem endgültigen Abschied von der Welt, von der Familie und von Freunden zu tun haben, werden – soweit möglich – ignoriert.

So regeln nur rund 26 Prozent aller Menschen in Deutschland den eigenen Nachlass durch ein Testament oder einen Erbvertrag – so das Ergebnis einer 2024 veröffentlichten Umfrage von TNS Infratest im Auftrag des Deutschen Forums für Erbrecht.

Doch jeder kann und – vor allem – sollte schon zu Lebzeiten dafür sorgen, dass er bei den Hinterbliebenen in guter Erinnerung bleibt. Dazu gehört auch, dass die trauernden Angehörigen nicht auf dem falschen Fuß

erwischt werden und sich gleich nach dem Leichenschmaus – sinnbildlich – an die Gurgel gehen, weil der eine oder die andere leer ausgeht oder weniger bekommt als erhofft.

Das lässt sich schon früh durch eine kluge Strategie für die Vermögensübertragung regeln. So weiß jeder lange vor dem großen Abschied, woran er ist und womit er rechnen kann – falls überhaupt.

Denn bei uns in Deutschland gilt: Falls der „letzte Wille“ nicht durch ein gültiges Testament oder einen Erbvertrag geregelt ist, greift automatisch die sogenannte gesetzliche Erbfolge. Rechtliche Grundlage ist das BGB, das die Angehörigen auf unterschiedliche „Ordnungen“ verteilt. Faustformel: je enger der Verwandtschaftsgrad, desto höher die Ordnung.

Sollte der Erblasser andere Erben oder eine andere Verteilung des Erbes erwirken wollen, muss er ein entsprechendes Testament verfassen.

Alternativ gibt es auch die Möglichkeit über einen Vertrag zu Gunsten Dritter – den Versicherungsvertrag – seine Herzensmenschen versorgt zu wissen. Und das selbstbestimmt und mit allen Ausgestaltungsmöglichkeiten, die ein Versicherungsvertrag zu bieten hat.

So können Vermögensträger schon heute festlegen, wer versorgt sein soll und vor allem, zu welchem Zeitpunkt der Herzensmensch frühestens über das Kapital verfügen kann. Gerade bei noch minderjährigen Kinder (z. b. Enkel) ist der Zeitpunkt, wann das Kapital zur Verfügung stehen soll, ein wichtiger Punkt.



Womit können wir in der Versicherungsbranche als Lösungsfinder dienen?

Versicherungsverträge laufen außerhalb der gesetzlichen Erbfolge (durch die direkte Benennung eines Bezugsberechtigten). Daher ergeben sich hier Lösungsansätze, um Vermögensträger – zu Lebzeiten - eine zielgerichtete und auch steueroptimierte Nachlassplanung im Rahmen der Versicherungslösung anzubieten. Auch über den Tod hinaus!

Gute Gründe für den ERGO Werte-Plan:

Auszahlung mit festem Zeitpunkt (TermFix-Option)

Planbarer Zeitpunkt der Vermögensübertragung möglich – auch über den Tod des Erblassers hinaus



Schenkung „mit schützender Hand“

(2 Versicherungsnehmer mit individuell prozentualer Gewichtung der VN-Eigenschaft)
Vermögensübertragung unter Nutzung des Schenkungsfreibetrags ohne direkte Verfügbarkeit für den Beschenkten.

**Vielzahl von Möglichkeiten zur Steueroptimierung**

Von steuerfreien Erträgen (Wertentwicklung) während der Laufzeit - bis hin zum einkommensteuerfreien Vermögenszufluss nach dem Tod des ursprünglichen Vermögensträgers.

**Flexible Investition**

Investition gegen Einmalbeitrag, Einmalbeitrag zuzüglich optionalen, regelmäßige oder unregelmäßige Zuzahlungen.

**Vielfältige Investmentmöglichkeiten**

- Individuelle Zusammensetzung aus einer großen Auswahl an erstklassigen Fonds
- Investition in eine professionelle Vermögensverwaltung in Aktien unterschiedlichster Sektoren und Regionen
- Kombination aus beidem (Fonds und Vermögensverwaltung)



Mit dem **ERGO Werte-Plan** bieten Sie Ihren Kunden einen flexiblen, steueroptimierten Lösungsansatz in dem spannenden Themengebiet der zielgerichteten und steueroptimierten Vermögensübertragung.

Interesse geweckt?

Für Fragen rund um das Thema, steht Ihnen Ihre Maklerbetreuerin/Ihr Maklerbetreuer gerne zur Seite und freut sich über Ihren Anruf.

Ihre
ERGO

Rechtlicher Hinweis:

Alle Inhalte dieses Dokuments dienen ausschließlich Ihrer Information und zum Zwecke der Veranschaulichung. Sie stellen keinerlei Beratung oder Verkaufsangebot oder Aufforderung zu einem Kauf dar.

Die Inhalte dieses Dokuments stellen keine Handlungsempfehlung dar. Sie ersetzen weder eine Anlageberatung noch die Beurteilung der individuellen Verhältnisse durch den Steuerberater oder Rechtsanwalt.

Eigene Darstellungen und Erläuterungen beruhen auf der jeweiligen Einschätzung des Verfassers zur Zeitpunkt der Erstellung, im Hinblick auf die zum Zeitpunkt des Versands geltende Rechts- und Steuerlage. Diese kann sich jederzeit ohne vorherige Ankündigung ändern.

Weitere Informationen in diesem Dokument stammen aus öffentlich zugänglichen Quellen.

Die Inhalte wurden mit großer Sorgfalt hergestellt, dennoch übernimmt die ERGO Vorsorge Lebensversicherung keine Haftung für die Aktualität, Richtigkeit und Vollständigkeit dieser Daten und Quellen.

Stand aller Informationen, Darstellungen und Erläuterungen: 01/2025, soweit nicht anders angegeben.