

22.07.2025 – 13:07 Uhr

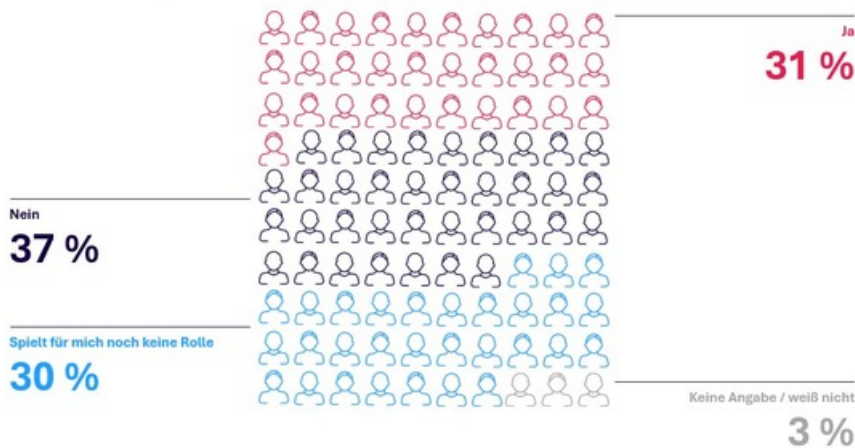
Jeder Dritte schiebt Thema (Ver-)Erben vor sich her



Jeder Dritte schiebt das Thema ERBEN und VERERBEN vor sich her.

Aufschieben des Themas

28: Hand aufs Herz: Schieben Sie das Thema „Erben & Vererben“ vor sich her?



Studie Emotionen beim ERBEN und VERERBEN 2025

Basis: gesamt: 2025x2668 | Angaben in %

Berlin (ots) -

- Repräsentative Studie untersucht Emotionen beim Erben und Vererben
- Stärkste Emotionen: Dankbarkeit, aber auch Traurigkeit und Angst vor dem Tod
- Nur die Hälfte der Befragten hat die Themen schon in der Familie besprochen
- Gesprächsinitiative sollte für 77 % vom Erblasser, nicht von den Erben ausgehen
- Zum Teil erhebliche Unterschiede in den fünf größten deutschen Städten

Eine neue Studie der Quirin Privatbank, die die puls Marktforschung erhoben hat, zeigt, welche Emotionen rund ums Erben und Vererben ausgelöst werden. Befragt wurden 2.668 Deutsche, repräsentativ nach Alter, Geschlecht und Bundesland. Die Studie ergänzt eine Erhebung der Quirin Privatbank von 2024, die sich hauptsächlich mit den zu vererbenden Vermögenswerten beschäftigte.

Emotionen beim Erben und Vererben

Bei einem Großteil der Befragten werden beim Erben und Vererben zunächst einmal eher neutrale Gefühle geweckt (55 %), bei 21 % sind es positive, bei 16 % negative Gefühle. Am häufigsten positive Gefühle empfinden Befragte, die bereits mehr als 250.000 Euro geerbt haben (53 %), jene, die eine Erbschaft erwarten (33 %), und die Gutverdiener (33 %). Unter den fünf größten deutschen Städten haben die Münchner (54 %) und die Frankfurter (44 %) deutlich positivere Assoziationen als der Bundesdurchschnitt (21 %). Eine Schenkung zu erhalten, löst deutlich positivere Gefühle (61 %) aus als die Themen Erben (41 %) und Vererben (42 %).

Erben löst Dankbarkeit aus, Vererben das Gefühl, sich gekümmert zu haben

Der Gedanke daran, eine Erbschaft zu erhalten, sorgt vor allem für Dankbarkeit (61 %) und finanzielle Erleichterung (45 %), aber auch Traurigkeit (44 %) und die Angst vor dem Tod (27 %) werden getriggert. Frauen reagieren emotionaler als Männer - 50 % gaben an, traurig zu sein, bei den Männern waren es 38 %. Selbst etwas zu vererben, löst das Gefühl aus, für die Nachkommen gesorgt zu haben (45 %), sowie auch Dankbarkeit (40 %), gleichzeitig spielt auch hier die Angst vor dem Tod eine Rolle (31 %).

Jeder Dritte prokrastiniert

Jeder Dritte schiebt die Auseinandersetzung mit dem Erben und Vererben vor sich her. Weitere 30 % gaben an, dass diese Themen für sie noch keine Rolle spielen, selbst die über 50-Jährigen sagen das zu 23 %. Klammert man die Antwort "Spielt für mich noch keine Rolle" aus, sind es sogar fast 40 % "Aufschieber" bei den über 50-Jährigen.

"Das hat mich wirklich überrascht", kommentiert Susanne Steinmann, Head of Solutions der Quirin Privatbank, die Ergebnisse. "Es gibt zwar nicht den einen richtigen Zeitpunkt, aber spätestens mit 50 ist es allerhöchste Zeit, diese Themen anzugehen. Gerade vermögende Kunden sollten keine Zeit verlieren - sie können alle zehn Jahre Schenkungsfreibeträge nutzen, um Erbschaftssteuern zu sparen - das geht aber nur, wenn sie sich rechtzeitig kümmern", so Steinmann. "Auch für jüngere Paare ist es wichtig, an entsprechende Vorkehrungen zu denken, beispielsweise wenn sie keine Kinder haben, dafür aber eine Immobilie: Stirbt der Partner, ziehen unter Umständen die Schwiegereltern mit ein - das freut sicher nicht jedermann."

Auch hier gibt es große regionale Unterschiede: Die Münchner schieben am stärksten auf (44 %), die Hamburger am wenigsten (19 %).

Ein Thema, zwei Blickwinkel: Erben und Vererben

37 % der Befragten finden es wichtig, sich um das **ERBEN** zu kümmern, höher ist der Anteil, wenn eine Erbschaft erwartet wird (53 %), schon mal geerbt wurde (45 %) oder eine Erbschaft zu vergeben ist (45 %). Wer noch nie geerbt oder nichts zu vererben hat, findet das deutlich weniger wichtig (27 % bzw. 18 %). Das **VERERBEN** scheint relevanter zu sein - 50 % erachten das als wichtig, bei den Münchnern sogar 70 %. Auch hier gilt: Die gefühlte Wichtigkeit steigt mit den vererbten oder zu erbenden Summen.

Was motiviert, was hindert?

Die **stärksten Motive**, sich mit dem Erben zu beschäftigen, ist die Vermeidung von Konflikten (55 %), beim Vererben ist es das Wissen, selbst bestimmen zu können, was geschieht (51 %). Das **größte Hemmnis** sowohl beim Erben als auch beim Vererben ist die Auseinandersetzung mit dem Tod (62 bzw. 63 %). Dass es sich um Tabuthemen handle, geben 29 % an, in Hamburg waren es 37 %, in Frankfurt nur 15 %. Bisher hat sich nur jeder Fünfte intensiv mit dem Erben (21 %) und Vererben (23 %) beschäftigt.

Ein heikles Thema - wer spricht es an?

"Beim Erben gibt es zwei Seiten - einen, der gibt, und einen, der erhält. Spannend ist, dass bundesweit eine klare und einheitliche Auffassung darüber herrscht, wer die Initiative für Gespräche zwischen Erbenden und Erblassern übernehmen sollte - nämlich der Erblasser, da sind sich 77 % der Befragten einig", so Steinmann. "Ich weiß, dass das in der Praxis oft schwierig ist, weil die Erblasser diese Gespräche meiden. Die potenziellen Erben, meist die Kinder, sollten sich davon nicht verunsichern lassen und diese Gespräche trotzdem proaktiv anregen, zum Beispiel im Zuge einer Vollmachtserteilung." In München darf auch der Erbe Gesprächsinitiator sein (29 %), in Köln niemals (0 %).

Kommunikation noch zu selten - wenn, dann gut

56 % der Befragten haben in ihren Familien schon mal über die Themen Erben und Vererben gesprochen, 41 % noch gar nicht. "Etwas mehr als die Hälfte? Das ist zu wenig", betont Steinmann. "Zudem spricht nur jeder Dritte mit den Geschwistern, das ist aber wichtig, wenn es um die Eltern geht", so die Frankfurter Expertin weiter. Die Gespräche, die stattfinden, verlaufen laut Umfrage erfreulich positiv - sie werden als offen, einig, konstruktiv beschrieben und erfolgen frühzeitig.

Viele fürchten Konflikte

63 % der Befragten befürchten Konflikte innerhalb der eigenen Familie - wegen der ungleichmäßigen Verteilung des Erbes (50 %), wegen eines fehlenden Testaments (49 %, laut Quirin-Studie 2024 haben 71 % kein Testament) und wegen möglicher Streitigkeiten um persönliche Dinge (48 %). In Frankfurt fürchten nur 46 % der Befragten Konflikte, in München 66 %. Die, die bereits gesprochen haben, sorgen sich überraschenderweise zudem mehr um Konflikte als die, die noch nicht gesprochen haben. Konfliktpotenzial sehen die Befragten auch beim Enterben - so geben 85 % an, dass das Enterben große Konflikte auslösen kann. 16 % sagen, dass sie ggf. mal jemanden enterben werden, 7 % haben bereits jemanden enterbt.

Grundsätzlich geht die Bereitschaft, etwas zu vererben, seit der allerersten Studie von 2017 zurück - wollte damals noch jeder Zweite etwas vererben, ist es jetzt nur noch knapp jeder Dritte. Und auch die Zahl der tatsächlichen Erben ist leicht rückläufig. Dabei gibt es auch hier große regionale Unterschiede - so hat in München schon jeder Zweite einmal geerbt, in Köln hingegen nur jeder Dritte. In München erwartet jeder Zweite eine Erbschaft, in Berlin nur jeder Fünfte.

Die wichtigsten Ergebnisse der Studie finden Sie [hier](#), die komplette Ergebnis-Präsentation stellen wir Ihnen auf Anfrage gern zur Verfügung.

Über die Quirin Privatbank AG:

Die Quirin Privatbank AG (www.quirinprivatbank.de) unterscheidet sich von anderen Privatbanken in Deutschland durch ihr Geschäftsmodell: 2006 hat die Bank die im Finanzbereich üblichen Provisionen abgeschafft und berät Privatanleger seitdem ausschließlich gegen Honorar, wie ein Architekt, Steuerberater oder Rechtsanwalt. Neben dem Anlagegeschäft für Privatkunden wird der Unternehmenserfolg durch den Geschäftsbereich Kapitalmarktgeschäft getragen, die Beratung mittelständischer Unternehmen bei Finanzierungsmaßnahmen auf Eigen- und Fremdkapitalbasis. Die Quirin Privatbank hat ihren Hauptsitz in Berlin und betreut Ende 2024 rund 6,7 Milliarden Euro von 13.500 Kundinnen und Kunden an 15 Standorten bundesweit. 2013 gründete die Bank die digitale Geldanlage quirion (www.quirion.de), die als quirion AG rechtlich selbstständig ist und Ende 2024 etwa 2,7 Milliarden Euro von etwa 91.000 Kunden betreute.

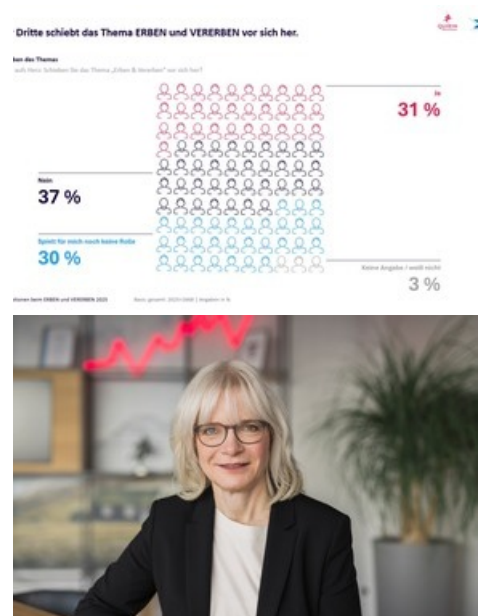
Ansprechpartnerin für die Medien:

Janine Pentzold
Unternehmenskommunikation
Quirin Privatbank AG
Kurfürstendamm 119 in 10711 Berlin

Telefon: +49 (0)30 89021-336

E-Mail: janine.pentzold@quirinprivatbank.de

Medieninhalte



Studie "Emotionen beim Erben und Vererben" (Quirin Privatbank und puls Marktforschung) / Weiterer Text über ots und www.presseportal.de/nr/63861 / Die Verwendung dieses Bildes für redaktionelle Zwecke ist unter Beachtung aller mitgeteilten Nutzungsbedingungen zulässig und dann auch honorarfrei. Veröffentlichung ausschließlich mit Bildrechte-Hinweis.



Susanne Steinmann, Head of Solutions Quirin Privatbank / Weiterer Text über ots und www.presseportal.de/nr/63861 / Die Verwendung dieses Bildes für redaktionelle Zwecke ist unter Beachtung aller mitgeteilten Nutzungsbedingungen zulässig und dann auch honorarfrei. Veröffentlichung ausschließlich mit Bildrechte-Hinweis.

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100012828/100933590> abgerufen werden.