Wirtschaft

Pandemie

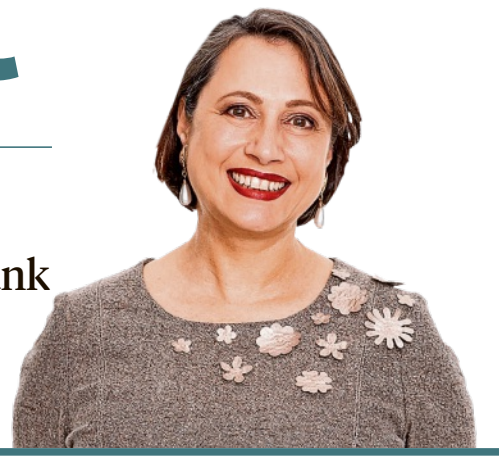
Reiche Länder haben bald viel zu viel Impfstoff

Verteilkampf — 41

Konsumentenforum

Warum Präsidentin Sigg Frank unliebsame Post erhielt

Unternehmenslobby — 39



SMI 11'571 1,3% SPI 14'919 1,3% STOXX 50 4089 0,5% DAX 15'693 1,1% Dow Jones 34'756 0,7% EUR/CHF 1.09 -0,5% USD/CHF 0.90 0,0% Brentöl 71.60 USD 3% Gold Fr./kg 54'668 -0,7% (im Wochenvergleich)

Ob Oma Schulden hat, weiss heutzutage niemand mehr: Grossfamilie beim Picknick

Foto: Getty Images

Erbschaft ausgeschlagen – und trotzdem Millionen erhalten

Auch verschmähtes Erbe kann reich machen. Die Konkursbeamten fühlen sich dabei missbraucht

Konrad Staehelin

Als Rentner Urs B.* aus einer Gemeinde im Hinterthurgau im Mai 2020 68-jährig starb, hatte er knapp 20'000 Franken offene Forderungen: Der grösste Teil von 8000 Franken entfiel auf den Vermieter. Nochmals 5000 waren nicht bezahlte Steuern. Aber auch nicht bezahlte Rechnungen eines Spitals, der Swisscom und der Krankenkasse türmten sich.

B.s Nachkommen entschieden, das Erbe auszuschlagen. Hätten sie das nicht getan, wären sie dazu verpflichtet gewesen, liegen gebliebene Schulden selbst zu begleichen. Dies ist der häufigste Grund für Hinterbliebene, auf einen Nachlass zu verzichten. Der Fall bleibt dann am Staat hängen, der den Privatkonkurs über die verstorbene Person verfügen lässt. Das wird im Amtsblatt vermeldet.

Immer mehr Hinterbliebene entscheiden sich so wie Familie B. Zwischen 2010 und 2020 ist die Zahl der ausgeschlagenen Erbschaften von 4494 auf 6707 gestiegen, also um fast 50 Prozent.

Mehr Menschen über 75 haben Zahlungsrückstände

Die Wirtschaftsauskunftei Creditreform, die diese Zahlen erhoben hat, rechnet für 2021 mit einem weiteren Anstieg auf 7850 Fälle. Ein Grund dafür ist die zweite Pandemiewelle mit ihren Tausenden Todesfällen im Spätherbst und Winter. Mit ein paar Wochen Verzögerung führten sie zu mehr Nachlasskonkursen.

Für den jahrelangen, von der Pandemie unabhängigen Anstieg der ausgeschlagenen Erbschaften gibt es aber auch andere Erklärungsansätze. Zum einen sind sie demografischer Natur: So steigt die Anzahl Todesfälle tendenziell. Im Vor-Pandemie-Jahr 2019 waren es mit 67'000 gut 7 Prozent mehr als 2010.

Die Verstorbenen sind zudem wohl öfter verschuldet: So ist der Anteil der über 75-Jährigen, deren Haushalt einen Zahlungsrückstand aufweist, laut dem Bundesamt für Statistik zwischen 2013 und 2019 von 3,7 auf 4,2 Prozent gestiegen.

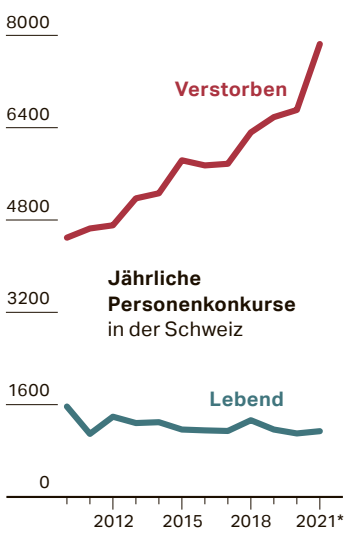
Ein Grund hierfür sind unter anderem die Kosten für die Alterspflege. Zur zunehmenden Verschuldung trägt aber auch eine sich verändernde Lebenseinstellung bei. Laut Peter Burri Follath, Sprecher der Fachorganisation Pro Senectute, wächst der Anteil der Senioren, die ihr Geld lieber selber ausgeben wollen, statt es zu vererben.

Den unbezahlten Rechnungen stehen Guthaben gegenüber

Roger Wiesendanger, Leiter des Amts für Betreibungs- und Konkurswesen des Kantons Thurgau, sieht eine weitere gesellschaftliche Entwicklung als wichtigen Grund für die steigenden Nachlasskonkurse: «Früher, als die Bevölkerung das Amtsblatt noch las und man sich im Dorf oder im Quartier kannte, war die Publikation eines Nachlasskonkurses eine Schande für die Hinterbliebenen. Sie kamen darum meistens für die Schulden auf, wenn ihre Eltern diese hin-

Fortsetzung — 37

Nachlasskonkurse steigen steil an



SoZ kst; Quelle: Creditreform

*Werte für 2021: Prognose

Achtung, Aktion!

Läden locken mit Coupons, Kundenkarten und Rabatten: Doch Sparen beim Einkauf geht anders

Erich Bürgler

Die Frage hört man mittlerweile fast an jeder Kasse, und sie kann schon mal nerven. «Haben Sie eine Kundenkarte?» Seit vergangener Woche hört man sie wohl auch beim Discounter Lidl. Die Kundenkarte Lidl Plus gibt es ausschliesslich digital. Wer sie nutzt, erhält in einer App Rabattcoupons und Rubbellose. Das erscheint denn auch nicht so bieder, wie die Märkli-Karte aus Papier und soll eine jüngere Kundschaft ansprechen.

Der Discounter erhält im Gegenzug wichtige Informationen. Haben Sie eine Flasche Wein gekauft? Dann erscheint auf der App womöglich ein Bon für Bier. Dem Alkohol sind Sie ja offenbar nicht abgeneigt. Auch andere Detailhändler und Unternehmen nutzen solche Einkaufsdaten immer raffinierter. Doch nicht nur Kundinnen und Kunden haben etwas von Bons und Aktionen. Händler, Airlines und andere Firmen wissen genau, wie sie unsere Gefühle nutzen können, um Geschäfte zu machen. Wir zeigen, wie Sie das durchschauen.

Verlocken zum Kauf von Produkten, die man gar nicht unbedingt will: Grelle Schilder mit grossen Preisnachlässen Foto: Urs Jaudas

Nur keine Eile

«Noch zwei Tage gültig», stand am Freitag in der Lidl-Plus-App für einen Coupon, mit dem die Schweinsplätzli 33 Prozent weniger kosten. Mittlerweile ist er abgelaufen. Auch bei den Grossverteilern gibt es Bons mit begrenzter Laufzeit. Damit lösten die Händler beim Konsumenten gezielt Reaktionen aus, sagt Anne Herrmann, Professorin für Wirtschaftspsychologie an der Fachhochschule Nordwestschweiz. «Solche Gutscheine geben einem das Gefühl, man verpasse etwas, wenn man sie nicht einlöst. Im Stil von: Jemand anderes macht das Schnäppchen, während ich sonst einen höheren Preis zahlen würde.»

Die begrenzte Gültigkeit erwecke zudem den Eindruck von Dringlichkeit, sagt Herrmann. Das kann beim Entscheid, wo man heute Einkaufen geht, den Ausschlag geben. Wie bei anderen Aktionen gilt auch beim Coupon: Rabatte zu nutzen, kann sinnvoll sein. Man sollte dabei aber sehr vorsichtig sein und sich immer fragen, wie sinnvoll der Kauf ist. Sonst landet Überflüssiges im Einkaufskorb.

Bücken Sie sich

Bis zu 15'000 Artikel buhlen beim Grossverteiler um die Gunst der Kunden. Beim Einkaufen beachten wir nur einen Bruchteil davon. Ins Auge stechen Produkte, die in unserem Blickfeld liegen. Die Hersteller bezahlen den Detailhändlern Gebühren dafür, dass ihre Artikel vorteilhaft positioniert sind: auf Augenhöhe im Regal oder schön drapiert in einem Korb, an dem man zwangsläufig vorbeiläuft. Die günstigen Produkte, in die kein teures Marketing fliesst, liegen oft im unteren Regal. Für die preiswerten Spaghetti oder im Vergleich zu Marken vielleicht fast halb so teure Suppenwürfel muss man sich also ein wenig bücken.

Das Schnäppchen landet im Müll

Es klingt verlockend: Bei Coop gibt es gerade Pouletbrüste aus Slowenien um über 40 Prozent günstiger – wenn man 850 Gramm davon kauft. Solche Frischware im Multipack liegt jede Woche in den Auslagen der Grossverteiler und Discounter. Doch ist der Hunger auf Fleisch oder die Gefriertruhe wirklich gross genug, um das auch alles zu essen? Häufig nicht, zeigen Untersuchungen von Claudio Beretta vom Institut für Lebensmittel- und Getränkeinnovation der Hochschule ZHAW. «Jährlich wird in der Schweiz das Fleisch von rund 500'000 Schweinen und 100'000 Rindern zu Abfall.» Das ist nicht nur schade um die wertvollen Nahrungsmittel, sondern auch eine Geldverschwendung. Sonderangebote im Multipack verleiten Kunden dazu, mehr zu kaufen, als sie wirklich brauchen.

Vorsicht bei grellen Farben

Mit knalligen Farben machen die Detailhändler auf ihre Aktionen aufmerksam. Vorteilhaft positioniert mit grossen grellen Schildern sind bei Migros und Coop aber auch Regale und Körbe mit dem Schriftzug «Aktuell». Die Verwechslungsgefahr ist gross, und das ist kaum ein Zufall. Die angeblich aktuellen Produkte sind selten gleichzeitig günstig. Eher sind es Artikel mit attraktiven Gewinnmargen, die deshalb besonders prominent, aber nicht preiswert angeboten werden.

Es hat genug Platz

Onlineshops erzeugen gerne den Eindruck eines knappen Angebots. «Ein Sitzplatz übrig», schreibt die Fluggesellschaft Easyjet, vielleicht genau an dem Datum, an dem man gerne fliegen will. Tatsächlich gibt es den einen Sitzplatz zu genau diesem angegebenen Preis. Das bedeutet nicht, dass der Flug voll ist. Morgen oder ein paar Stunden später ist der Preis am entsprechenden Datum vielleicht sogar tiefer. Ebenfalls gelassen sollte man reagieren, wenn die Hotelplattform Booking zeigt, wie viele andere sich dieses Zimmer auch gerade anschauen. Besonders, wenn man in der Nebensaison reist.

Teuer erscheint preiswert

Konsumentinnen und Konsumenten haben bei einer Auswahl von mehreren Produkten die Tendenz, eine Option im mittleren Bereich zu wählen. Das machen sich die Händler zunutze. Wenn etwa im Sportgeschäft ein E-Bike für 12'000 Franken steht, wird das wegen des stolzen Preises vielleicht nicht gerade zum Renner im Sortiment. Doch auch wenn es sich kaum verkauft, hat es für den Händler einen wichtigen Nutzen. Das zweitteuerste Fahrrad für 9900 Franken erscheint daneben geradezu preiswert – obwohl man sich für dieses Geld auch einen neuen Kleinwagen der Marke Dacia kaufen könnte. Bei grösseren Anschaffungen lohnt es sich deshalb, im Voraus ein ungefähres Budget festzulegen.

Sparen kann unglücklich machen

Wer im Laden oder im Onlineshop ein Produkt mit viel Rabatt kauft, fühlt sich danach meist gut. «Ein vermeintliches Schnäppchen löst beim Kauf ein positives Erlebnis aus. Für dieses Erlebnis kaufen wir auch Dinge, die wir nicht brauchen», sagt Wirtschaftspsychologin Anne Herrmann. Doch das funktioniert nicht immer. «Sparen kann dem eigenen Glücksgefühl abträglich sein», sagt die Expertin. Man sollte sich auch mal was gönnen. Zum Beispiel die Lieblingsschokolade und nicht die, die gerade in Aktion ist, einem aber nur halb so gut schmeckt. Oder das Fleisch aus artgerechter Haltung und nicht das billigste. Das reflektiert womöglich eher die eigenen Werte und sorgt damit auch für ein besseres Gefühl.

Fortsetzung

Erbschaft ausgeschlagen ...

terliessen.» Heute dagegen sei eine Publikation den meisten Menschen egal – das Amtsblatt lese sowieso kaum mehr jemand.

Mit dieser Entscheidung vermeiden sie nicht nur das Risiko, Schulden zu übernehmen. Sondern sie erhalten auch den Überschuss, sollte nach dem Inventar der Vermögenswerte und Schulden und dem Abzug der Gebühren etwas übrig bleiben.

Ein solcher Fall war der Thurgauer Urs B.: Neben den 20'000 Franken unbezahlter Rechnungen stiessen die Konkursbeamten auf 37'500 Franken Guthaben auf verschiedenen Bankkonten. Nach Abzug der Konkursgebühren und der Auslagen zahlte der Kanton Thurgau den Hinterbliebenen 14'000 Franken aus.

Auf dem Land kennen Erben die finanzielle Situation der Eltern

Zahlen darüber, wie oft das vorkommt, gibt es auf nationaler Ebene nicht. Auch zahlreiche Kantone haben keine genauen Angaben. Eine Auswertung des Konkursamts des Kantons Basel-Stadt der letzten Jahre hat ergeben, dass jährlich zwischen 15 und 25 Prozent der Nachlasskonkurse mit einem Überschuss enden. Die ausbezahlten Summen schwankten zwischen wenigen Hundert und Hunderttausenden Franken.

Im Kanton Bern ergab eine Auswertung für die Zeit von 2015 bis 2020, dass die Überschüsse teilweise gar mehrere Millionen betrugen. Der Durchschnitt lag bei 70'000 Franken. Allerdings wurde nur in rund 6 Prozent der durchgeführten Nachlasskonkurse ein Überschuss an die Erben zurückerstattet.

Dass diese Zahl im ländlichen Kanton Bern tiefer liegt als in Basel-Stadt, ist nach Aussagen verschiedener Konkursbeamter keine Überraschung: Auf dem Land, wo die Generationen noch enger zusammenlebten, hätten Nachkommen mehr Kenntnisse über die finanziellen Verhältnisse der Eltern.

Sie wüssten es also eher, wenn ihre Eltern nicht verschuldet gewesen waren, und nähmen das Erbe darum an. In urbanen Gebieten lehnten Hinterbliebene den Nachlass dagegen eher ab. Dort habe man oft weniger Kenntnis der elterlichen Situation und gehe darum auf Nummer sicher.

Die Hinterbliebenen sparen dabei auch Kosten: Wissen sie nämlich nicht, ob die Erbschaft überschuldet ist, wäre eigentlich vorgesehen, dass ein Notariat, ein Erbschaftsamt oder ein Gericht zum Zug kommt. Dieses nimmt dann ein Inventar aller Vermögenswerte und Schulden auf.

Dessen Kosten sind aber deutlich höher als jene des Konkursamtes, das bei einer Ausschlagung des Nachlasses aktiv wird und ebenfalls ein Inventar aufnimmt. Je nach Situation des Verstorbenen kann das weniger als eine Stunde, teilweise aber auch mehrere Tage dauern.

Eine Arbeitsgruppe sucht neue Lösungen

«Immer mehr Erbberater raten ihren Kunden, von der Ausschlagung Gebrauch zu machen», beklagt sich darum der Thurgauer Amtsleiter Roger Wiesendanger. «Die Gebührenordnung erlaubt uns, je nach Verrichtung maximal 100 Franken pro Stunde Arbeit einer Fachperson zu verrechnen. Das ist lächerlich wenig. Unsere Konkursverwalterinnen und -verwalter werden so als billige Arbeitskräfte missbraucht.»

Welcher Schaden dem Staat dadurch entsteht, ist kaum zu beziffern, da die Konkursämter Mischrechnungen führen. Wiesendanger hat aus diesem Grund bei der nationalen Konferenz der Betreibungs- und Konkursbeamten Veränderungen angeregt. Aktuell beschäftigt sich eine Arbeitsgruppe mit der Suche nach Lösungen.

«Dabei stehen Gebührenerhöhungen nicht im Zentrum», sagt Wiesendanger. «Stattdessen könnte man den Hinterbliebenen auch mehr Zeit geben, um sich zu entscheiden. So hätten sie mehr Musse, um sich selbst ein Bild über die finanziellen Umstände des Verstorbenen zu verschaffen.» Aktuell müssen sich Hinterbliebene innerhalb eines Monats nach dem Tod entscheiden, ob ein Inventar des Nachlasses erstellt werden soll. Entscheiden sie sich dagegen, haben sie zwei weitere Monate Zeit, um das Erbe anzunehmen oder abzulehnen.

Wiesendanger hat aber noch einen weiteren Lösungsvorschlag, für den es allerdings gewichtige Anpassungen am Zivilgesetz bräuchte: «Am konsequentesten wäre es, wenn Hinterbliebene kein Geld mehr zurückerhalten würden, wenn sie das Erbe einmal ausgeschlagen haben.»

*Name der Redaktion bekannt