Das Informationsblatt für die Kunden der Allfinanz & Treuhand Group AG

ATG forum

Ausgabe 1, 2012

Das ATG Forum erscheint 2x jährlich. Wiedergabe von Beiträgen nur mit Genehmigung.

Private Vorsorge mit der 3. Säule. Wichtiger denn je!

René Müller
Geschäftsführer
ATG Allfinanz & Treuhand Group AG

Editorial

Liebe Leserin, lieber Leser,

Sie halten die erste Ausgabe des ATG-Forums von diesem Jahr in Ihren Händen. Wir haben uns aufgrund der zunehmenden Informationsflut in den Briefkästen dazu entschlossen, pro Jahr neu zwei anstatt drei Ausgaben im Frühling und Herbst herauszugeben.

Viel wichtiger als die allgemein geschriebenen Fachartikel sehen wir die Beantwortung Ihrer individuellen Fragen durch eine gezielte Betreuung. Dies kann situativ per Telefon oder bei komplexeren Fragen in einem persönlichen Gespräch stattfinden. Die Veränderung ist das einzig Konstante. Durch neue Lebensumstände, sich wandelnde Marktsituationen und persönliche Ereignisse, verändern sich Ihr Bedarf und Ihre Möglichkeiten laufend.

Aus diesem Grund empfehlen wir Ihnen, regelmässig mit Ihrem Finanzplaner einen Servicetermin zu vereinbaren. So können wir Ihnen aufzeigen, wie Sie auf Ihre Situation bezogen in finanzplanerischer Sicht am besten fahren.

Für die Geschäftsleitung
René Müller

Schwierigkeiten bei der Finanzierung der AHV! Verschlechterung der Mindestverzinsung in der Pensionskasse! Solche Schlagzeilen gibt es häufig in den Medien. Was bedeuten sie aber für jeden einzelnen von uns und was können wir tun?

AHV:
Die AHV wurde 1948 gegründet und wird nach dem Umlageverfahren finanziert. Das heisst, dass die Beiträge, welche den Arbeitnehmern abgezogen werden, direkt an die AHV-berechtigten Personen ausbezahlt werden. Bei der Gründung war ein Verhältnis von 10 zu 1 vorhanden. Das heisst: 10 Erwerbstätige mussten einen Rentner finanzieren. Durch die demografische Entwicklung wurde dieses Verhältnis immer mehr geschmälert. Heute sind es rund 2,5 Personen, welche einen Rentner finanzieren.

BVG:
Anders als die AHV wird das BVG über das Kapitaldeckungsverfahren finanziert. Das heisst, dass die einbezahlten Sparbeiträge direkt für die bestimmte Person geäufnet werden. Die Rente definiert sich mittels Umwandlungssatz durch das angesparte Kapital. Im Jahre 2005 war dieser noch 7,2%. Bei einem Kapital von Fr. 500 000 war dies jedes Jahr Fr. 36 000. Durch die steigende Lebenserwartung muss das Kapital nun im Durchschnitt wesentlich länger reichen als früher. Dadurch musste der Umwandlungssatz auf heute aktuell 6,8% gesenkt werden. Spezialisten weisen aber schon jetzt darauf hin, dass eine weitere Senkung nötig sein wird. Sie sprechen von einem fairen Satz unter 6%. Bei einem Umwandlungssatz von 6% würden die oben beschriebenen Fr. 500 000 Kapital nur noch eine Rente von Fr. 30 000 pro Jahr ergeben. Dies betrifft den obligatorischen Teil. Beim überobligatorischen Teil sind die Pensionskassen frei im Gestalten des Umwandlungssatzes und sind bereits heute zum Teil im Bereich von 5% angesiedelt.

In der gleichen Zeit wurde die Mindestverzinsung von 4% auf aktuell 1,5% gesenkt. Wenn eine Person bei einer Verzinsung von 4% ein Sparkapital von Fr. 500 000 erreicht, würde dieselbe Person bei einer Verzinsung

von 1.5% nur ein Kapital von rund Fr. 400 000 erwirtschaften (je nach Lohnsteigerung und so weiter, sehr unterschiedlich). Somit wurde der sogenannte dritte Prämienzahler, der Zins (neben Arbeitnehmer und Arbeitgeber) sehr stark verkleinert.

Es führt also kein Weg darum herum, dass wir in Zukunft vermehrt selber sparen müssen. Nur so können wir die Leistungskürzungen auffangen.

Eine interessante Möglichkeit bietet die Säule 3a. Hier geht der Anreiz vor allem über den Steuervorteil. Eine Person, welche ein BVG hat, darf aktuell Fr. 6682 pro Jahr in die private Vorsorge einzahlen, eine Person ohne BVG bis Fr. 33 408 pro Jahr. Je nach Steuerbelastung kann dies Fr. 1600 und mehr an Steuervorteilen pro Jahr bedeuten.

Die Säule 3a kann bei einer Bank oder einer Versicherung getätigt werden. Bei der Bank ist der Spargedanke im Vordergrund. Bei der Versicherung kommen noch zusätzlich Absicherungsaspekte dazu. Sie enthält eine Prämienbefreiung und kann mit einer Erwerbsunfähigkeitsrente oder einem zusätzlichen Todesfallschutz ergänzt werden.

Welche Variante in welcher Situation am meisten Sinn macht, hängt stark von der jeweiligen Lebenssituation ab. Eine Erwerbsunfähigkeitsrente kann etwaige Lücken im Invaliditätsfall schliessen. Ein Todesfallkapital kann für eine Eigenheimfinanzierung zwingend erforderlich werden. Bei einer selbständigen Person ohne BVG, nimmt die private Vorsorge eine doppelte Rolle ein und kann die zusätzlichen Lücken aus dem Fehlen des BVG's schliessen. Allenfalls kann auch eine Kombination von Bank und Versicherung sinnvoll sein.

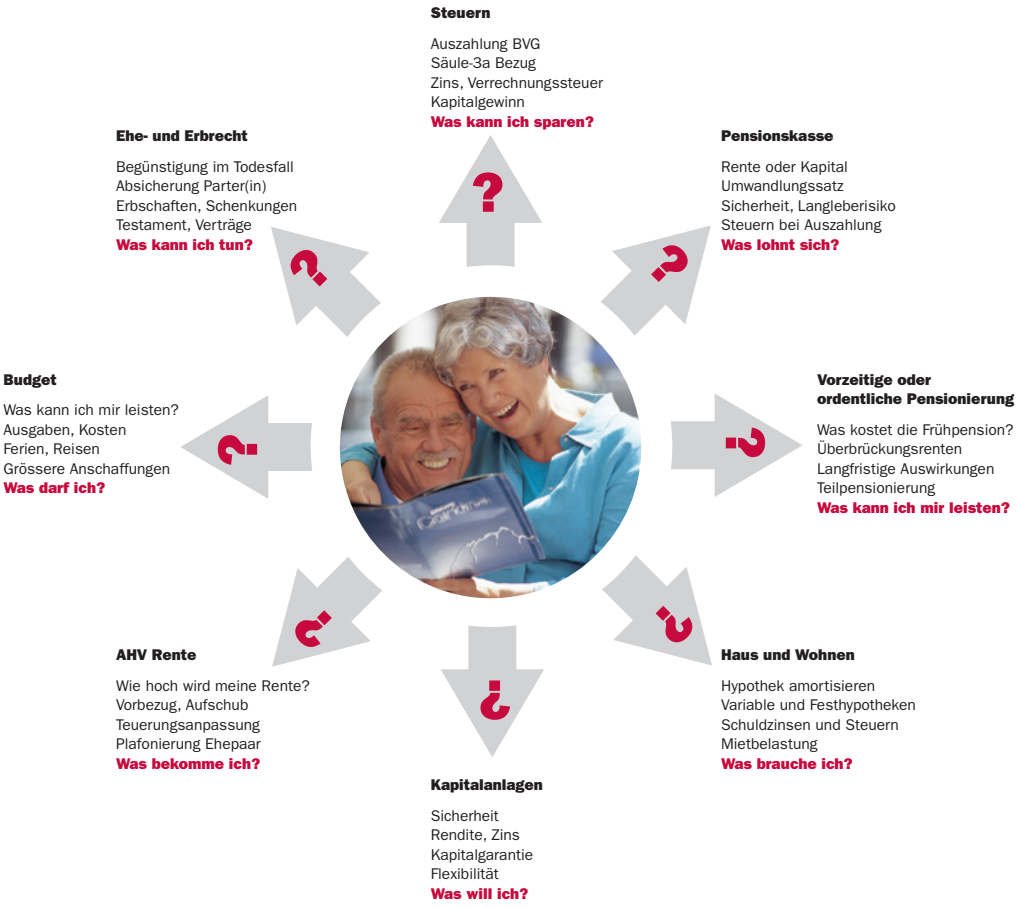
Welche Lösung für Sie am optimalsten ist, kann nicht pauschal gesagt werden, sondern muss individuell analysiert und besprochen werden. Ihr Finanzplaner ist Ihnen bei Fragen gerne behilflich. Zögern Sie nicht ihn zu kontaktieren.

Patrick Bühner
Dipl. Finanzberater IAF
ATG Allfinanz & Treuhand Group AG

Pensionierungsplanung mit ATG

Dieses Thema ist aktueller denn je. Die sich ständig verändernden Rahmenbedingungen können zu grosser Verunsicherung führen. Die Frage ist schlussendlich immer wieder die Gleiche: Was bedeutet es nun für den Einzelnen oder auch für Paare? Genau hier setzt unsere Dienstleistung der konzeptorientierten Pensionierungsplanung an.

Unsere Kunden sollen dadurch einerseits wissen, was genau auf sie zukommt und andererseits aber auch ihre verschiedenen Möglichkeiten kennen. Denn es führen viele Wege nach Rom. So ist es auch bei einer Pensionierung.



Wie sieht nun der Ablauf einer solchen Pensionierungplanung aus?

Aller Anfang ist ein Gespräch. In einem kostenlosen und unverbindlichen Erstgespräch werden dem Kunden der genaue Ablauf und die ungefähren Kosten erklärt. Wenn der Kunde damit einverstanden ist, wird ein Analysetermin vereinbart. Damit der Kunde weiss, welche Unterlagen wir benötigen, erhält er von seinem Berater die Checkliste und eine Vorlage zur Erstellung des Ausgabebudgets. Beim Analysetermin werden nun sämtliche bestehenden Bereiche des Kunden aufgenommen. Dadurch bekommt der Berater einen Gesamtüberblick, wie die Ausgangslage des Kunden aussieht. Auch werden die Wünsche in Bezug auf die Pensionierung besprochen, zum Beispiel Frühpension, Kapitalbezug aus der Pensionskasse und so weiter...

Diese Informationen werden nun durch den Berater ausgewertet. Er übernimmt sämtliche Abklärungen bei der AHV, Pensionskasse, bei Banken und anderen Stellen. Bevor die Detailplanung in Angriff genommen wird, verifiziert der Berater die Zahlen mit dem Kunden nochmals. Dadurch kann sichergestellt werden, dass diese auch stimmen. Es kommt immer wieder vor, dass noch zusätzliche, relevante Informationen auftauchen. Aus der IST-Situation werden die nun möglichen und gewünschten SOLL-Situationen erarbeitet. Im darauf folgenden Gespräch werden dem Kunden die verschiedenen Vor- und Nachteile der diversen SOLL-Situationen aufgezeigt. Dabei werden drei Bereiche überprüft: Wie verhält es sich bei den Einnahmen wie Einkommen aus Erwerb, Renten und Erträge aus Wertschriften und Immobilien?

Wie entwickelt sich das Vermögen und wie ist der Kunde in den Bereichen Sicherheit, Verfügbarkeit und Rendite dabei aufgestellt?

Bei den Ausgaben werden das Budget, anstehende Investitionen, Hypo-Zins Entwicklungen, Steuern auf Vorsorgegeldern und vieles mehr überprüft. Dadurch wird es dem Kunden möglich, seine Ausrichtung bei der Pensionierungsplanung weiter einzugrenzen und uns gibt es die Möglichkeit, die Detailplanung zu erstellen. Darin werden gemäss den Vorgaben des Kunden das Einkommens-, Vermögens- und Steuerkonzept umgesetzt. Erst nach Abschluss dieser Bereiche kann auch das Ehe- und Erbrechtkonzept in Angriff genommen werden.

Eine Planung macht aus unserer Erfahrung nur Sinn, wenn sie auch wirklich umgesetzt werden kann. Denn erst so kann der Kunde wirklich profitieren. Diesbezüglich unterstützen wir unsere Kunden bei der neutralen Produkteauswahl.

Einen wirklichen Mehrwert bekommt der Kunde aber erst durch unser Betreuungskonzept. Denn wenn etwas sicher ist, dann dies, dass sich die Welt wieder verändern wird. Genau aus diesem Grund ist es uns sehr wichtig, unsere Kunden in Zukunft aktiv zu betreuen. Entweder, weil bei den Kunden Veränderungen anstehen und diese überprüft werden müssen, oder, weil sich gesetzliche Rahmenbedingungen ändern und der Berater deshalb aktiv auf den Kunden zugeht.
Wie die Gesundheit, sollten auch die Finanzen regelmässig kontrolliert und überprüft werden.

Nehmen Sie doch mit Ihrem Berater Kontakt auf. Sie sind bestimmt an einer guten Beratung interessiert. Und alle, die Sie kennen, auch.

Wie gesagt: «Aller Anfang ist ein Gespräch.»

Gabor Gaspar
Geschäftsstellenleiter
ATG Allfinanz & Treuhand Group AG

Ehe- und Erbrechtskonzept: Sinnvoll oder nicht?

Viele Personen machen sich Gedanken über die finanzielle Situation der Überlebenden nach dem eigenen Ableben. Wenn es aber um deren Umsetzung geht, dann hapert es in der Regel, weil man sich mit diesem Thema nicht gerne auseinandersetzt. Eine gute, erbrechtliche Regelung hilft manchen Ärger unter den Erben zu vermeiden.

Vielleicht liegt es auch an der Komplexität der Materie, dass viele zwar etwas machen möchten, aber gar nicht recht wissen was die Möglichkeiten sind.

Es gibt zum Beispiel eine Variante mit einem Erbvertrag. Dies ist ein Vertrag zwischen dem Erblasser und einzelnen oder mehreren Erben. Er muss öffentlich beurkundet (ein beglaubigter Notar unterzeichnet den Vertrag im Beisein aller Beteiligten) werden.

Ein Erbvertrag lässt sich nur auflösen oder abändern, wenn alle Vertragsparteien einverstanden sind. Wer hingegen ein Testament eigenhändig geschrieben hat und dies ändern oder annullieren will, kann dies jederzeit und ohne Einverständnis der Betroffenen tun.

Sind sich die Vertragsparteien jedoch einig, dass sie den Erbvertrag wieder auflösen möchten, ist dafür keine neue öffentliche Beurkundung nötig.

Ein Erbvertrag ist dann zu empfehlen, wenn sich Personen unwiderruflich begünstigen wollen (zum Beispiel Ehepartner), oder wenn jemand freiwillig auf seinen Pflichtteil verzichtet.

Ein Erbe kann unentgeltlich oder gegen eine Abfindung auf sein Erbe verzichten. Die Mutter kann zum Beispiel ihrem Sohn eine einmalige Summe zahlen, damit er zugunsten des Vaters auf sein Erbe verzichtet. Diese Abfindung bezeichnet man als Erbauskauf. Denkbar ist auch, dass der Sohn nur vorläufig auf sein Erbe verzichtet, bis auch sein Vater gestorben ist. Ein Erbauskauf ist nicht die einzige Form von Gegenleistung für die Zuwendung eines Erbteils. Öfters wird in einem Erbvertrag zum Beispiel die Person als Erbe eingesetzt, die den Erblasser bis an sein Lebensende pflegt. Es gibt also verschiedenste Möglichkeiten. Daher macht es Sinn, dass sich der Mandant mit seinem ATG-Berater zusammensetzt und ihm seine Vorstellungen kund tut, wie die Dispositionen nach dem Ableben zu treffen sind. Je nach Komplexität, wird der ATG-Berater nach der Erfassung der Stammdaten (Personalien, Eigengut, Erbschaften während der Ehe etc.) das Konzept selber erstellen oder einen ausgewiesenen Fachmann (Notar und Steuerexperte) beiziehen. Bei unkomplizierten Familienverhältnissen (Ehepaar mit leiblichen Kindern) wird der Vertrag entworfen und danach notariell beglaubigt. Allenfalls reicht es aus, ein Testament aufzusetzen. Dieses bedingt keine Beglaubigung. Bei etwas schwierigen Verhältnissen, wie etwa Patchwork-Familien (Kinder aus erster Ehe, Zweitheirat, etc.), macht es Sinn, dass sich der Fachmann zusammen mit dem Mandanten und dem ATG-Berater trifft, um eine Lösung zu finden. In den vorgenannten Fällen muss die Situation speziell betrachtet werden, da verschiedene Kriterien mitspielen.

Danach wird der Vertrag erstellt und dieser kann wiederum notariell beglaubigt werden.

Auch können wir die Verträge so erstellen, dass Sie auch bei den Notariatskosten nicht zu viel bezahlen. Auch hier heisst es wieder, gewusst wie.

Wichtig bei solchen Ehe-und Erbverträgen ist, dass sie «wasserdicht» sind; sprich, sollte der Erbfall eintreten, er dann auch rechtlich und steuerlich allen Anforderungen gerecht wird. Auch hier gilt, nur ein guter Vertrag hilft wiederum Ärger unter den Erben zu vermeiden. Tun Sie für sich und Ihre Hinterbliebenen etwas Gutes und regeln Sie die Dinge, solange Sie können. Daher ist uns wichtig, nicht nur die Möglichkeiten aufzuzeigen, sondern Sie auch bei deren Umsetzung zu unterstützen.

Es lohnt sich auf jeden Fall, sich Gedanken zu machen, bevor es zu spät ist.

Thomas Lanter
Finanzplaner mit eidg. FA
ATG Allfinanz & Treuhand Group AG

Hypotheken von morgen zum Tief-Zins von heute

Mit sogenannten Forward-Hypotheken können die Zinsen auf Hypotheken bis zu zwei Jahre im Voraus fixiert werden. Aktuell ist das Zinsumfeld sehr tief. Die Schweizerische Nationalbank hält den Leitzinssatz auf einem historisch tiefen Niveau. Davon profitieren neue Eigenheimbesitzer durch die tiefen Hypothekarzinsen. Auch bestehende Finanzierungen, welche in den nächsten Monaten auslaufen, profitieren von diesen tiefen Zinsen. Was aber können Sie tun, wenn die Hypotheken erst gegen Ende des Jahres oder sogar später auslaufen? Hier kommen die sogenannten Forward-Hypotheken zum Einsatz. Diese können in der Regel bis zu einem Jahr im Voraus fixiert werden.

Mittlerweile bieten viele Banken sogar einen Forward von bis zu zwei Jahren. Das bedeutet, dass der Zins heute fixiert wird, aber erst bei Ablauf der bestehenden Hypothek zur Anwendung kommt. Doch die tiefen Zinsen für die Zukunft gibt es nicht umsonst.

Die Banken verrechnen für die Absicherung einen Aufschlag. Dieser ist abhängig von der Dauer der Hypothek und vom Laufbeginn. Wie hoch der Aufschlag jedoch tatsächlich ausfällt, ist vor allem auch Verhandlungssache.

Aktuell ist es schwierig, eine genaue Prognose über die weitere Zinsentwicklung abzugeben. Was aber sicher gesagt werden kann ist, dass die Zinsen in den nächsten Monaten sich eher nach oben entwickeln könnten und nicht weiter nach unten.

Wer also sein Budget für die nächsten Jahre fix kalkulieren möchte, ist sicherlich gut beraten, sich um die auslaufende Finanzierung zu kümmern. Aber auch hier muss die Situation im Detail immer zuerst überprüft werden. Ihr ATG – Berater kann sie bei der Konditionensuche und Entscheidungsfindung, aktiv unterstützen.

Zögern Sie also nicht und kontaktieren Sie uns.

Gabor Gaspar
Geschäftsstellenleiter
ATG Allfinanz & Treuhand Group AG

Nachtrag zum Beitrag «Frühpensionierte können AHV-Beiträge sparen»

ATGforum Ausgabe 3.2011

In der letzten Ausgabe haben wir Ihnen, die verschiedenen Möglichkeiten, um AHV-Beiträge bei einer Frühpension einzusparen, aufgezeigt. Der Gesetzgeber hat nun per 1. Januar 2012 eine gewichtige Anpassung vorgenommen, welche wir Ihnen natürlich nicht vorenthalten möchten.

Neu ist die Obergrenze zur Berechnung der AHV-Beiträge (Vermögen und mit 20 multipliziertes jährliches Renteneinkommen) nicht mehr Fr. 3,95 Mio. sondern Fr. 8,3 Mio. Somit erhöht sich auch der Maximalbeitrag von Fr. 10300 auf neu Fr. 23750 im Jahr. Somit wird es bei der Frühpension umso wichtiger, die verschiedenen Möglichkeiten zu überprüfen.

Nichterwerbstätige Ehefrauen und Ehemänner sind von der Beitragspflicht befreit, sofern der Ehegatte bei der AHV als Erwerbstätiger gilt und mindestens Fr. 950 (das heisst, den doppelten Mindestbeitrag) pro Kalenderjahr entrichtet. Diese Regel gilt neu auch, wenn der erwerbstätige Teil das ordentliche Rentenalter (Frauen 64. und Männer 65. Altersjahr) erreicht hat.

Marcel Wendel
Finanzplaner mit eidg. Fachausweis
ATG Allfinanz & Treuhand Group AG

Impressum

Redaktion
gabor.gaspar@atgroup.ch

Gestaltung
khadro@premdesign.ch

Druck
.binkert.ch | 5080 Laufenburg

Gedruckt auf Papier mit FSC-Zertifikat für nachhaltige Waldbewirtschaftung.

Binkert Druck AG druckt Klimaneutral mit zertifiziertem Umweltmanagement, ISO 14001.

klimaneutral
www.climatepartner.com

Klimaneutral gedruckt