

Meine Vorsorge

Das Magazin
Februar 2024

Mit guter Planung

zum Ziel

Beim Rentenbezug
auch an die Steuern
denken
Seite 5

Nachfolge beim
Fundsachenverkauf
Seite 11

Ein Liquidator gibt
Einblicke in sein Tun
Seite 22



Nicht immer gehen Nachlässe von der älteren an die jüngere Generation: Stirbt jemand ohne Kinder, können auch Eltern oder (Stief-)Geschwister zu Erben werden. Erbschaftsberaterin Livia von Burg klärt auf über Pflichtteile, Erbansprüche und Testamente – Seite 30.

Liebe Leserinnen und Leser

Haben Sie diesen Winter schon eine schwingvolle Abfahrt auf der Skipiste genossen? Tief durchgeatmet auf einer Wanderung durch verschneite Wälder? Oder freuen Sie sich – wie ich – auf die ersten Frühlingstage, wenn neue Touren mit dem (Renn-)Rad locken? Bewegung gehört zu unserem Leben – aber sie ist nicht selbstverständlich. Schmerzen aufgrund einer Krankheit oder eines Unfalls können uns rasch einschränken oder ausbremsen, wie ich aus eigener Erfahrung weiss.

Nicht alles ist planbar im Leben, doch mit vorausschauendem Handeln können wir gerade bei unseren Bewegungsaktivitäten Verletzungen vorbeugen. Das sagt auch Stefan Greter in unserem Porträt: Mit Sportphysiotherapie begleitet er Spitzensportler zu Höchstleistungen ohne Rückschläge.

Auch bei unseren Finanzen können wir nicht jede künftige Auslage budgetieren. Aber wir können so planen und vorsorgen, dass wir möglichst keine unangenehmen Überraschungen erleben oder im Alter in finanzielle Engpässe geraten. Wie kann dies funktionieren? Lesen Sie dazu das Porträt von Stefan Greter sowie die Beiträge über andere Kundinnen und Kunden der Zürcher Kantonalbank in dieser Ausgabe von «Meine Vorsorge».

Ich wünsche Ihnen eine bereichernde Lektüre.



Roman Schwarz
Leiter Finanzberatung



«Auch Renten sind steuerpflichtig.»

Steuerberaterin Jacqueline Linton weiss, worauf bei Renten und Kapitalbezügen zu achten ist – Seite 5

Inhalt



S. 28



-
- 05 **Im Fokus**
Bezug und Besteuerung von Renten und PK-Geldern
-
- 11 **Aus der Praxis**
Vorsorge- und Nachfolgeplanung für die Fundsachenverkäufer
-
- 17 **Portrait**
Bei Physiotherapeut Stefan Greter ist Bewegung alles
-
- 20 **Events**
Antworten und Tipps im Webcast zur Pensionierung
-
- 22 **Im Gespräch**
Liquidator Jürg Hoss über Kunst, Geld und Dankbarkeit
-
- 28 **Stichwort**
Weniger Flexibilität bei Freizügigkeitsguthaben
-
- 30 **Die Frage**
Wann erben Eltern oder (Stief-) Geschwister?

Besteuerung von Renten und Vorsorgegeldern

Gut planen und später sparen

Text: Redaktion Meine Vorsorge, Illustration: Maria Salvatore

Sie freuen sich auf Ihre Altersrente und die Auszahlungen von Kapitalleistungen aus der Pensionskasse und Säule 3a bei der Pensionierung? Dann sollten Sie frühzeitig den Bezug Ihrer Vorsorgeleistungen planen und die Steuern nicht ausser Acht lassen. Steuerberaterin Jacqueline Linton erklärt Ihnen anhand eines Musterfalles, was es alles zu beachten gilt.

Unser fiktiver Fall beschreibt Lydia (*1961), sie ist kanadisch-schweizerische Doppelbürgerin. Nach ihrer Jugend in der Schweiz absolviert sie einen Teil ihres Studiums in Vancouver und arbeitet nach dem Studienabschluss weitere acht Jahre in Kanada. Nach ihrer Rückkehr in die Schweiz lernt sie am Zürifest Sven (*1962) kennen und heiratet ihn.

Einige Jahre vor ihrer Pensionierung machen Lydia und ihr Ehemann zusammen mit ihrer Vorsorgeberaterin bei der Zürcher Kantonalbank eine Ausleageordnung über ihre Vorsorgegefässe. Das Ehepaar macht sich dabei Gedanken über die ideale Balance von monatlich fliessenden Einkünften (Renten) und einmaligen Kapitalbezügen. Zentrale Faktoren sind die Lebenserwartung, die Bereitschaft Geld anzulegen, das Sicherheitsbedürfnis nach regelmässigen Einkünften und natürlich auch die Höhe der Steuerbelastung.

Nun steht die Pensionierung von Lydia an und das Ehepaar will nochmals wissen, welche Steuern auf Renten und Kapitalleistungen anfallen. Wie viele andere Kundinnen und Kunden gehen Lydia und Sven davon aus, dass sie im Alter weniger Steuern

bezahlen als während des Erwerbslebens. «Das ist aber längst nicht immer der Fall», weiss Jacqueline Linton, Steuerberaterin bei der Zürcher Kantonalbank. Zwar sinke nach der Pensionierung das Einkommen. Allerdings würden auch diverse Abzugsmöglichkeiten wie Berufsauslagen oder Beiträge in die Säule 3a wegfallen. «Durch eine vorausschauende Renten- respektive Kapitalbezugsstrategie lässt sich jedoch die Progression brechen, und es werden nur so viele Steuern bezahlt wie nötig.»

Renten als Einkommen versteuern

Wichtig sei es zunächst, so Linton, die unterschiedliche Besteuerung von Renteneinkünften und Kapitalleistungen aus Vorsorgegeldern zu verstehen. «Unabhängig davon, aus welchem Vorsorgegefäss sie stammen, sind Renteneinkünfte in der jährlichen Steuererklärung als Einkommen zu deklarieren. Sie werden zusammen mit weiteren Einkünften wie Zinserträgen oder Mieteinnahmen besteuert», erklärt Linton. Grundsätzlich seien Renten vollumfänglich steuerpflichtig, es sei denn, es gebe eine gesetzliche Grundlage, welche einen Einschlag respektive eine reduzierte Besteuerung vorsehe. So etwa bei ausländischen Renten: «Einige von ihnen sind in der Schweiz nicht zu 100 Prozent steuerbar – doch es muss immer der Einzelfall geprüft werden», sagt Linton. Die Steuerspezialistin weist noch auf einen weiteren zentralen Punkt hin: «Der Steuertarif bei der Einkommenssteuer ist stark progressiv ausgestaltet. Mit anderen Worten: Höhere Einkommen werden überproportional besteuert.»



Jacqueline Linton
Senior Steuerberaterin
jacqueline.linton@zkb.ch
044 292 21 00

Kapitalleistungen privilegiert besteuert

Etwas anders sieht es bei den Kapitalleistungen aus. «Bereits im Sparprozess lassen sich durch Einzahlungen in die Säule 3a oder durch Einkäufe in die Pensionskasse Steuern sparen», sagt Linton. «Wichtig zu wissen ist, dass Bezüge in Form von Kapitalleistungen privilegiert besteuert werden.» Konkret würden diese Gelder vom übrigen Einkommen getrennt und zu einem reduzierten Vorsorgetarif besteuert. Mehrere Kapitalbezüge innerhalb eines Kalenderjahrs würden dabei zusammengerechnet. «Allerdings wird bei hohen Kapitalbezügen ebenfalls ein progressiver Steuertarif angewendet, das heisst, der Steuersatz steigt mit der Höhe des Kapitalbezugs.»

Zurück zu Lydia und Sven: Damit sie eine Übersicht über ihre künftigen Einkommensposten haben, listen sie diese auf den folgenden Seiten auf und vermerken jeweils auch die Besteuerung sowie die Besonderheiten und absehbaren Änderungen.



Lydia & Sven



Finanz- und Steuerplanung lohnt sich

Beschäftigen Sie sich früh genug mit Ihrer Erwerbsaufgabe und lassen Sie Ihre Vorsorgelösungen überprüfen. Unsere Expertinnen und Experten aus der Finanzplanung und der Steuerberatung unterstützen Sie gerne.



zkb.ch/steuern
044 292 21 00

Lydia



Sven



Kapitalbezug 3. Säule
2024

Bezug Rente Leibrenten-
versicherung

Referenzalter erreicht
Kapitalbezug PK
Bezug Social-Security-Rente
2025

1. Säule: AHV

Einkommen

Auch wenn das Referenzalter für Frauen seit dem 1.1.2024 ebenfalls bei 65 Jahren liegt, erreicht **Lydia** im Jahr 2025 mit 64 Jahren und 3 Monaten das Referenzalter – sie profitiert von der im neuen AHV-Gesetz vorgesehenen Übergangsregelung für gewisse Jahrgänge. Aufgrund ihrer achtjährigen Landesabwesenheit und entsprechenden Beitragslücken erhält **Lydia** eine Teilrente. Zwar hat sie gleich nach ihrer Rückkehr in die Schweiz die maximal möglichen fünf Beitragsjahre bei der AHV nachbezahlt (AHV-Nichterwerbstätigenbeiträge), drei Jahre sind aber «verloren».

Sven lässt sich 2026, ein Jahr vor Referenzalter von 65 Jahren, frühpensionieren. Seine AHV-Rente bezieht **Sven** jedoch erst ab dem Jahr 2027, damit er keine Rentenkürzung hinnehmen muss. Sobald **Sven** seine Rente bezieht, wird auch die AHV-Rente von **Lydia** neu berechnet und plafoniert, wobei eine Reduktion infolge fehlender Beitragsjahre bestehen bleibt.

Steuern

Lydia und **Sven** müssen die AHV-Rente zu 100 Prozent versteuern.

Besonderes

Hätte **Lydia** schon vor ihrem Auslandsaufenthalt mit der AHV-Ausgleichskasse Kontakt aufgenommen, hätte sie Beitragslücken und dadurch Rentenkürzungen infolge von fehlenden Beitragsjahren vermeiden können.

Sven hätte seine AHV-Rente auch schon zum Zeitpunkt seiner Frühpensionierung beziehen können, allerdings hätte dies eine Rentenkürzung zur Folge. AHV-Renten können maximal zwei Jahre vor dem Referenzalter (Pensionsalter) bezogen werden. Ein Aufschub ist maximal bis zu fünf Jahre möglich. Ein Rentenaufschub führt umgekehrt zu einer höheren AHV-Rente. Mit der Umsetzung der AHV-Reform 21 wurden per 01.01.2024 weitere Flexibilisierungen zum Leistungsbezug eingeführt. Beispielsweise ist es möglich, nur einen Teil der Rente vorzubeziehen und einen weiteren Teil aufzuschieben. Durch die Erwerbsaufgabe von **Sven** vor Erreichen des Referenzalters ist zu prüfen, ob für ihn und **Lydia** eine Anmeldung als AHV-Nichterwerbstätige zu erfolgen hat.

2. Säule: Berufliche Vorsorge

Einkommen

Lydia lässt sich ihr Pensionskassenkapital im Jahr 2025 komplett in Kapitalform auszahlen. Zusätzlich hat **Lydia** ein Freizügigkeitsguthaben auf einem separaten Konto. Dieses bezieht sie jedoch aus steuerlichen Überlegungen erst im Jahr 2029 (siehe Übergangsregelung, unten).

Sven lässt sich sein Pensionskassenguthaben ab dem Zeitpunkt seiner Frühpensionierung im Jahr 2026 vollumfänglich als Rente auszahlen.

Steuern

Die Rente ist in der Steuererklärung zu 100 Prozent zu deklarieren. Kapitalbezüge von Vorsorgegeldern werden separat zum übrigen Einkommen mit der Kapitalauszahlungssteuer besteuert (siehe Haupttext). **Lydia** und **Sven** haben ihre Kapitalbezüge aufeinander abgestimmt und beziehen die Gelder gestaffelt in verschiedenen Jahren. Dadurch gelingt es ihnen, die Steuerprogression optimal zu brechen und sie können dadurch die Steuerbelastung reduzieren.

Besonderes

Ab dem 1. Januar 2030 ist eine fortgeführte Erwerbstätigkeit erforderlich, um Freizügigkeitsguthaben später als mit Alter 65 (Referenzalter) zu beziehen. Bis Ende 2029 gilt aber noch eine Übergangsfrist, von welcher **Lydia** profitieren kann. Sie schiebt den Bezug deshalb bis zum spätmöglichen Zeitpunkt auf. Das Freizügigkeitsguthaben muss bis zur Auszahlung respektive Fälligkeit weder als Einkommen (Erträge) noch als Vermögen versteuert werden.

3. Säule: Private Vorsorge

Einkommen

Ihr Guthaben aus der Säule 3a, der gebundenen Vorsorge, bezieht **Lydia** schon 2024, ein Jahr vor ihrer Pensionierung, als Kapital.

2026

Frühpensionierung
Rentenbezug PK
1. Teilbezug 3. Säule

2027

Referenzalter erreicht
Bezug AHV-Rente
2. Teilbezug 3. Säule

2028

Bezug Freizügigkeitsguthaben PK

2029

Sven verfügt über zwei Säule-3a-Konti. Er bezieht sein angespartes Kapital in den Jahren 2026 (dem Jahr seiner Frühpensionierung) und 2027.

Steuern

Wie Kapitalleistungen aus der Pensionskasse, unterliegen auch Auszahlungen aus der Säule 3a einer separaten Kapitalleistungssteuer (siehe Haupttext). Um die Steuerprogression zu brechen, lohnt es sich, bis zu drei Säule-3a-Lösungen einzurichten, die in verschiedenen Jahren aufgelöst und versteuert werden können.

Besonderes

Gelder aus der Säule 3a können maximal fünf Jahre vor Erreichen des Referenzalters (Pensionsalters) bezogen werden. Ein Bezug kann maximal bis zu fünf Jahre über das Erreichen des Referenzalters aufgeschoben werden, sofern die Person weiterhin einer Erwerbstätigkeit nachgeht.

Kanadische Rente Lydia

Einkommen

Lydia erhält für ihre Erwerbstätigkeit in Kanada eine Social-Security-Rente, welche mit unserer AHV-Rente vergleichbar ist.

Steuern

Social-Security-Leistungen aus den USA und Kanada sind in der Regel im Herkunftsland steuerbar (meist in Form einer direkt abgezogenen Quellensteuer von 15 Prozent). Die ausbezahlten Renten werden gemäss geltendem Doppelbesteuerungsabkommen zusätzlich auch in der Schweiz besteuert, jedoch lediglich zu $\frac{2}{3}$ der Nettorente (nach Berücksichtigung der Quellensteuer). Eine Rente von umgerechnet 4'500 Franken ist in der Steuererklärung also mit 3'000 Franken zu deklarieren.

Besonderes

Bei ausländischen Renten müssen die Regelungen in den einschlägigen Doppelbesteuerungsabkommen berücksichtigt werden. Renten aus staatlichen oder staatsnahen Betrieben dürfen dabei in aller Regel im Herkunftsland der Rente besteuert werden, auch wenn die Rentenbezügerin den Wohnsitz im Ausland hat.

Leibrentenversicherung Sven

Einkommen

Sven hat eine Leibrentenversicherung bei einer Versicherung (freie Vorsorge – Säule 3b) abgeschlossen. Die entsprechende Rente bezieht er bereits ab 2024, zwei Jahre vor seiner Frühpensionierung.

Steuern

Rentenzahlungen aus Leibrentenversicherungen werden aktuell zu 40 Prozent der ausgerichteten Rentenleistung besteuert (pauschaler Ertragsanteil). Das mag auf den ersten Blick günstig erscheinen, allerdings trägt der Schein, denn eine Leibrente besteht hauptsächlich aus der Rückzahlung des (bereits versteuerten) investierten Kapitals und zusätzlich aus einem steuerbaren Ertragsanteil. Aus steuerlicher Sicht unterliegt lediglich die Ertragskomponente der Einkommensbesteuerung. Aufgrund des Tiefzinsumfeldes der letzten Jahre dürfte die Besteuerung zu 40 Prozent in vielen Fällen zu einer Überbesteuerung führen, was Leibrenten in den letzten Jahren unattraktiv machte.

Besonderes

Die Politik hat die Vorgaben für die Besteuerung der Leibrenten überarbeitet. Ab dem 1. Januar 2025 wird bei Leibrentenversicherungen der steuerbare Ertragsanteil der garantierten Rentenleistung mit einer Formel in Abhängigkeit vom Höchstzinssatz der Finma berechnet werden. Allfällige Überschussleistungen werden zu 70 Prozent steuerbar sein. Bei Leibrenten und Verpfändungen wird der steuerbare Ertragsanteil neu in Abhängigkeit von der Durchschnittsrendite zehnjähriger Bundesobligationen ermittelt. Auf diese Weise passt sich die Bestimmung des Ertragsanteils automatisch dem tatsächlichen Zinsniveau an und übermässige Nachteile oder Vorteile bei der Besteuerung von Leibrenten können vermieden werden.

1.

Optimieren Sie Ihre Steuern

Einzahlungen in die Säule 3a sowie Einkäufe in die Pensionskasse sind steuerlich abzugsfähig. Bei Pensionskasseneinkäufen gilt es, neben einer Sperrfrist von drei Jahren bei Kapitalbezügen, auch weitere Punkte zu beachten. Packen Sie dieses wichtige Thema aktiv an, verschaffen Sie sich frühzeitig einen Überblick und nutzen Sie die Vorteile einer umsichtigen Pensionsierungs- und Steuerplanung.

2.

Planen Sie den Bezug Ihrer Vorsorgegelder

Sie können den Zeitpunkt der Besteuerung Ihrer Vorsorgeguthaben aus der 2. Säule zum Beispiel durch eine Teilpensionierung beeinflussen und den Bezug von Geldern der Säule 3a im Rahmen der gesetzlichen Möglichkeiten selbst bestimmen. Nutzen Sie dies und verteilen Sie insbesondere den Bezug von hohen Kapitalleistungen über mehrere Jahre. Vergessen Sie nicht, mehrere Säule-3a-Lösungen zu errichten.

3.

Vermeiden Sie Beitragslücken bei der AHV

Nur wenn Sie von Beginn an und lückenlos AHV-Beiträge entrichtet haben, erhalten Sie später eine Vollrente und sofern das massgebende Jahreseinkommen 88'200 Franken erreicht, eine Maximalrente. Vermeiden Sie deshalb Beitragslücken und melden Sie sich gegebenenfalls bei der AHV als nichterwerbstätig an, sofern Sie nicht über Ihren Ehepartner abgedeckt sind. Beitragslücken können bis maximal fünf Jahre rückwirkend geschlossen werden.

3 Tipps.

Finder glück

Mit ihrem Geschäft verhelfen Isolde und Roland Widmer Fundsachen zu einem zweiten Leben. Ihr privates Glück hat das Ehepaar in den Bergen gefunden. Dort wollen sie künftig mehr Zeit verbringen.

Nachfolge- und Pensionierungsplanung

Blick auf neue Horizonte

Text: Patrick Steinemann, Fotos: Simon Habegger und Simon Baumann

Auf ihre Geschäftsidee kamen Roland und Isolde Widmer einst durch Zufall. In den letzten 20 Jahren hat sich ihr Fundsachenverkauf dann prächtig entwickelt – und soll nun in neue Hände gelegt werden. Das Inhaberpaar ist froh, bei der persönlichen Vorsorge und bei der Nachfolge in der Firma fachkundig beraten zu werden.

Die Skischuhe und Wanderstöcke sind hinten rechts zu finden, zu den Blusen, Jeans und Babykleidern geht's geradeaus, die goldenen Ohrringe, die Uhren und die Notebooks werden links bei der Kasse präsentiert – auf den ersten Blick ist der Verkaufsladen in Zürich-Wollishofen ein kleines, sehr gut ausgestattetes Quartierwarenhaus. Ganz besonders sind jedoch die Geschichten der angebotenen Gegenstände: Fast alle wurden von ihren ehemaligen Besitzerinnen oder Besitzern verlegt, verloren und vergessen. «Unser Geschäft spiegelt die Gesellschaft: Wir sind umgeben von hochwertigen, schönen Dingen – und lassen sie dann im Zug, im Tram oder auf dem Flughafen liegen», sagt Roland Widmer. Zusammen mit seiner Frau Isolde schenkt er den Waren im Fundsachenverkauf ein zweites Leben.

Eigentlich wollten die Widmers 2004 nur eine einmalige Versteigerung von Fundgegenständen an einem Markt durchführen – und entdeckten nach ersten Kontakten mit den SBB ein brachliegendes Geschäftsfeld. Denn der Bahnbetrieb suchte dringend nach einem festen Abnehmer für all jene Fundsachen, die nach der gesetzlich geregelten Aufbewahrungsfrist von drei Monaten nicht zurück zu ihren Besitzern fanden. Die Widmers ergriffen

die Chance, gründeten ein Geschäft und wurden so zu einem Recyclingbetrieb der ganz eigenen Art.

Weil ihre Kundinnen und Kunden meist mit Münzen und Noten bezahlten, brauchten Isolde und Roland Widmer auch eine Bank, die ihnen das eingenommene Bargeld wieder abnahm – kein ganz leichtes Unterfangen in Zeiten des elektronischen Zahlungsverkehrs. Fündig wurden sie beide schliesslich bei der Zürcher Kantonalbank: «Bei der ZKB wurden wir als kleine Firma von Anfang an wie grosse Geschäftskunden behandelt», sagt Isolde Widmer. «Und bei unserem Kundenberater Andreas Iselin waren wir gleich in den richtigen Händen.» Dieser begab sich gerne auf die Reise mit seiner neuen Kundschaft: «Zusammen mit dem Ehepaar Widmer habe ich alle Finanzthemen angeschaut, die sich in den Jahren entwickelten – immer abgestimmt auf die Kapazitäten der Kundin und des Kunden.»

Zeit, um Bankthemen ausgiebig zu besprechen, hatten die Widmers tatsächlich nicht immer – schliesslich wuchs ihr Geschäft kontinuierlich an. Zu den SBB kamen immer mehr Lieferanten von Fundgegenständen hinzu: andere Betriebe des öffentlichen Verkehrs, Flughafenbetreiber in Zürich und Genf, Schulen, Spitäler, städtische Fundbüros. Und schliesslich auch Logistikzentren, die ihre bestellten Waren nicht zustellen konnten. Die häufig hohe Qualität des Angebots ist es denn auch, die den Fundsachenverkauf der Widmers von dem anderer Secondhand-Händler abhebt: «Wenn die Leute unterwegs sind und reisen, haben sie meist aktuelle Mode an und neuwertige Gegenstände dabei – entsprechend attraktiv ist unser Sortiment», sagt Isolde Widmer. Und der Warenfluss nimmt nicht ab: «Unser





Prüfen schon mal die Aussicht auf das Leben nach der Geschäftsaufgabe: Roland und Isolde Widmer in Engelberg.

Aus der Praxis



Andreas Iselin,
Kundenbetreuer



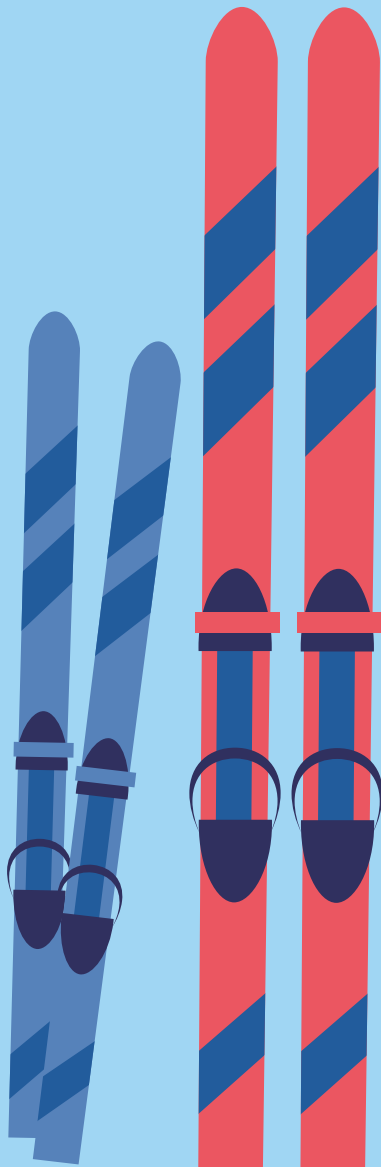
Marianne Feldmann,
Finanzplanerin



Reto Frei Boo,
BVG-Spezialist



Roland Egli, Spezialist
Unternehmensnachfolge



mittlerweile fast 30-köpfiges Team verarbeitet jeden Monat zehntausende Artikel», sagt Roland Widmer.

Mit dem grösser werdenden Unternehmen wurden auch weitere finanzielle Themen aktuell, etwa die berufliche Vorsorge (BVG) des Ehepaars Widmer und ihrer Angestellten. An einer Veranstaltung der Zürcher Kantonalbank für Firmenkunden suchten die Widmers Antworten – und fanden sie beim BVG-Spezialisten Reto Frei Boo. In Abstimmung mit Kundenbetreuer Iselin führte Frei Boo eine kostenlose Analyse der Pensionskasse durch. Das Resultat: ein BVG-Betreuungsmandat für die ZKB, Leistungsverbesserungen und Kosteneinsparungen für die Kundin und den Kunden. Doch nicht nur das: «Weil die Vorsorgesituation bei einer inhabergeführten Firma wie der Fundsachenverkauf.ch GmbH meist auch mit der privaten Situation zusammenhängt, konnte ich eine weitere Karte spielen und meine Kollegin Marianne Feldmann vorschlagen für eine umfassende private Finanzplanung des Ehepaars Widmer», sagt Frei Boo.

Isolde und Roland Widmer waren froh um die zusätzliche Spezialistin, die nicht nur Szenarien im Hinblick auf die Pensionierung der Widmers erarbeitete, sondern auch Optimierungen im Steuerbereich aufzeigen konnte. «Einkäufe in die Pensionskasse und später gestaffelte Bezüge des Altersguthabens – normale Leute wie wir blicken da ja kaum in allen Details durch», sagt Isolde Widmer. Finanzplanerin Marianne Feldmann konnte den erwünschten Durchblick verschaffen und knüpfte gerne an alle Fragen der Widmers an: «Nur in einem guten Gespräch können Lösungen und Empfehlungen entwickelt werden, welche die Bedürfnisse der Kundinnen und Kunden schliesslich auch erfüllen».

Kundenwünsche erahnen und befriedigen: Darauf fokussieren sich auch Roland und Isolde Widmer seit 20 Jahren. So lancierten sie neben ihrem Verkaufsgeschäft in Wollishofen auch Online-Verkäufe und -Auktionen von Fundsachen. Und mit Ausstellungen und Versteigerungen von Fundkunst wurden sie sogar zu Kulturschaffenden. Mit der Zeit wuchsen jedoch auch eigene Wünsche: Nicht immer nur ans Geschäft denken müssen, mehr Zeit haben für Hobbys oder auch Bewegung in der Natur. ZKB-Kundenbetreuer Iselin konnte das vollauf nachvollziehen – und den Widmers einen weiteren Fachkollegen empfehlen: Roland

Egli, Spezialgebiet Unternehmensnachfolge. «Ein Konzept mit Massnahmenplan aufstellen, eine Bewertung des Unternehmens durchführen, Gespräche mit möglichen Nachfolgern moderieren – eine Geschäftsübergabe ist ein komplexes Vorhaben, das frühzeitig angegangen werden sollte», sagt Egli. Er setzte sich also mit dem Unternehmerpaar zusammen und erarbeitete die Grundlagen, damit die Widmers dereinst sorgenfrei in den Ruhestand wechseln können.

Szenarien auf dem Tisch

Obwohl die finanziellen Themen immer vielschichtiger wurden, hat sich für Isolde und Roland Widmer in den letzten Jahren auch viel geklärt: «Wir haben nun alle Optionen und Szenarien auf dem Tisch», sagt Roland Widmer. Und Isolde Widmer ergänzt: «Von den Profis der Zürcher Kantonalbank fühlten wir uns kompetent und gut beraten – trotz der ersten Themen war immer auch eine Prise Humor dabei.»

Mit möglichst viel Leichtigkeit und ungebremster Leidenschaft wollen die beiden ihr Fundsachengeschäft nun auf die Zielgerade bringen. Die mit den Finanzspezialistinnen und -spezialisten erarbeiteten Planungen geben den Widmers hierbei die nötige Sicherheit. Und für die nötige Gelassenheit gegenüber dem Unplanbaren sorgt die unverkäufliche Fundsache «Frida»: Die mit diesem Namen versehene Urne samt Asche hat im Chefbüro einen Ehrenplatz und zeigt Roland und Isolde Widmer jeden Tag, dass es nichts gibt, was nicht verloren werden kann. Aber vieles, das unverhofft ein zweites Leben erhält.

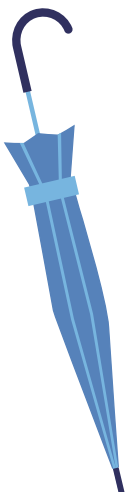
fundsachenverkauf.ch

Mit einem Finanzplan zu mehr Sicherheit

Lassen Sie sich von unseren Expertinnen und Experten für Vorsorge- und Finanzplanung ganzheitlich und detailliert beraten.



zkb.ch/finanzplanung
044 292 21 00



Fünf Tipps zur Vorsorge- und Nach- folgeplanung

Weshalb ist ein Finanzplan ein wertvoller Baustein in meiner Vorsorgeplanung?

Ein Finanzplan verhilft zu einer Gesamtübersicht über die persönlichen Finanzen im Zeitverlauf und schafft Transparenz. Es werden Fragen aus den Bereichen Vorsorge, Steuern, Anlagen, Liegenschaften oder Erbrecht angesprochen und geklärt.

Welche Rolle spielen die Steuern bei der Vorsorgeplanung?

Wenn alle finanziellen Aspekte im Zusammenhang angeschaut werden, offenbart sich meistens auch Optimierungspotenzial bei den Steuern. Etwa durch einen Einkauf in die Pensionskasse oder einen gestaffelten Bezug von Vorsorgegeldern.

Was bringt ein Finanzplan für Inhaber eines KMU?

Ist es sinnvoll, als Firmeninhaberin oder als Teilhaber (nichtbetriebsrelevante) Mittel aus der Firma zu entnehmen für die persönliche Vorsorge? Kann die Aufteilung zwischen Dividenden und Lohn für die Firmenbesitzer optimiert werden? Diese und andere Fragen klärt ein Finanzplan.

Weshalb ist es sinnvoll, dass Unternehmer die aktuelle BVG-Lösung überprüfen?

Jedes Unternehmen entwickelt sich weiter und die Vorsorgegesetzgebung ist immer im Fluss. Deshalb empfiehlt es sich, die berufliche Vorsorge im Betrieb periodisch zu durchleuchten und Optimierungen einzuleiten – oft resultieren auch Kosteneinsparungen.

Warum sollte eine Unternehmensnachfolge frühzeitig aufgegleist werden?

Eine Geschäftsübergabe ist meist ein vielschichtiges und teilweise komplexes Projekt. Es braucht ein Konzept mit konkretem Massnahmenplan. Auch die Verhandlungen mit potenziellen Nachfolgern über den Kaufpreis und die passende Finanzierung oder auch das Nutzen von Optimierungsmöglichkeiten brauchen oft viel Zeit. Deshalb lohnt es sich, die Unternehmensnachfolge frühzeitig anzugehen.



Stefan Greter

Bewegt durchs Leben

Aufgezeichnet: Patrick Steinemann, Foto: Simon Habegger

Welch wertvolles Gut die schmerzfreie Bewegung ist, weiss Stefan Greter aus eigener Erfahrung. In seiner Physiotherapie-Praxis dreht sich deshalb alles um die richtige Behandlung. Aber auch Prävention und Vorsorge sind ihm wichtig – im Beruf wie im Privatleben.

«Bewegung spielt eine zentrale Rolle in meinem Leben. Ich mag es, zu joggen, mit dem Bike unterwegs zu sein oder mit meiner Familie über Stock und Stein zu wandern. Oft erkennt man den Stellenwert der Bewegung aber erst, wenn sie durch ein Ereignis eingeschränkt wird. Das habe ich im jungen Erwachsenenalter am eigenen Leib erfahren: Nach einem Unfall musste ich viele Stunden in die Physiotherapie, um wieder fit und mobil zu werden. Die Arbeit meines Therapeuten hat mich so sehr beeindruckt, dass ich beschloss, diesen Beruf selbst zu erlernen. Also holte ich nach meiner Lehre als Elektromonteur die Matura auf dem zweiten Bildungsweg nach und absolvierte ein Physiotherapiestudium.

Nach einigen Jahren in einer Rehabilitationsklinik wollte ich 2005 meine eigene Physiotherapie-Praxis eröffnen. Für den Kredit zum Firmenstart ging ich zu einer lokalen Bank. Deren erste Forderung: ein Businessplan. Doch den hatte ich nicht – ich wusste ja noch nicht, wie sich das mit meinem Geschäft

dereinst entwickeln würde. Für den zweiten Anlauf ging ich dann zu jenem Institut, das im privaten Bereich schon immer meine erste Wahl war: der Zürcher Kantonalbank. Die Geschäftsbeziehung mit der ZKB hat auf Anhieb funktioniert. Und die heutige Grösse meiner Praxis – ich habe 20 Mitarbeitende, davon 16 Physiotherapeutinnen und -therapeuten – zeigt, dass Erfolg auch ohne prompten Businessplan möglich ist.

Erfolgslebnisse sind auch für unsere Patientinnen und Patienten zentral: Durch unsere Therapien können wir sie von Schmerzen befreien und dafür sorgen, dass sie durch gezielte Anleitung ein bewegtes Leben nach ihren Wünschen führen können. Die Erfolge unserer Kundinnen und Kunden freuen dann auch uns und motivieren uns bei der Arbeit immer wieder neu. Das Therapieangebot hat sich in den letzten Jahren stetig vergrössert: Von der Atemtherapie über Osteopathie, Kinesio-Taping bis zur Laserneedle-Behandlung bieten wir heute vieles an. Ein breites Fachwissen ist in unserem Beruf deshalb wichtig, doch ebenso ist es die Erfahrung im Umgang mit den Patienten. Letztlich ist Physiotherapie aber immer noch eines: Bewegung ermöglichen durch einfache Mittel.

Diese Einfachheit schätze ich genauso im Umgang mit meiner Bank: nicht endlos Online-Formulare ausfüllen, sondern ein direkter Kontakt zu meinem



«Die Erfolge unserer Kundinnen und Kunden motivieren uns immer wieder neu.»

Stefan Greter

Kundenbetreuer. Kein Blabla, sondern ein klares, ehrliches Gespräch. Und keine komplizierten Strukturen, sondern eine saubere Dienstleistung aus einer Hand. Egal, ob es um eine Angelegenheit der Firma geht oder um die private Hypothek.

Eine individuell passende Dienstleistung zum richtigen Zeitpunkt – das erwartet auch unsere Kundschaft. Etwa bei der Präventionsarbeit: Als eine von SwissOlympic anerkannte Praxis begleiten wir Spitzensportlerinnen und Spitzensportler hin zu ihren Höchstleistungen. Mit Sportphysiotherapie beugen wir Verletzungen beim Training vor und helfen den Athleten, ihr Niveau kontinuierlich zu steigern.

Keine bösen Überraschungen erleben: Dieses Bedürfnis teile ich mit meinen Patientinnen und Patienten. Ich war deshalb froh, als mein Kundenbetreuer mir eine Vorsorge- und Finanzplanung empfohlen hat. Der zugezogene Fachspezialist hat eine Gesamtschau gemacht, mir Einzahlungen in die Pensionskasse nahegelegt – und nebenbei noch zu substantziellen Steuerersparnissen verholffen. Von einer guten beruflichen Vorsorge sollen aber auch meine Mitarbeitenden profitieren. Eine BVG-Beratung nach der Überführung meiner Firma in eine AG hat deshalb klar Sinn ergeben. Die ZKB-Spezialistin für diesen Bereich hat mein Bild der Zürcher Kantonalbank einmal mehr bestätigt: rasche Reaktion bei Fragen, unkomplizierter Umgang – ein Paket, das passt.

Ich fühle mich also rundum gut betreut in Sachen Pensionierungsplanung. Und so kann ich die verbleibenden Berufsjahre bis zur Rente beruhigt angehen – auch wenn ich bestens weiss, dass das Leben immer in Bewegung ist.»

Stefan Greter

Für den diplomierten Physiotherapeuten FH stehen seine Patientinnen und Patienten im Mittelpunkt – sie sollen die am besten geeignete Therapieform erhalten. Er hat sich deshalb in zahlreichen Weiterbildungen das entsprechende Rüstzeug geholt, etwa in der Biokinematik, in der Lymphdrainage oder in der pulmonalen Rehabilitation. Neben seiner Praxis in Jona erholt sich Greter (57) bei der Bewegung in der Natur – am liebsten mit seiner Familie: Er ist verheiratet und hat zwei Kinder.

Unsere Expertinnen und Experten sind für Sie da

Sie möchten Ihre individuellen Fragen zum Thema Pensionierung oder zur beruflichen Vorsorge in einem persönlichen Beratungsgespräch klären? Nehmen Sie mit uns Kontakt auf – wir stehen Ihnen gerne mit Rat und Tat zur Seite.



zkb.ch/pensionierungsplanung

#vorbereiten

Wie sieht meine finanzielle Situation im Ruhestand aus? Es lohne sich, diese Frage frühzeitig anzugehen, sind Manuela Rogentin und Andreas Habegger überzeugt. Die beiden Finanzplaner der Zürcher Kantonalbank haben in einem Webcast zahlreiche Antworten rund um die Pensionierung präsentiert.

«Pensionierungsplanung ist Lebensplanung»: Andreas Habegger, Leiter Finanzplanung und Vorsorge bei der Zürcher Kantonalbank, hat eine prägnante Formulierung für jenen Schritt gefunden, der für die meisten Berufstätigen wohl die grösste Veränderung im Leben darstellt. Entsprechend gelte es, sich frühzeitig und umfassend damit auseinanderzusetzen, sagt Habegger. Auch für Senior Finanzplanerin Manuela Rogentin ist der Übertritt in den Ruhestand ein Ereignis, das nicht erst mit 65 aktuell wird: «Wie bei einem Marathonlauf braucht es eine längere Phase strukturierter Vorbereitungen, um das anvisierte Ziel zu erreichen.»

Im Webcast, den die Finanzexpertin und der Finanzexperte unter der Moderation von Nirmala Alther bestritten, wurden denn auch all jene Elemente besprochen, auf die es vor dem Zieleinlauf ankommt: Etwa das Vermeiden von Beitragslücken bei der AHV, die Möglichkeit von Einkäufen in die Pensionskasse oder die Option des Wertschriften-sparens in der Säule 3a. Im Sinne eines finanziellen Trainingsplans zeigten Habegger und Rogentin mit viel Hintergrundwissen und anschaulichen Beispielen auf, welche Faktoren das Ergebnis positiv beeinflussen können. «Patentlösungen gibt es nicht», hielt Habegger fest. «Mit den individuell richtigen Weichenstellungen lassen sich aber sowohl der Vermögensaufbau optimieren als auch Steuern sparen.» Und Rogentin legte dar, dass sich auch für spezielle Situationen wie Teilzeitarbeit oder Frühpensionierung mit eigenverantwortlichem Handeln gute Lösungen finden liessen. «Gute Vorbereitung ist Gold wert bei der Gestaltung der persönlichen Zukunft», fasste Moderatorin Alther das so kurzweilige wie informative Gespräch zusammen.

Webcast verpasst? Schauen Sie ihn im Replay an.

Den Webcast unter dem Titel «Pensionierung – Meine Zukunft heute gestalten» können Sie unter dem nachfolgenden Link kostenlos im Replay ansehen. Die beiden Finanzplaner Andreas Habegger und Manuela Rogentin beantworten darin zahlreiche Fragen rund um den Übertritt in den dritten Lebensabschnitt.



zkb.ch/pensionierung-geplant

Vorsorge rechtzeitig im Blick



Andreas Habegger, Leiter Finanzplanung und Vorsorge, diskutierte mit Manuela Rogentin, Senior Finanzplanerin, über die optimale Vorbereitung auf die Pensionierung. Moderiert wurde der Webcast von Nirmala Alther (rechts).

Liquidator Jürg Hoss

«Beim Erben gibt es nur ein Wort: danke!»

Interview: Patrick Steinemann, Fotos: Lea Meienberg, Illustration: Maria Salvatore

Angelaufenes Silberbesteck, angehäuftes Bargeld und angespannte Erben: Bei seinen Verwertungen von Nachlässen und Konkursen erlebt Jürg Hoss so einiges. Ein Gespräch über das, was bleibt.

Geht ein Leben zu Ende, dann kommen Sie: schätzen ein, räumen aus und lösen auf. Auf den ersten Blick eine eher bedrückende Arbeit, Herr Hoss.

Dabei ist es ein sehr befreiendes Tun! Durch meine Arbeit helfe ich vielen Beteiligten, seien das Erben, Stiftungen oder Notariats- und Konkursämter. Im Gegensatz zu den Erben habe ich eine Distanz zu den Nachlassobjekten, kann unbelastet entscheiden, ob etwas verkauft werden kann oder entsorgt werden muss. Ich biete Lösungen an – und so auch Platz für Neues.

Wenn Sie gerufen werden, dann häufig wegen einer ungeregelten oder ungeplanten Situation. Sie schaffen dann Ordnung, schenken Dingen ein zweites Leben ...

... und setze damit in der Praxis um, was die Politik heute propagiert: eine Kreislaufwirtschaft. Eigentlich gibt es die aber schon seit jeher. Möbel, Teppiche oder Kunstwerke mit einer langen Geschichte

werden gekauft und später weitervererbt. Im Zeitalter der Billigmöbel und des Online-Shoppings ist das aber etwas in Vergessenheit geraten. Wegwerfen geht vielen heute leicht von der Hand; wir hingegen entsorgen nur, was wirklich wegmuss.

Was geht Ihnen durch den Kopf, wenn Sie eine Tür zu einer Nachlass-Wohnung oder zum Gebäude einer Firma im Konkurs öffnen?

Für mich ist es stets eine Art Schatzsuche. Natürlich erhalte ich von meinen Auftraggebern gewisse Vorinformationen, es ist jedoch immer wieder spannend, was ich antreffe. Manchmal folgt einer Erwartung auch Ernüchterung. Ich weiss nur eines: Vom Bankvermögen einer Person kann nie auf den Inhalt einer Wohnung oder eines Hauses geschlossen werden.

Überraschungen und spezielle Funde gehören bei Ihrer Arbeit also dazu.

Die gibt es tatsächlich. Etwa als ich in einer Wohnung mal Bargeld in Millionenhöhe in einer Guetzlibox gefunden habe. Ich bin aber auch schon auf teuren Schmuck gestossen in Wohnungen, in denen ich ihn nicht erwartet hätte. Wenn alles seine Richtigkeit hat, ist es einfach ein unerwartetes Erlebnis. Wenn hingegen in einem Nachlass-



«Es ist immer wieder spannend, was ich antreffe»: Liquidator Jürg Hoss bereitet eine Verwertung in einem Privathaus vor.

Konkurs einer Firma plötzlich drei teure Uhren auftauchen, dann kläre ich die Herkunft schon ab oder schalte die Polizei ein. Auch wenn speziell teure Bilder auftauchen und ich ein ungutes Gefühl habe, sichere ich mich mit Recherchen so gut wie möglich ab.

Wie kommen Sie zu Ihren Aufträgen?

Meist sind es langjährige Partner oder Auftraggeber, die mich kontaktieren, darunter auch Institute wie die Zürcher Kantonalbank. Ein Auftrag kann nur eine Schätzung für die Erben umfassen oder eine Einlagerung von Inventar, wenn die Erben noch gesucht werden. Ich mache aber auch Vorschläge, wie eine Nachlassverwertung ablaufen kann. Und falls gewünscht, führe ich dann den Liquidationsverkauf durch.

Diese Liquidationen finden meistens gleich vor Ort statt.

Das ist die einfachste und beste Variante, so entfallen die Transport- und Einlagerungskosten. Wir räumen einen Haushalt zuerst auf, putzen das Silberbesteck und stellen alle Waren präsentabel auf. Sehr persönliche Dinge entsorgen wir aus Pietätsgründen. Ziel einer Liquidation ist es stets, einer verstorbenen Person gerecht zu werden.

Resultiert immer ein Gewinn?

Bei kleineren Aufträgen kann es auch mal ein Nullsummenspiel sein, das heisst, die Verkaufserlöse decken meine Kosten sowie die Entsorgungsgebühren für jene Dinge, die nicht verkauft werden können. Da ich prozentual zum Verkaufserlös entschädigt werde, bin ich immer motiviert, gut zu verkaufen. Genauso wichtig ist es jedoch, die Auftraggeber wie die Käuferinnen und Käufer zufriedenzustellen – es muss für alle stimmen, denn mein Geschäft ist Vertrauenssache. Dieses immer wieder neu geschenkte Vertrauen spornt mich auch an, einen guten Job zu machen.

Welche Kompetenzen braucht ein Liquidator – neben dem Verkaufsgeschick?

Er muss mit Menschen umgehen können. Es braucht aber auch viel Fachwissen – etwa bei Kunstgegenständen – und gute Kenntnisse des Marktes und seiner Akteure. Überhaupt die Erfahrung: Ich habe sehr von meinem Vater profitiert, der das Geschäft 40 Jahre lang betrieben hat. Und jetzt bin ich auch schon 30 Jahre im Beruf.

Vor allem aber müssen Sie den Wert von Objekten bestimmen – vom Stabmixer bis zum Salontisch.

Bei etwa 80 Prozent der Waren kann ich selbst eine Einschätzung vornehmen. In gewissen Bereichen ziehe ich auch Expertinnen oder Experten bei, etwa bei alten Münzen oder bei Briefmarkensammlungen. Auch bei gewissen teuren Bildern braucht es die Bestätigung von Sachverständigen, das verlangen die Auftraggeber und die Kundinnen und Kunden.

Haben Sie auch beim privaten Einkaufsbummel immer den geschäftlichen Blick aufs Preisschild?

Den braucht es tatsächlich. Schliesslich kann es vorkommen, dass ich bei der nächsten Liquidation den Preis für eine Gucci-Handtasche oder eine Vase von Lalique festlegen muss.

Ihre Verkäufe unterscheiden sich aber deutlich von Transaktionen in einem Geschäft an der Bahnhofstrasse.

Aber sicher! Ich biete meist keine Neuware an und so unterscheiden sie sich natürlich zuerst beim Preis. Fachgeschäfte und Galerien haben deutlich höhere Preise, da sie auch einen Verkaufsraum und ständiges Personal einkalkulieren müssen. Bei mir sind die Kosten tiefer, da ich meist ab Platz verkaufen kann. Und das Einkaufserlebnis bei meinen Liquidationen ist ein anderes: Neben einer pulsierenden Einkaufsstimmung sehen die Käufer, wo ein Gegenstand herkommt, sie können seine Geschichte zumindest erahnen.

Welche Objekte verkaufen Sie oft und gut?

Möbel aus den 1960er und 70er Jahren oder Klassiker aus dem Anfang des 20. Jahrhunderts laufen besser als antike Möbel. Auch Kunst verkaufen wir sehr gut – viele Bilder erhalten oder vermehren ihren Wert. Silberbesteck ist dagegen sehr rückläufig. Und Tischwäsche will fast niemand mehr – heute legt kaum noch jemand ein Tischtuch auf.

Wenn Sie Haushalte liquidieren, erhalten Sie tiefe Einblicke ins Leben von Personen.

Bei Verwertungen werden familiäre Verhältnisse meist schon deutlich. Je älter ich werde, umso öfter sage ich bei Auseinandersetzungen und Erbstreitereien meine Meinung. Meistens hilft eine solche Einschätzung von aussen auch den uneini-



Darauf kommt es an

01

Regeln Sie Ihren Nachlass rechtzeitig

Es ist niemals zu früh, sich über die persönlichen Hinterlassenschaftsgedanken zu machen. Legen Sie fest, wer was aus Ihrem Nachlass erhalten soll und beziehen Sie Ihre Erben in die Planungen mit ein.

02

Setzen Sie wichtige Dokumente auf

Mit einem Testament und weiteren Dokumenten wie einem Ehe- oder Erbvertrag können Sie den Spielraum des Gesetzes nutzen und über Ihr Erbe bestimmen.

03

Informieren Sie sich

Auf unserer Webseite informieren wir Sie über das seit Anfang 2023 geltende neue Erbrecht und die Motive von Vererbenden und Erbenden (Erbchaftsstudie).

04

Lassen Sie sich beraten

In der kostenlosen Basisberatung ZKB Erbschaft-Check erhalten Sie einen Überblick über Ihre Handlungsoptionen. Gerne unterstützen wir Sie auch mit einer weitergehenden Güter- und erbrechtlichen Beratung.



«Es muss für die Auftraggeber wie für die Käufer stimmen, denn mein Geschäft ist Vertrauenssache.»

gen Erben. Ich frage die Parteien auch immer, ob der Streit im Sinne der Verstorbenen wäre. Denn eigentlich gibt es in einem Erbfall nur ein einziges Wort: danke! Schliesslich erhält man etwas, das man nicht im herkömmlichen Sinn verdient hat.

Können Menschen Vorkehrungen treffen, damit es gar nicht zu einer Liquidation kommt?

Irgendeine Verwertung des Nachlasses muss immer gemacht werden, ich habe deshalb keine Angst um mein Geschäft. Was aber sicher hilft gegen spätere Unstimmigkeiten: sich zu Erbschaftsangelegenheiten seriös beraten zu lassen – etwa bei der Bank seines Vertrauens. Am besten informieren Erblasser ihre Nachkommen schon zu Lebzeiten darüber, was sie besitzen und wer später was erhalten soll. Auch das Aufsetzen eines Testamentes oder eines Vorsorgeauftrages ist hilfreich.

Sie haben Ihren persönlichen Nachlass sicher vorbildlich geregelt.

Ja, ich denke schon. Allerdings ist die Situation in meiner Familie nicht sehr kompliziert – ich habe nur eine Tochter.

Was rät ein Mensch, der beruflich immer ans Ende denken muss, den Lebenden?

Nicht nur an später denken, sondern das Leben zu Lebzeiten geniessen. Also das Tafelsilber und das Porzellan nicht nur für den Nachlass im Schrank behalten, sondern sich daran freuen, solange es geht.



Zur Person

Jürg Hoss führt sein Liquidationsgeschäft in Zollikon seit 30 Jahren in zweiter Generation. Er schätzt private Nachlässe und Konkursmassen und organisiert Verwertungsverkäufe. Seine Auftraggeber sind Notariate, Konkursämter, Banken oder Privatpersonen in der gesamten Schweiz.

info@hossliquidator

Sie wollen Ihr Erbe regeln? Wir unterstützen Sie gerne.

Wir erarbeiten gemeinsam mit Ihnen einen konkreten Plan für die Regelung Ihres Nachlasses.



zkb.ch/erben
044 292 21 00



Mehr und
weniger
Flexibilität

Die neuen Regelungen der AHV 21 bringen seit Anfang 2024 mehr Spielraum beim Rentenbezug in der 1. Säule. Eine neue Einschränkung gibt es hingegen, wenn Freizügigkeitsguthaben aus der 2. Säule später bezogen werden wollen.

Unsere Expertinnen und Experten sind für Sie da

Sie möchten Ihre individuellen Fragen zum Thema Pensionierung in einem persönlichen Beratungsgespräch klären? Nehmen Sie mit uns Kontakt auf – wir stehen Ihnen gerne mit Rat und Tat zur Seite.



zkb.ch/pensionierungsplanung
044 292 21 00

Mehr Flexibilität beim Rentenbezug

- Seit dem 1.1.2024 ist die Reform AHV 21 in Kraft. Die AHV wird durch diese Anpassung finanziell stabilisiert und das Rentenniveau bleibt erhalten. Neu gilt das einheitliche Referenzalter (Rentenalter) 65 für Männer und Frauen.
- Neben anderen Neuerungen bringt die AHV 21 mehr Flexibilität: So können die Versicherten den Zeitpunkt ihres Übertritts in den Ruhestand zwischen 63 und 70 Jahren frei bestimmen. Sie haben auch die Möglichkeit, ihre Erwerbstätigkeit schrittweise zu reduzieren und eine Teilrente zu beziehen.
- Personen, die auch nach dem Referenzalter 65 weiterarbeiten und weiterhin AHV-Beiträge leisten, können zudem unter bestimmten Bedingungen allfällige Beitrags- und Versicherungslücken schliessen und so ihre spätere Rente verbessern. Es wird dadurch ein Anreiz geschaffen, länger zu arbeiten.

Einschränkungen beim Aufschub der

Altersleistungen in der 2. Säule

- Weniger Flexibilität bringt die Reform AHV 21 hingegen beim Aufschub von Freizügigkeitsgeldern in der 2. Säule. Bisher war es ohne Voraussetzungen möglich, den Bezug aus Freizügigkeitsguthaben bis zu fünf Jahre über das Referenzalter hinaus aufzuschieben. Neu geht dies nur noch, wenn der Nachweis einer Erwerbstätigkeit nach 65 erbracht wird (Aufschub maximal bis Alter 70). Es findet damit eine Angleichung an die bisherige Regelung in der Säule 3a statt.
- Während einer Übergangsfrist bis zum 31.12.2029 ist ein Aufschub der Freizügigkeitsleistung weiterhin ohne Nachweis einer Erwerbstätigkeit möglich.
- Wie bisher können Freizügigkeitskonten bis maximal fünf Jahre vor dem Referenzalter bezogen werden. Der frühestmögliche Bezugszeitpunkt für Frauen verschiebt sich analog der Säule 3a von Alter 59 auf Alter 60.

Wann erben Eltern oder (Stief-) Geschwister?

Grundsätzlich haben Ehegatten und eigene Kinder Priorität in der gesetzlichen Erbfolge. Die Eltern und Geschwister gelangen nur dann zur Erbfolge, wenn der Erblasser weder eigene Kinder noch Kindeskinde hinterlässt und keine testamentarische Regelung getroffen hat. In diesen Fällen ist schliesslich zu unterscheiden, ob der Erblasser verheiratet war beziehungsweise in eingetragener Partnerschaft lebte oder nicht. Anhand zweier Beispiele wird hier aufgezeigt, wann die Eltern – oder falls sie verstorben sind, die (Stief-) Geschwister – erbberechtigt sind.

Stirbt ein kinderloser Ehemann und hinterlässt kein Testament, erbt die Ehefrau $\frac{3}{4}$ und jeder Elternteil $\frac{1}{8}$. Sollte ein Elternteil bereits gestorben sein oder sollten beide Elternteile nicht mehr leben, treten an ihre Stelle die jeweiligen Geschwister des Erblassers, mitunter allfällige Stiefgeschwister. Ist ein Elternteil ohne weitere Kindsverhältnisse vorverstorben, geht dessen Erbanteil von $\frac{1}{8}$ an den anderen Elternteil beziehungsweise bei dessen Vorversterben an die Geschwister des Erblassers über und nicht an die überlebende Ehefrau. Die überlebende Ehefrau und die weiteren Erben bilden eine Erbengemeinschaft, die nur gemeinsam über den Nachlass verfügen kann (Einstimmigkeitsprinzip). Dies kann für die überlebende Ehefrau

Risiken bergen, da sie gegenüber den anderen Erben grundsätzlich keinen Vorrang hat.

Stirbt eine kinderlose, unverheiratete Tochter ohne Testament, erben ihre Eltern je $\frac{1}{2}$. Auch in dieser Konstellation gilt, dass wenn ein Elternteil bereits gestorben ist oder beide Elternteile nicht mehr leben, die (Stief-) Geschwister der Erblasserin, die vom gleichen Elternteil abstammen, an ihre Stelle treten. Ist ein Elternteil ohne weitere Nachkommen bereits früher gestorben, geht dessen hälftiger Erbanspruch an den anderen Elternteil beziehungsweise dessen Nachkommen über.

Seit Anfang 2023 ist das revidierte Erbrecht wirksam. Erblasser können dadurch freier über ihren Nachlass verfügen, sofern sie dies in einem Testament festlegen. So sind die Eltern neu nicht mehr pflichtteilsgeschützt. Der Wegfall des elterlichen Pflichtteils ist jedoch nicht gleichzusetzen mit ihrem Erbanspruch. Wie zuvor aufgezeigt, spricht ihnen der Gesetzgeber weiterhin einen Erbteil zu. Wer mit dieser gesetzlichen Aufteilung seines Erbes nicht zufrieden ist, tut gut daran, mit einem Testament oder einem Erbvertrag die gesetzliche Erbfolge abzuändern.



**Livia von Burg,
Teamleiterin Erbschaften,
antwortet.**

Haben Sie Fragen?

livia.von.burg@zkb.ch

044 292 21 00

Impressum

Herausgeberin

Zürcher Kantonalbank,
Bahnhofstrasse 9, 8001 Zürich

Redaktionskommission

Avni Asani, Armin Diethelm, Denise Gugerli, Tobias Landolt, Corinne Peier, Philipp Roth, Roman Schwarz, Stephanie Werner, Judith Wolf

Redaktion

Patrick Steinemann

Kontakt

redaktion-mv@zkb.ch

Art Direction

Maria Salvatore

Gestaltung

Keim Identity GmbH, Zürich

Druck

Zürcher Kantonalbank

Abonnieren der Online-Ausgabe

zkb.ch/meinevorsorge

Copyright

Zürcher Kantonalbank

In der Schweiz gedruckt auf
100 % Recyclingpapier.

Bilder

Titelbild Willing-Holtz via Plainpicture;
S. 2 Jennifer A Smith via Getty images;
S. 3 Stefan Walter; S. 5 Gerhard Fitzthum
via Getty Images; S. 7/30 Simon Baumann;
S. 21 Selina Meier

Disclaimer

Der Zweck dieses Magazins ist die Informationsvermittlung. Interviewpassagen beinhalten die freie Meinung der interviewten Personen. Trotz professionellen Vorgehens kann die Zürcher Kantonalbank die Richtigkeit, Vollständigkeit sowie Aktualität sämtlicher Angaben und Informationen in diesem Magazin nicht garantieren. Performancezahlen sind vergangenheitsbezogen und dürfen nicht als Garantie für die künftige Entwicklung verstanden werden. Die Zürcher Kantonalbank lehnt jede Haftung für Investitionen ab, die sich auf dieses Magazin stützen. Die Zürcher Kantonalbank empfiehlt, fachkundigen Rat einzuholen, bevor Sie Investmententscheide basierend auf Inhalten dieses Magazins umsetzen oder davon absehen. Dieses Magazin dient Informations- und Werbezwecken.

Copyright © 2024
Zürcher Kantonalbank

Developed by



Säule 3a geht ganz leicht.

Investiere in hochwertige Swisscanto-Anlageprodukte oder halte deine Vorsorgegelder in Cash.

35.-

Gutschein* auf deine Gebühren

Gutscheincode:
MEINEVORSORGE



* Nur für frankly Neukunden bei erster Kontoeröffnung innerhalb von 48h einlösbar. Code ist nicht kumulierbar mit anderen Gutschein-codes. Gültig bis 30.04.2024. Es fällt keine All-in-Fee bei Cash an. Jede Investition ist mit Risiken, insbesondere in Bezug auf Wert-, Ertrags- und allenfalls Währungsschwankungen, verbunden. Es handelt sich hierbei um Werbung für eine Finanzdienstleistung. ©2024 Vorsorgestiftung Sparen3 der Zürcher Kantonalbank.

frankly.