Meine Vorsorge

Das Magazin
Juni 2025

Alles im Blick

Eine Finanzberatung zeigt Vernetzungen auf
Seite 5

Sicherheit und Chancen durch Nachlassplanung
Seite 17

Vorsorgen für den Fall einer Demenzerkrankung
Seite 22

Zürcher Kantonalbank

Glanz stück

Muscheln bieten kulinarische Genüsse oder fesseln mit ihren Perlen als Schmuckstück den Blick. Ursula und Donato Trivisano-Mundwiler aus Winterthur sind in beiden Welten zuhause. Nun planen sie die Nachfolge im Familienunternehmen und werden dabei durch Finanzexperten der ZKB unterstützt. – Seite 11

Liebe Leserinnen und Leser

Haben Sie schon einmal eine Renovation oder einen Umbau an einer Immobilie in Angriff genommen? Auch wenn Sie nur ein kleines Projekt starten, sind meist eine Menge Handwerker zu koordinieren: Schreiner, Malerinnen, Elektriker, vielleicht ein Sanitär- oder ein Maurergeschäft. Wäre es da nicht schön, einen Generalunternehmer zu haben, der alle Arbeiten aufeinander abstimmt, die Termine im Blick behält und für einen reibungslosen Ablauf sorgt?

Genau so arbeiten meine Kolleginnen und Kollegen in der Finanzplanung: Bei ihnen laufen die Fäden zusammen; und wenn nötig ziehen sie weitere Spezialistinnen und Spezialisten aus den Bereichen Erbschaften, Steuern, berufliche Vorsorge oder Unternehmensnachfolge hinzu. Ihnen als Kundin oder Kunde wird so ein optimaler Service geboten: Sie erhalten eine gute Übersicht mit Analysen, Szenarien und Massnahmenplänen – alles passgenau auf Ihre Bedürfnisse und Ziele ausgerichtet.

Dies zeigen auch die Praxisfälle, die wir Ihnen in dieser Ausgabe von «Meine Vorsorge» vorstellen. Lassen Sie sich inspirieren und sprechen Sie uns an, wenn wir auch für Sie ein finanzielles Projekt begleiten dürfen – wir legen gerne das Fundament dafür.

Roman Schwarz
Leiter Finanzberatung

«Wir wollen Transparenz schaffen.»

Jérôme Zaugg, Teamleiter Finanzplanung, zum Ziel einer Finanzberatung. – Seite 5

Inhalt

05 **Im Fokus**
Finanzberatung bietet Perspektiven für alle Themen

11 **Aus der Praxis**
Unternehmensnachfolge im Familien-KMU in Winterthur

17 **Portrait**
Das Ehepaar Zuber sorgt für sich und seine Kinder vor

20 **Events**
Webcasts bieten Wissen für finanzielle Unabhängigkeit

22 **Im Gespräch**
Nina Wolf und Mona Moser über Demenz und Vorsorge

28 **Stichwort**
So versteuern Sie Kryptowährungen korrekt

30 **Die Frage**
Wie weiter nach der abgelehnten BVG-Reform?

Menü-plan

Beim Kochen können frische Zutaten zu spontanen Gerichten inspirieren. Meist hilft es aber, ein Menü zu planen oder sich von Kochprofis unterstützen zu lassen, damit das Essen gelingt. Dies gilt auch in Geldfragen: Eine Finanzberatung bietet eine gute Übersicht, damit alle Wünsche in ein perfektes Gesamterlebnis einfliessen können.

ZKB Finanzberatung

Eine Gesamtschau mit Blick auf die Details

Text: Patrick Steinemann, Illustration: Maria Salvatore

Absicherung der Familie, Entwicklung einer Immobilie, Erhalt einer Erbschaft oder Weitergabe des Vermögens zu Lebzeiten: Je nach Lebenssituation verändern sich die finanziellen Themen und Bedürfnisse. Jérôme Zaugg, Teamleiter Finanzplanung und Vorsorge bei der ZKB, zeigt anhand von konkreten Situationen auf, wie vernetzt die einzelnen Bereiche sind und weshalb oft Optimierungspotenzial besteht.

Irgendwann vor dem Alter 65 wird die Frage für alle aktuell: Wie sieht eigentlich mein dritter Lebensabschnitt in finanzieller Sicht aus? Dann werden Pensionskassenausweise studiert, Informationen zur AHV und anderen Renten eingeholt und offene Fragen notiert. «Die Pensionierungsplanung ist ein klassisches Thema für eine Finanzberatung», sagt dann auch Jérôme Zaugg, Teamleiter Finanzplanung und Vorsorge bei der Zürcher Kantonalbank. «Plötzlich werden Themen aktuell, mit denen sich die wenigsten schon befasst haben und entsprechend gross sind die Unsicherheiten. Als Spezialisten können wir dann unterstützen und aufzeigen, welche Optionen bestehen.»

Die Pensionierung ist aber nur ein Lebensereignis, das Unsicherheiten und Fragen im Zusammenhang mit finanziellen Entscheiden auslösen kann. Je nach persönlicher Lebenssituation sind es völlig unterschiedliche Themen, die in den Vordergrund geraten: Das Bedürfnis, sich selbst und die eigene Familie für einen Invaliditäts- oder Todesfall finanziell abzusichern; der Erhalt einer Erbschaft und damit verbundene Fragen nach den Investitionsmöglichkeiten für das geerbte Vermögen; der Wunsch, eine Liegenschaft bereits zu Lebzeiten an die nächste Generation weiterzugeben oder eine Immobilie im grösseren Umfang zu entwickeln. «Vielen Kundinnen und Kunden ist in solchen Situationen nicht bewusst, welche Abhängigkeiten zwischen den einzelnen Themen bestehen und welche finanziellen Auswirkungen sie haben, etwa auf die Steuern oder auch auf die Zusammensetzung des Vermögens», sagt Zaugg.

Wünsche und Ziele im Fokus

Oft sind die persönlichen Bankkundenberaterinnen und -berater die erste Anlaufstelle. Ist eine Situation komplexer oder ist Spezialwissen gefragt, kommen Jérôme Zaugg und seine Kolleginnen und Kollegen aus der Finanzberatung ins Spiel. «Zunächst bemühen wir uns, das Lebenskonzept der Kundinnen und Kunden zu verstehen und ihre Wünsche und Ziele zu kennen. Steht etwa die Risikominimierung im

Vordergrund oder ist der Vermögensaufbau oder -erhalt im Fokus?» In einem zweiten Schritt ist eine Gesamtschau das Ziel: «Wir machen die Vernetzung der einzelnen Aspekte sicht- und nachvollziehbar.» Und in einem dritten Schritt geht es darum, den finanziellen Spielraum der Kundinnen und Kunden auszuloten, mögliche Szenarien aufzuzeigen und Optimierungsmöglichkeiten darzulegen. «Daraus leiten wir dann konkrete Handlungsempfehlungen ab, welche bestmöglich auf die Ziele und Wünsche einzahlen», so Zaugg.

Steuern und Vorsorge immer ein Thema
Etwa im Bereich Immobilienentwicklung: Eine Kundin erbt oder besitzt ein Grundstück und möchte den Nutzen mittels Neu- oder Ersatzbau erhöhen. Ist es dann attraktiver, eigene Finanzmittel einzusetzen oder lohnt sich eine Fremdfinanzierung aus steuerlicher Sicht mehr? Und sollen im Falle einer Eigennutzung Vorsorgegelder eingesetzt werden oder besser nicht? Derweil überlegt sich ein anderer Kunde, ob er das Eigenheim schon zu Lebzeiten an die nächste Generation weitergeben und den Kindern einen guten Start als Immobilienbesitzer ermöglichen will. Doch welcher finanzielle Spielraum bleibt ihm dann noch für seinen eigenen dritten Lebensabschnitt?

Praxisfall 1:

Absicherung der Familie

Persönliche Situation
Elisa ist 43 Jahre alt und lebt mit ihrem Konkubinatspartner und dem gemeinsamen Kind in einer Eigentumswohnung. Sie sind finanziell gut aufgestellt.

Bedürfnisse der Kundin
Elisa hat von Freunden gehört, dass sie aufgrund ihrer Lebenssituation bei einem Todesfall ihres Partners nicht genügend abgesichert sein könnte, um für die gemeinsame Tochter zu sorgen. Zudem möchte sie sicherstellen, dass ihr Partner und die Tochter weiterhin in der Wohnung bleiben können, sollte ihr etwas zustossen. Elisa hat aufgrund einer Erbschaft etwas Geld auf der Seite. Sie möchte ihr Vermögen strukturieren und sinnvoll aufbauen.

Finanzberatung
In der Beratung wird Elisa aufgezeigt, wie ihre Situation im Risikofall Tod oder Erwerbsunfähigkeit aussieht und welche Vorkehrungen sie und ihr Partner treffen können. Die Finanzplanungsexpertin prüft zudem, wie das Vermögen hinsichtlich Finanzierung der Eigentumswohnung oder Investitionsmöglichkeiten optimal strukturiert werden kann und ob allenfalls Potenzial zur Steueroptimierung besteht.

Praxisfall 2:

Realisieren von Immobilienplänen

Persönliche Situation
Martin ist 45 Jahre alt, verheiratet und hat zwei Kinder. Er ist angestellt in leitender Funktion und besitzt ein Eigenheim. Martin hat zudem ein weiteres Einfamilienhaus (EFH) sowie ein Mehrfamilienhaus (MFH) geerbt.

Bedürfnisse des Kunden
Martin stellt sich die Frage, was er mit den geerbten Liegenschaften machen soll. Das MFH ist renovierungsbedürftig. Das EFH steht auf einer grossen Landparzelle. Martin strebt an, das MFH zu sanieren und allenfalls auf der Landparzelle des EFH ein zweites MFH zu erstellen. Martin fragt sich nun, wie er seine Pläne finanzieren kann, ob sich das finanziell auszahlt und wie das Familienvermögen langfristig gesichert werden kann.

Finanzberatung
Die Finanzberatung zeigt die persönliche finanzielle Situation von Martin und eine optimale Strukturierung des Vermögens in Bezug auf die Immobilien auf. Ebenfalls beantwortet wird die Frage, wie eine optimale Finanzierung seiner Liegenschaftspläne aussehen könnte und ob die Pläne realisierbar und sinnvoll sind. Auch die steuerliche Sicht wird dabei miteinbezogen.

Praxisfall 3:

Weitergabe einer Liegenschaft

Persönliche Situation
Leo ist 62 Jahre alt, verheiratet und hat zwei erwachsene Kinder. Die Familie ist finanziell gut aufgestellt: Leo besitzt ein Eigenheim und eine Ferienwohnung.

Bedürfnisse des Kunden
Leo hegt den Wunsch, seine Liegenschaften bereits zu Lebzeiten an seine Kinder abzutreten. Das Eigenheim wie auch die Ferienwohnung sind mit einer Hypothek belegt, die er stetig amortisiert. Er möchte die Liegenschaften gern so weitergeben, dass seine Kinder diese finanziell gut tragen können. Er ist sich jedoch unsicher, was wohl aus steuerlicher und erbrechtlicher Sicht die beste Strategie wäre, um seine Immobilien zu vererben.

Finanzberatung
In der Finanzberatung wird Martin aufgezeigt, wie seine finanzielle Situation heute und im dritten Lebensabschnitt aussieht, was die Weitergabe zu Lebzeiten für seine Wohnsituation bedeutet und ob er und die Kinder sich dies leisten können. Die Finanzplanungsexperten arbeiten zudem eng mit den Steuer- und Erbschaftsexperten zusammen und können aufzeigen, was bei einer Weitergabe der Immobilien zu Lebzeiten aus steuerlicher und erbrechtlicher Sicht beachtet werden muss.

Praxisfall 4:

Übersicht nach dem Tod des Partners

Persönliche Situation
Irma ist 71 Jahre alt und seit Kurzem verwitwet. Ihr Mann hat ihr das gesamte Vermögen hinterlassen. Irma besitzt eine Eigentumswohnung und hat ein Stiefkind.

Bedürfnisse der Kundin
Irma hat sich ihr Leben lang nie gross mit Finanzen beschäftigt – dies hat immer ihr Mann übernommen. Nun, da er unerwartet verstorben ist, muss sie sich zuerst eine Übersicht über ihre finanziellen Verhältnisse verschaffen. Zudem fragt sie sich, wie sie ihr Vermögen sinnvoll strukturieren und langfristig verzehren soll.

Finanzberatung
In der Finanzberatung wird Irma aufgezeigt, wie ihre finanzielle Situation bezüglich Einnahmen, Ausgaben, Vermögen und Verzehr aussieht. Da sie nun im Besitz eines substanziellen Vermögens inklusive Immobilie ist, empfiehlt es sich, einen Finanzplan zu erarbeiten, damit Irma ihr Vermögen optimal strukturieren, verzehren und steueroptimiert verwalten kann.

Zwei Themen spielen in der Finanzberatung fast immer mit hinein: Steuern und die langfristige Finanzplanung auch für die Zeit nach der Pensionierung. «Steuern sind meist ein grosser Hebel für die Finanzoptimierung», erklärt Zaugg. Dabei gelte es, neben den kurzfristigen Vorteilen auch die langfristigen Auswirkungen im Blick zu behalten. Und ebenso die Vorsorge bezieht Finanzplaner Zaugg in jeder Situation mit ein: «Fast jeder Finanzentscheid hat auch Auswirkungen auf die Mittel, die langfristig oder im Vorsorgefall zur Verfügung stehen.»

Möglichst grosse Transparenz schaffen

«Wir Finanzplaner wollen für unsere Kundinnen und Kunden eine möglichst grosse Transparenz schaffen. Sie sollen erkennen, welche Opportunitäten sie haben und welche Konsequenzen ein Entscheid für die eine oder andere Option hat», sagt Jérôme Zaugg. «Im Vordergrund steht immer die unabhängige, objektive Betrachtung, damit die Kundinnen und Kunden ihre Entscheide auf einer soliden Basis fällen können.»

Zaugg und seine Kolleginnen und Kollegen in der Finanzberatung agieren dabei als eine Art Generalunternehmer: Bei ihnen laufen die Fäden zusammen und bei Bedarf ziehen sie weitere Spezialistinnen oder Spezialisten hinzu. Etwa aus den Bereichen Steuern, Erbschaften, Bautreuhand oder Unternehmensnachfolge. «Der Zugriff auf ein Netzwerk aus Expertinnen und Experten ist in vielschichtigen finanziellen Fragestellungen entscheidend», sagt Zaugg.

Aus jeder Finanzberatung resultiert ein konkreter Massnahmenplan. Die Kundinnen und Kunden werden in der Regel bei der Umsetzung durch die persönlichen Kundenbetreuerinnen und Kundenbetreuer begleitet. Zudem unterstützen auch die Spezialistinnen und Spezialisten die Kunden weiterhin. «Erfahrungsgemäss ändern sich im Laufe der Zeit gewisse finanzielle oder persönliche Parameter, da sind wir jederzeit zur Stelle und können reagieren», sagt Zaugg.

Jérôme Zaugg
Teamleiter Finanzplanung und Vorsorge
jerome.zaugg@zkb.ch
044 292 21 00

Suchen Sie Transparenz und Sicherheit?
Wir helfen Ihnen mit einer Finanzberatung.

Unsere Expertinnen und Experten für Finanzplanung beraten Sie ganzheitlich und detailliert. Wir erarbeiten mit Ihnen massgeschneiderte Lösungen.

zkb.ch/finanzberatung
044 292 21 00

1.

Definieren Sie Ihre Wünsche und Ziele

Steht für Sie finanzielle Sicherheit an oberster Stelle? Oder möchten Sie Ihr Vermögen erhalten und aufbauen? Aus Ihrem finanziellen Lebenskonzept leitet sich ab, wie Sie Ihr Vermögen idealerweise strukturieren.

2.

Schaffen Sie Transparenz

Eine Gesamtschau zeigt Ihnen die Vernetzung aller Finanzthemen auf. Die Spezialistinnen und Spezialisten für Finanzplanung helfen Ihnen, alle Abhängigkeiten zu erkennen und Optimierungsmöglichkeiten zu realisieren.

3.

Definieren Sie die weiteren Schritte

Die konkreten Handlungsempfehlungen der Finanzberatung zeigen Ihnen den Idealweg auf. Sie können aber selbst entscheiden, welche Massnahmen Sie zu welchem Zeitpunkt umsetzen wollen.

3 Tipps.

Fokus auf Genuss

Feines und Schönes war im Arbeitsleben der Familie Trivisano immer zentral. Bald soll die nächste Generation die Erfolgsgeschichte des Winterthurer KMUs fortschreiben.

Nachfolgeplanung im KMU

Glanz, Geschmack und gutes Gefühl

Text: Patrick Steinemann, Fotos: Simon Habegger, Illustration: Maria Salvatore

Das Ehepaar Ursula und Donato Trivisano hat in Winterthur erfolgreich gewirtschaftet im Schmuck-, Lebensmittel- und Gastrobereich. Nun wollen sie ihre Unternehmen an die Söhne weitergeben. Damit die Übergabe ein Erfolg wird und niemand schlaflose Nächte haben muss, haben sie sich Unterstützung bei Finanzexperten geholt.

Im Erdgeschoss an der Kasinostrasse 3 in Winterthur glitzert und glänzt es prächtig in den Vitrinen: goldene Halsketten, diamantbesetzte Ringe, exklusive Uhren. Über allem schwebt eine gewisse Leichtigkeit des Seins, Preisschilder werden in diesem Ambiente leicht übersehen.

Zwei Stockwerke weiter oben sitzen Donato Trivisano und seine Frau Ursula Trivisano-Mundwiler in einem Verkaufsraum von Mundwiler Juwelen. Sie erzählen von der Begeisterung, mit der sie ihr Geschäft auch nach vierzig Jahren noch betreiben. Sie berichten aber auch von hohen Schulden in der Anfangszeit, harter Arbeit im KMU mit einer Siebentagewoche für die Inhaber oder den jahrelangen Anstrengungen, die es brauchte, um einzelne Uhrenmarken ins Sortiment zu bekommen. Der Glanz aus den Vitrinen erhält hier oben eine zusätzliche Tönung, Werte ein anderes Gewicht. «Geld ist nur eine Zahl», sagt Donato Trivisano, «entscheidend sind die Emotionen, die ich mit dieser Zahl verbinde.»

Vom Schmuck- zum Gastrogeschäft

Emotionale Momente gab es für die Trivisanos einige in den vergangenen vier Jahrzehnten. Etwa als sie die Nachbarliegenschaft ihres Geschäfts in der Winterthurer Altstadt übernehmen konnten. Als sie mit der Übernahme der Markthalle zusätzlich in die Lebensmittelbranche eingestiegen sind. Oder als sie mit dem Restaurant Locanda auch im Gastrobusiness aktiv wurden. Doch trotz dieser Expansionsschritte ist das Ehepaar Trivisano auf dem Boden geblieben. «Ich identifiziere mich nicht über Materielles», sagt Ursula Trivisano. «Erfolg bedeutet für mich, positiv wahrgenommen zu werden mit unseren Fachgeschäften – und dass wir die Löhne unserer mittlerweile rund 90 Mitarbeitenden pünktlich zahlen können.»

Widmen sich auch privat den genussvollen Dingen des Lebens: Ursula und Donato Trivisano-Mundwiler beim Kochen in der heimischen Küche.

Erfolgreiche Zusammenarbeit: Ursula und Donato Trivisano (oben) und ihre ZKB Berater Andreas Glaus (Mitte links), Markus Brügger (Mitte rechts) sowie Roland Egli (unten).

Dieses Verantwortungsgefühl ist es dann auch, welches die Ethik der Trivisanos im Geschäftsleben und darüber hinaus prägt: Die Mitarbeitenden sollen auch in Zukunft einen sicheren Arbeitsplatz haben, von dem sie mit Stolz berichten können. Dass diese Zukunft ebenso bedeutet, langsam loszulassen von ihren Geschäften, ist den Trivisanos bewusst. Sie haben deshalb schon vor einiger Zeit damit begonnen, Gespräche mit ihren Söhnen Matteo und Ilario über die Unternehmensnachfolge zu führen. «Es war und ist uns jedoch wichtig, dass sie nicht müssen, sondern wollen», sagt Donato Trivisano. «Und sie sollen keine schlaflosen Nächte haben, wie wir sie in den Anfangszeiten hatten», ergänzt Ursula Trivisano.

Mitinitiiert hat den Nachfolgeprozess auch Andreas Glaus, Kundenbetreuer des Ehepaars Trivisano in der Filiale Winterthur der Zürcher Kantonalbank. «Viele KMU stehen vor ähnlichen Herausforderungen, wir sprechen diesen Punkt in unseren Kundengesprächen deshalb immer an.» Solche Prozesse bräuchten meist viel Zeit, sagt Glaus, entscheidend sei aber, dass eine für die Kundinnen und Kunden optimale Lösung gefunden werde: «Schliesslich soll die erfolgreiche Geschichte ihres Unternehmens fortgeschrieben werden.»

Experten stehen beratend zur Seite

Damit die Geschäftsweitergabe auch im Fall der Trivisanos ein Erfolg wird, hat Kundenbetreuer Glaus in Absprache mit dem Ehepaar zwei bankinterne Spezialisten beigezogen: Finanzplaner Markus Brügger und Roland Egli, Experte im Bereich Unternehmensnachfolge. «Wir beginnen immer mit einer finanziellen Auslegeordnung und dem Kennenlernen der Wünsche und Ziele unserer Kundinnen und Kunden», sagt Brügger. Danach gehe es darum, konkrete Punkte anzugehen, fügt Egli hinzu: «Wie soll der Zeitplan für die Nachfolgelösung gestaltet werden? Was braucht es, damit die Übergabe der operativen Geschäftsführung gelingt? Wie hoch wird der Kaufpreis angesetzt und wie kann dieser durch die Nachfolger finanziert werden? Welche steuerlichen und rechtlichen Aspekte sind zu beachten?» Brügger und Egli führen dafür verschiedene Gespräche mit dem Ehepaar Trivisano und ihren Söhnen, sie analysieren die Zahlen und entwickeln Szenarien für die Zukunft.

Ursula und Donato Trivisano sind froh über diese fachliche Unterstützung: «Die Aussensicht eines neutralen Profis ist für uns sehr wertvoll», sagt Donato Trivisano. «Und manchmal braucht es auch einen kleinen Anstoss, damit der Prozess weitergeht und eben nicht auf die lange Bank geschoben wird.» Auch Ursula Trivisano hat ein gutes Gefühl: «Ich spüre, dass sich die Fachleute für unser Geschäft und unsere spezielle Konstellation interessieren und fühle mich mit meinen Anliegen ernst genommen.»

Dass die Geschäftsübernahme für die beiden Söhne keine einfache Sache wird, dessen ist sich Donato Trivisano bewusst: «Der Druck im Geschäftsleben hat generell zugenommen, das Konsumverhalten ändert sich rasch. Man muss sich ständig anpassen und anstrengen, um die Qualität hochzuhalten.» Planung sei dabei ebenso wichtig wie Improvisation. «Das Wichtigste war für uns jedoch immer, dass wir uns gegenseitig vertraut und uns in den verschiedenen Geschäftsbereichen die nötige Freiheit gelassen haben», sagt Ursula Trivisano.

Gute Planung, rascher Abschluss

Um Vertrauen, Freiheit, Transparenz und Respekt geht es auch im Nachfolgeprozess. «Unsere Söhne sollen wissen, was auf sie zukommt, es soll keine Geheimnisse geben», sagt Donato Trivisano. Mittlerweile steht der grobe Zeitplan für die Geschäftsübergabe und die Familie macht sich daran, in Workshops mit den Finanzexperten die Details anzugehen. Ist dieser Prozess abgeschlossen, soll die eigentliche Übergabe innerhalb eines Jahres abgeschlossen sein. «Ich muss loslassen und mich zurückziehen, die Jungen sollen rasch ihre eigenen Entscheide fällen können», sagt Donato Trivisano.

Auch über ihre Zeit danach machen sich Ursula und Donato Trivisano schon Gedanken: Vermehrtes Wandern auf Pilger- und anderen Wegen steht bei ihm auf der Wunschliste, mehr Zeit für die Enkel und ihre Hobbys wünscht sie sich. Damit auch bei den privaten Finanzen im dritten Lebensabschnitt alles passt, steht Markus Brügger den Trivisanos mit einer Finanzplanung zur Seite: «Auch die persönliche Vorsorge ist immer Teil des Ganzen. Und wenn nötig und gewünscht können wir weitere Kolleginnen und Kollegen aus den Bereichen Steuern oder Erbschaften beziehen.»

Bis die Geschäftsübergabe abgeschlossen ist, werden sich die Trivisanos weiter mit voller Kraft einsetzen für die schönen und köstlichen Dinge im Leben – schliesslich sollen der Schmuck und die Augen ihrer Kundinnen und Kunden weiter glänzen und die feinen Geschmäcker auf der Zunge zergehen.

Wollen Sie Ihr Unternehmen in neue Hände geben? Wir begleiten Sie gern.

Machen Sie sich erste Überlegungen zur Zukunft? Oder möchten Sie bereits einen konkreten Massnahmenplan entwickeln? Unsere Expertinnen und Experten unterstützen Sie im gesamten Nachfolgeprozess.

zkb.ch/unternehmensnachfolge
044 292 21 00

Fünf Fragen und Antworten zur Unternehmensnachfolge

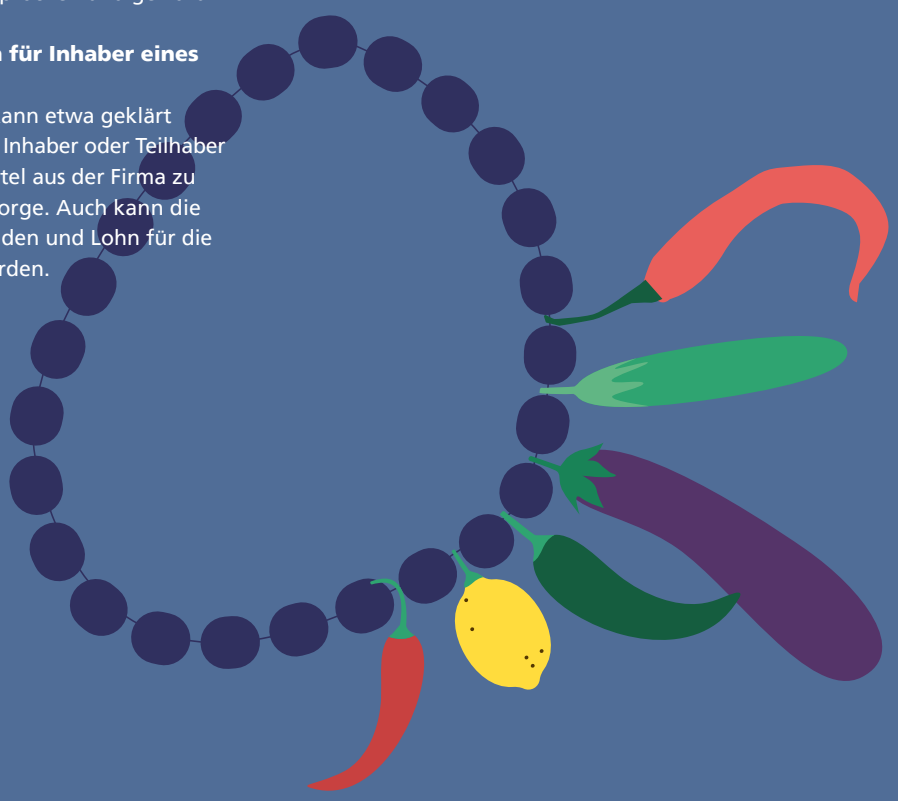
Weshalb ist es sinnvoll, eine Unternehmensnachfolge frühzeitig aufzugleisen?
Eine Geschäftsübergabe ist häufig ein komplexes Projekt. Die Inhaber müssen sich klar werden über ihre Ziele und Vorstellungen. Dann braucht es diverse Abklärungen, ein Konzept und einen konkreten Massnahmenplan. Auch Verhandlungen über den Wert des Unternehmens oder eine passende Finanzierung für den Käufer benötigen Zeit. Deshalb empfiehlt es sich, die Unternehmensnachfolge frühzeitig anzugehen.

Warum ist ein Finanzplan ein wertvoller Baustein?
Mit einer Finanzplanung wird eine Gesamtschau aller geschäftlichen und privaten Finanzen erstellt – dies schafft Transparenz. Zudem werden Themen wie private Vorsorge, Liegenschaften, Anlagen, Steuern oder Erbrecht angesprochen und geklärt.

Was bringt ein Finanzplan für Inhaber eines KMUs?
Mit Hilfe eines Finanzplans kann etwa geklärt werden, ob es sinnvoll ist, als Inhaber oder Teilhaber (nicht betriebsrelevante) Mittel aus der Firma zu nehmen für die private Vorsorge. Auch kann die Aufteilung zwischen Dividenden und Lohn für die Firmenbesitzer optimiert werden.

Welche Rolle spielen die Steuern?
Wenn alle finanziellen Aspekte im Zusammenhang angeschaut werden, zeigen sich meist auch Optimierungsmöglichkeiten bei den Steuern. Etwa durch einen freiwilligen Einkauf in die Pensionskasse oder einen gestaffelten Bezug von Vorsorgegeldern.

Welchen Beitrag können Fachleute leisten?
Finanzplaner und Vorsorgespezialistinnen können eine Auslegeordnung machen, Detailfragen beantworten und ihr Know-how einbringen. So kann in allen Bereichen das Optimum herausgeholt werden.



Barbara und Stefan Zuber

Sicherheit und Chancen kombiniert

Aufgezeichnet: Patrick Steinemann, Foto: Simon Habegger

Für ihren dritten Lebensabschnitt wollen sich Barbara und Stefan Zuber möglichst umfassend absichern und gegenseitig begünstigen. Doch auch ihre beiden Kinder sollen gute Startmöglichkeiten für einen eigenen Immobilienbesitz erhalten. Die Lösung ist ein Erbvertrag, der alle Beteiligten in die Verantwortung nimmt.

«Nachlässe werden in der Schweiz häufig erst dann weitergegeben, wenn die Erben selbst schon im Rentenalter sind. Wir möchten das anders machen: Unserer Tochter und unserem Sohn wollen wir finanzielle Langzeitperspektiven ermöglichen und ihnen mit einem Erbvorbezug die Möglichkeit für eigenen Immobilienbesitz oder andere Investments geben. Gleichzeitig wollen wir uns als Ehepaar absichern für die Zeit nach der Pensionierung.

Die finanzielle Basis für unseren dritten Lebensabschnitt konnten wir uns durch unsere guten Jobs erarbeiten. Stefan hat in den letzten vier Jahrzehnten die unglaubliche technische Entwicklung in der Informatik hautnah miterlebt und mitgestaltet – als er sein Berufsleben als Programmierer startete, gab es noch kein Handy, keinen PC und kein Internet. Und als Barbara am Flughafen Zürich ins Luftfahrtgeschäft einstieg, hiess die nationale Airline noch Swissair. Trotz aller Veränderungen haben wir unsere Motivation und unsere Neugier im Beruf und in unserer Freizeit immer hochgehalten.

Unseren Nachlass hätten wir auch zu zweit über einen Ehevertrag und zwei Testamente regeln können. Das wäre zwar einfacher gewesen, doch wir wollten unsere beiden Kinder aktiv miteinbeziehen. Wir haben uns deshalb für einen Erbvertrag entschieden, der von allen vier Beteiligten notariell beglaubigt werden muss. Unsere Kinder müssen sich mit der Materie beschäftigen und durch ihre Unterschrift ihr Einverständnis zu einem Erbverzicht geben, wenn das erste Elternteil stirbt. Denn mit der gegenseitigen Alleinerbeneinsetzung wollen wir als Ehepaar sicherstellen, dass unser Haus nicht verkauft werden muss, wenn ein Ehegatte stirbt.

Dass wir um die Jahrtausendwende durch eine Hypothek der Zürcher Kantonalbank unser Haus in Watt erwerben konnten, war ein Glücksfall – und eine unserer besten Entscheidungen. Es gab uns Gestaltungsspielraum, sowohl im finanziellen Bereich durch die Wertsteigerung der Immobilie als auch für das Zusammenleben innerhalb der Familie. Ein eigenes Daheim bietet einen Ausgleich zum Beruf, wir können etwas mit den Händen machen, uns aber auch zurückziehen, wenn wir möchten.

«Unsere Kinder sollten sich durch den Erbvertrag mit der Materie beschäftigen.»

Barbara Zuber

Unsere Idee mit dem Erbvertrag und dem Erbverzicht hat unsere Kinder zunächst schon etwas aufgeschreckt. Klar, der überlebende Ehepartner könnte alles Geld verjubeln. Auch der Fall einer Demenzerkrankung birgt gewisse Gefahren. Wir haben jedoch gemeinsam gute Diskussionen geführt und den Erbvertrag dann mithilfe unserer Erbschaftsberaterin bei der ZKB noch justiert. Die nun umgesetzte Lösung bietet allen etwas: Als Ehepaar gewinnen wir Sicherheit und gleichzeitig ermöglichen uns unsere freien finanziellen Mittel, unseren Kindern schon jetzt im Sinne eines Erbvorbezugs ein Startkapital zu geben.

Die Dinge rechtzeitig anzugehen und einen Plan zu haben – das hat uns schon im Beruf begleitet und wird für uns auch im Privaten immer wichtiger. Etwa, wenn wir reisen: Früher sind wir ohne grosse Vorbereitung einfach losgezogen, heute haben wir klare Vorstellungen, was wir unterwegs sehen möchten, und legen unsere Reiseroute entsprechend fest. Genauso lohnt es sich auch bei der Vorsorge, vorausschauend zu handeln. So kann das persönliche Guthaben langfristig wachsen, und es werden keine Fristen verpasst, etwa bei Einkäufen und Auszahlungen bei der beruflichen Vorsorge.

Sicher: Finanz- und Pensionierungsplanung ist nicht für alle gleich spannend, Stefan hat sich da viel tiefer reingekniet als Barbara. Minimal damit befassen sollte sich aber jede und jeder. Denn nur so können die richtigen Fragen gestellt werden und ist die Kontrolle über die eigenen Finanzen immer gewährleistet. Für die Details gibt es dann die Spezialistinnen und Spezialisten – mit den Dienstleistungen unserer Fachpersonen bei der ZKB sind wir mehr als zufrieden.»

Barbara und Stefan Zuber

Barbara Zuber (60) hat bei der Swissair eine Ausbildung als diplomierte Luftverkehrsangestellte abgeschlossen. Sie arbeitete immer Teilzeit im Reisegeschäft, zehn Jahre davon bei einem Reisebüro, meist jedoch am Flughafen Zürich in den Diensten verschiedener Fluggesellschaften.

Stefan Zuber (64) arbeitete mehr als 40 Jahre in der Informatik, einen Grossteil davon für Finanzdienstleister. Während seiner Laufbahn hat er verschiedenste IT-Systeme und Plattformen als Projektleiter betreut und Teams in mehreren Ländern geleitet. Als externer Mitarbeiter war er auch am Aufbau der ersten Onlinebank der ZKB beteiligt.

Das Ehepaar Zuber hat zwei erwachsene Kinder und lebt in Watt ZH.

Sie wollen Ihr Erbe regeln? Wir unterstützen Sie gern.

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

zkb.ch/erben
044 292 21 00

#zukunft

Von der finanziellen Planung bis zur Vermögensanlage: In einer dreiteiligen Webcast-Serie bieten eine Expertin und ein Experte viel Wissen und praktische Tipps.

Wie kann ich die Weichen stellen für meine finanzielle Zukunft? Diese Frage bildet die Ausgangslage für eine dreiteilige Webcast-Serie der Zürcher Kantonalbank zur finanziellen Unabhängigkeit. «In den Webcasts beleuchten wir die wichtigsten Aspekte der finanziellen Planung sowie den Vermögensaufbau mit sorgfältig ausgewählten Geldanlagen», erklärt Andreas Habegger, Leiter Finanzplanung und Vorsorge bei der Zürcher Kantonalbank.

Im ersten Teil der Serie geht Andreas Habegger darauf ein, wie sich Vermögen und Vorsorge mit der aktuellen und künftigen Lebenssituation in Einklang bringen lassen. Er zeigt dabei in einfachen Schritten auf, wieso es sich lohnt, die eigenen Finanzen bewusst zu planen und das Vermögen zu strukturieren.

In den beiden weiteren Webcasts spricht Silke Hein, Leiterin Vertrieb Investment Solutions bei der ZKB, über den Unterschied zwischen Sparen und Investieren und erklärt, worauf es beim Anlegen ankommt: «Das kluge Anlegen von Geld ist ein effektiver Weg, um die Kaufkraft seines Kapitals zu erhalten und das Vermögen langfristig zu optimieren.» Anlegen sei keine Zauberei, legt Silke Hein dar, aber es sei gerade in turbulenten Zeiten wichtig, der gewählten Strategie treu zu bleiben und Ruhe zu bewahren.

Viele praktische Tipps zur Finanzplanung und zum Einstieg in die Welt des Anlegens runden die Webcast-Serie unter der Moderation von Sara Taubman-Hildebrand ab.

Schauen Sie die Webcasts im Replay

Die dreiteilige Webcast-Serie «Finanzielle Unabhängigkeit: Von der Vermögensplanung bis zur Geldanlage» können Sie über den nachfolgenden Link kostenlos im Replay ansehen.

zkb.ch/unabhaengig
044 292 21 00

Vorsorgen & Anlegen

Liefern Antworten aus erster Hand: Silke Hein, Leiterin Vertrieb Investment Solutions, und Andreas Habegger, Leiter Finanzplanung und Vorsorge bei der Zürcher Kantonalbank.

Demenz und Vorsorge

Offen reden und rechtzeitig handeln

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

Im Interview sprechen Nina Wolf von Alzheimer Zürich und Mona Moser von der Zürcher Kantonalbank über die Herausforderungen, die eine Demenzerkrankung für Betroffene und Angehörige mit sich bringt – und über die Wichtigkeit, rechtzeitig für den Fall einer Urteilsunfähigkeit vorzusorgen.

Demenz gilt als Volkskrankheit. Sind tatsächlich immer mehr Menschen davon betroffen, Frau Wolf?
Nina Wolf: Wir gehen davon aus, dass in der Schweiz aktuell rund 160'000 Personen mit Demenz leben. Jährlich kommen rund 34'000 Neuerkrankungen hinzu. Das bedeutet, dass etwa alle 16 Minuten eine Person an Demenz erkrankt. Bis ins Jahr 2050 wird sich die Zahl der an Demenz erkrankten Personen etwa verdoppelt haben. Dies hat vor allem mit der Demografie zu tun – das Alter ist der grösste Risikofaktor für eine Demenzerkrankung.

Die geistige und physische Handlungsfähigkeit zu verlieren wegen einer diffusen, nicht greifbaren Krankheit macht den meisten Menschen Angst. Erleben Sie das auch in Ihren Beratungen?
Wolf: Ja, Betroffene haben oft Angst, nichts mehr wert zu sein und der Gesellschaft nichts mehr zurückgeben zu können. Dies hat aber meist nicht direkt mit der Krankheit zu tun, sondern mehr damit, wie das Umfeld mit Demenz-Betroffenen umgeht.

Was wäre denn ein «richtiger» Umgang mit Demenz-Betroffenen?
Wolf: Wir sollten zunächst Fragen an uns selbst stellen: Sprechen wir Demenz-Betroffenen sämtliche Fähigkeiten ab? Schliessen wir sie aus? Nehmen wir sie überhaupt nicht mehr ernst? Oder begegnen wir ihnen mit Empathie, Geduld und Verständnis? Unterstützen wir sie dort, wo es nötig ist, und gewähren wir möglichst viel Selbstständigkeit und Autonomie? Das Umfeld hat also einen grossen Einfluss darauf, Ängste von Betroffenen aufzufangen und darauf, wie Menschen mit Demenz ihre Erkrankung erleben.

Die Diagnose Demenz ist immer ein Schock, oder?
Wolf: Einerseits ja, doch kann eine konkrete Diagnose insbesondere Angehörigen auch Erleichterung verschaffen. Endlich gibt es eine Erklärung für Veränderungen, die oft schon jahrelang beobachtet wurden. Und es können gezielt Informationen beschafft werden, Hilfe kann geholt werden. In diesem Moment kommen dann auch Organisationen wie wir ins Spiel, die Lösungswege aufzeigen können.

Demenz kann sich auch unvermittelt im Alltag zeigen – etwa beim Erledigen von Bankgeschäften.
Mona Moser: Wenn eine Kundin oder ein Kunde an den Schalter kommt und zweimal hintereinander den gleichen Betrag abheben will, ein falsches Ausweisdokument vorlegt oder keine Unterschrift mehr leisten kann, dann können dies Zeichen dafür sein, dass etwas nicht stimmt. Unsere Mitarbeitenden in den Beratungszonen sind für solche Situationen

Für Mona Moser (links) und Nina Wolf ist die richtige Kommunikation zentral im Falle einer Demenzerkrankung.

jedoch speziell geschult und wissen, wann sie etwas kritisch hinterfragen müssen. Auch in Beratungssituationen kann sich eine mögliche Demenz zeigen, etwa wenn Kundinnen und Kunden keine passenden Antworten geben, sich ständig wiederholen oder ihre Zielsetzungen nicht mehr klar formulieren können.

Sind dies typische Zeichen für Demenz?
Wolf: Dass Routinen und gewohnte Handlungsabläufe nicht mehr adäquat ausgeführt werden können, sind mögliche Symptome. Im Alltag kann sich das auch bei so vermeintlich banalen Dingen wie dem Bedienen eines Staubsaugers zeigen. Betroffene schämen sich oft für dieses Nicht-mehr-Können und sprechen nicht darüber. Das kann dann rasch zu Beziehungskonflikten führen. Das häufigste Symptom sind jedoch Probleme mit dem Kurzzeitgedächtnis.

Nicht über etwas sprechen wollen, sich nicht erinnern können: Die Kommunikation zwischen Betroffenen und ihrem Umfeld scheint ein zentraler Punkt zu sein, auch für Konflikte.
Wolf: Das ist so. Entscheidend ist auch hier die zugrundeliegende Haltung: Schaffe ich es, das Verhalten meines an Demenz erkrankten Partners als Ausdruck seiner Erkrankung zu deuten oder nehme ich es persönlich? Wie reagiere ich auf Vorwürfe eines Betroffenen, die er aufgrund einer verzerrten Wahrnehmung äussert? Lasse ich mich auf einen Streit ein oder gelingt es mir, Konfliktsituationen auch einfach einmal stehen zu lassen? Unsere Organisationen Alzheimer Schweiz und Alzheimer Zürich geben zum Thema Kommunikation zahlreiche Tipps ab und veranstalten auch Kurse.

Auch bei Bankgeschäften kommt es auf die richtige Kommunikation an – und auf die Grenzen, die es zu beachten gilt.
Moser: Für uns Bankmitarbeitende ist entscheidend, dass wir nur gegenüber Bevollmächtigten Auskunft über vertrauliche Informationen geben und dass keine Zahlen oder Daten an nicht Bevollmächtigte gelangen. Dies geschieht auch im Interesse und zum Schutz der Kundinnen und Kunden. Auch sonst sind uns Grenzen gesetzt: So dürfen wir grundsätzlich keine Gefährdungsmeldung an die Kinder- und Erwachsenenschutzbehörde (KESB) absetzen. Wir können jedoch Betroffene und bevollmächtigte Angehörige beraten. Idealerweise beginnt diese Beratung aber schon, bevor jemand von einer Demenz betroffen ist.

Sie sprechen die rechtzeitige Vorsorge an. Welcher Baustein ist hier am wichtigsten?
Moser: In unseren güter- und erbrechtlichen Beratungen ist eine mögliche Urteilsunfähigkeit immer ein Thema. Denn diese kann nicht nur durch eine Demenz entstehen, sondern beispielsweise auch durch einen Unfall – und ein solcher kann jederzeit eintreten. Der zentrale Baustein einer rechtzeitigen Vorsorge ist der Vorsorgeauftrag. Mit diesem Dokument definieren wir im Sinne der Selbstbestimmung, wer sich um unsere persönlichen und finanziellen Angelegenheiten sowie um die Vertretung im Rechtsverkehr kümmern soll, wenn wir selbst nicht mehr dazu in der Lage sind. Zudem können mit einem Vorsorgeauftrag auch weitere Punkte geregelt werden, etwa wer die Betreuung von minderjährigen Kindern übernehmen oder bei Unternehmensanteilen die geschäftlichen Tätigkeiten ausüben soll.

Wenn Angehörige konkrete Aufgaben übernehmen oder Entscheidungen treffen müssen, ist das für Betroffene sicher keine einfache Situation.
Wolf: Umso wichtiger ist es, rechtzeitig vorzusorgen und über solche Dinge offen zu sprechen. Ist eine Demenzerkrankung erst einmal akut, müssen Angehörige immer wieder abschätzen, ob ein Eingreifen zum Schutz der Betroffenen angezeigt ist oder nicht. Dieses Eingreifen in die Autonomie von Betroffenen fällt niemandem leicht. Es ist deshalb sehr hilfreich, wenn durch einen Vorsorgeauftrag zumindest eine rechtliche Absicherung für stellvertretendes Handeln besteht.

Gerade Eheleute meinen oft, mit der Ehe alle Vertretungen und Vollmachten geregelt zu haben.
Moser: Eheleute sind sich häufig nicht bewusst, dass sie in finanziellen Dingen gegenseitig nur für Alltagsgeschäfte legitimiert sind. Für alles, was darüber hinaus geht, braucht es im Falle einer Urteilsunfähigkeit einen Vorsorgeauftrag; also etwa für die Erhöhung einer Hypothek oder den Verkauf des Hauses. Ist in solchen Situationen kein Vorsorgeauftrag vorhanden, muss zwingend die KESB involviert werden. Eine Vollmacht reicht hier nicht aus.

Darauf kommt es an

01

Sprechen Sie über die Möglichkeit einer Urteilsunfähigkeit

Nehmen Sie das Thema mit Ihren Angehörigen auf und sprechen Sie über Ihre Wünsche und Anordnungen für den Fall der Fälle.

02

Informieren Sie sich über das Thema Demenz

Beratungsstellen wie Alzheimer Zürich bieten vielfältige Informationen und Hilfestellungen für Betroffene und Angehörige.

Engagement für das Alter

Die Zürcher Kantonalbank ist Hauptsponsorin von Alzheimer Zürich. Der Verein ermöglicht Menschen mit Demenz und ihren Angehörigen ein besseres Leben. Um diese Unterstützung anbieten zu können, ist die Organisation auch auf Einzelspenden angewiesen.

alzheimer-schweiz.ch/de/zuerich

03

Regeln Sie Ihre Vorsorge rechtzeitig

Mit Dokumenten wie dem Vorsorgeauftrag, einer Patientenverfügung und einem Testament können Sie Ihren Willen festhalten und Angehörige entlasten. Nutzen Sie auch den ZKB Vorsorgeauftrag-Konfigurator.

04

Lassen Sie sich von Spezialisten beraten

Expertinnen und Experten im Bereich der Finanz-, Erbschafts- und Nachlassplanung können Sie mit ihrem Fachwissen beraten und Sie beim Aufsetzen von Dokumenten unterstützen.

«Betroffene haben oft Angst, nichts mehr wert zu sein und der Gesellschaft nichts mehr zurückgeben zu können.»

Nina Wolf

«Mit einem Vorsorgeauftrag definieren wir, wer sich um unsere Angelegenheiten kümmern soll, wenn wir selbst dazu nicht mehr in der Lage sind.»

Mona Moser

Welche weiteren Dokumente thematisieren Sie in Ihren Beratungen?
Moser: In unseren Beratungen geben wir ein Vorsorgedossier ab. Darin enthalten sind eine Mustervorlage für den Vorsorgeauftrag, eine Patientenverfügung für Fragen im medizinischen Bereich sowie ein Dokument betreffend Anordnungen für den Todesfall. Viele unserer Kundinnen und Kunden tun sich verständlicherweise schwer, solche Themen anzugehen, sind dann aber nach der Beratung erleichtert, sich damit befasst zu haben. Aus Sicht der Beraterin freut es mich sehr, wenn ich hier Hilfe leisten und den Kunden und Kundinnen ein gutes Gefühl geben kann.

Können eigentlich auch Kundinnen und Kunden mit einem Beistand ihr Konto bei der ZKB behalten?
Moser: Selbstverständlich. Wir haben eine spezialisierte Fachstelle Beistandschaften, die sich um solche Fälle kümmert. Diese beantwortet auch alle Fragen zu Vorsorgeaufträgen und zum Erwachsenenschutzrecht.

Wolf: Akteure wie die ZKB spielen eine wichtige Rolle, indem sie ihre Mitarbeitenden im Umgang mit Demenz schulen und so zu einer Demenz-freundlichen Kultur beitragen. Je mehr wir über die Krankheit Demenz wissen, umso mehr können wir Stigmas und Ängste abbauen und Betroffene integrieren in unsere Gesellschaft.

Haben Sie Ihre Vorsorge geregelt? Nutzen Sie unsere Expertise.

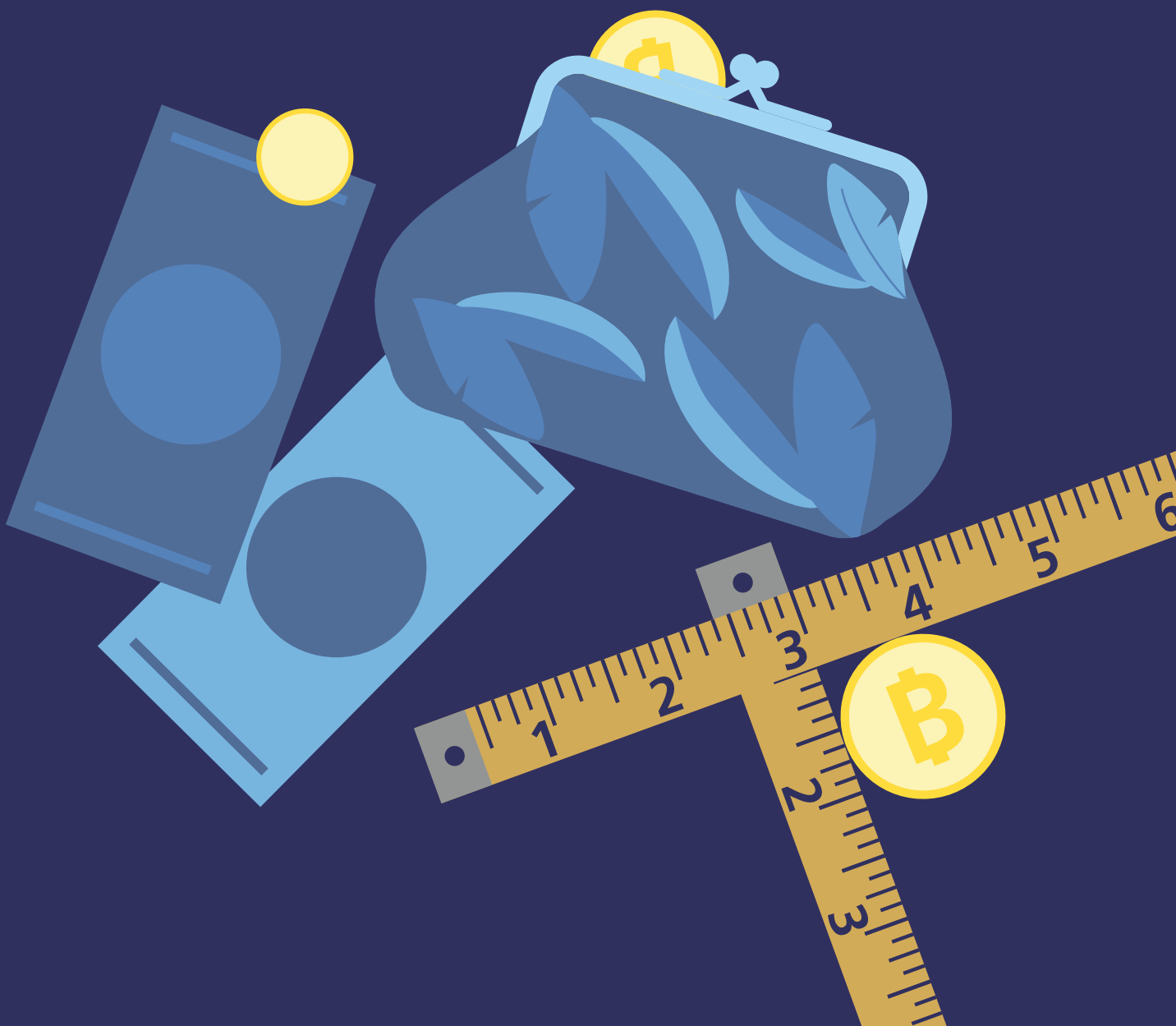
Wie steht es um Ihre Finanzen, sollten Sie erwerbsunfähig werden oder sterben? Unsere Expertinnen und Experten erklären Ihnen, wie Sie optimal für sich und Ihre Liebsten vorsorgen oder einen Vorsorgeauftrag aufsetzen.

zkb.ch/vorsorgeauftrag
044 292 21 00

1. Dr. Nina Wolf
ist bei Alzheimer Zürich für psychosoziale Beratungen und Projektentwicklung zuständig. Wolf hat an der Universität Zürich Sozialanthropologie und empirische Kulturwissenschaften studiert und mit einem Doktorat abgeschlossen.

2. Mona Moser
ist Erbschaftsberaterin bei der Zürcher Kantonalbank. Die Juristin hat langjährige Erfahrung in den Bereichen Nachlassplanung und Willensvollstreckung. Moser hat an der Universität Zürich das Studium der Rechtswissenschaften absolviert und mit einem Master of Law abgeschlossen.

Kryptowährungen sind steuerpflichtig



Kryptowerte unterscheiden sich zwar von herkömmlichen Währungen. Trotzdem müssen diese digitalen Werte in der Steuererklärung ebenfalls korrekt deklariert werden. Wir erklären, wie es funktioniert.

Deklaration im Guthabenverzeichnis

- Bei Kryptowerten handelt es sich um immaterielle Vermögenswerte, die grundsätzlich bewertbar und auch handelbar sind. Damit gelten diese als bewegliches Vermögen und unterliegen der kantonalen Vermögenssteuer. Allfällige Erträge daraus (z.B. Airdrops oder Prämien aus Staking) stellen steuerbares Einkommen dar. Der Verkehrswert der Kryptos und die Erträge müssen im Wertschriften- und Guthabenverzeichnis deklariert werden.
- Handelsplattformen von Kryptowährungen erstellen meist keine automatischen Ertrags- und Saldobescheinigungen für die Steuererklärung. Das ist eine Herausforderung für Besitzerinnen und Besitzer von Kryptowährungen, da nur sie für eine vollständige Deklaration verantwortlich sind.
- Wenn Sie die Kryptowährungen Bitcoin oder Ethereum in Ihrem Depot bei der Zürcher Kantonalbank halten, können Sie die Werte vom Wertschriftendepotauszug (Anlagereport) verwenden. Falls Sie einen Steuerreport der ZKB bestellt haben, sind die Werte auch darin enthalten.

Angaben für die Deklaration

- Erstellen Sie einen Screenshot von ihrem Wallet per 31. Dezember, in welchem die gehaltenen Kryptowährungen und der Jahresschlusskurs der Handelsplattform ersichtlich sind.
- Zu den gängigsten Kryptowährungen publiziert die eidgenössische Steuerverwaltung auf ihrer Webseite die offiziellen Steuerwerte.
- Gibt es keinen Jahresschlusskurs und keinen Steuerwert, kann der Kaufpreis deklariert werden.
- Sofern die Kryptowährungen im Privatvermögen gehalten werden und kein gewerbsmässiger Wertschriftenhandel vorliegt, sind Kursgewinne steuerfrei und Kursverluste demgegenüber auch nicht steuermindernd.

Suchen Sie Rat bei Steuerfragen? Wir stehen Ihnen zur Seite.

Unsere Expertinnen und Experten unterstützen Sie in allen Steuerangelegenheiten und stellen sicher, dass Sie nur so viele Steuern bezahlen, wie Sie müssen.

zkb.ch/steuern
044 292 21 00

Wie weiter nach der abgelehnten BVG-Reform?

Reto Frei Boo, Kundenberater berufliche Vorsorge, antwortet.
reto.frei@zkb.ch
044 292 21 00

Die Reform der beruflichen Vorsorge (BVG) vom Herbst 2024 war eine Reaktion der Politik auf die demografische Veränderung und die steigende Lebenserwartung: Das Leistungsniveau sollte erhalten und die Absicherung von Teilzeitbeschäftigten verbessert werden. Doch das Verdikt der Schweizer Bevölkerung war klar: Am 22. September lehnte sie die BVG-Reform an der Urne deutlich ab. Der politische Prozess auf diesem Gebiet ist damit erst einmal ins Stocken geraten. Doch wie sehen die Möglichkeiten für Arbeitgebende und Arbeitnehmende aus, allenfalls auf individueller Ebene etwas zu verändern bei der Pensionskasse oder beim persönlichen Vorsorgeguthaben?

Für Unternehmen bedeutet die berufliche Vorsorge ihrer Mitarbeitenden zweierlei: Sie ist ein Kostenfaktor, jedoch auch eine Chance, sich auf dem Arbeitsmarkt gegenüber Mitbewerbern positiv hervorzuheben. Schon heute können die Firmen Mitarbeitende über das gesetzliche Minimum hinaus versichern – etwa indem sie Angestellte mit reduziertem Pensum besserstellen durch die Anpassung des Koordinationsabzugs oder die Senkung der Eintrittsschwelle. Auch die Einführung von Wahlplänen kann die Vorsorgeleistungen der Mitarbeitenden verbessern.

Solche Anpassungen müssen nicht zwingend mit höheren Kosten für die Firmen verbunden sein. Meist lohnt es sich, die bestehenden Vorsorgelösungen zu überprüfen und mit der Pensionskasse neue Bedingungen auszuhandeln. Im besten Fall kann ein optimierter Versicherungsschutz kostenneutral erreicht werden.

Und wie sieht es aus Sicht der versicherten Arbeitnehmenden aus? In einem ersten Schritt sollten diese sich über ihre gegenwärtigen BVG-Leistungen informieren und den aktuellen Pensionskassenausweis verstehen. Wenn die finanzielle Möglichkeit besteht, sind freiwillige Einkäufe in die Pensionskasse ein lohnender Schritt, die persönliche Vorsorgesituation zu verbessern. Ebenso zahlen sich frühzeitige und regelmässige Einzahlungen in die private Vorsorge der Säule 3a aus – auch steuerlich.

Arbeitnehmende haben zudem die Möglichkeit, ihre Arbeitgeber auf eine unbefriedigende Vorsorgesituation hinzuweisen. Im Falle eines Jobwechsels ist es empfehlenswert, nicht nur die Lohnleistungen, sondern auch die BVG-Leistungen eines potenziellen neuen Arbeitgebers genau anzuschauen.

Da der Bereich der beruflichen Vorsorge eine gewisse Komplexität aufweist, empfehlen wir Arbeitgebenden wie Arbeitnehmenden, bei offenen Fragen Fachspezialistinnen und Fachspezialisten um Rat und Unterstützung anzufragen.

Impressum

Herausgeberin
Zürcher Kantonalbank,
Bahnhofstrasse 9, 8001 Zürich

Redaktionskommission
Yao Han Ang, Avni Asani, Armin Diethelm, 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 Catherine Delahaye via Getty Images; S. 2 Tetra Images via Getty Images; S. 3 Stefan Walter; S. 5 Olivie Strauss via Unsplash; S. 9/30 Simon Baumann; S. 21 Petra Wolfensberger

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 © 2025
Zürcher Kantonalbank

Wie steht es um Ihre
Altersvorsorge?
Vereinbaren Sie jetzt eine persönliche und kostenlose Standortbestimmung und erfahren Sie mehr über die Optimierungsmöglichkeiten Ihrer Vorsorge.
zkb.ch/pensionierung-compact
Zürcher Kantonalbank