

Kapital oder Rente: Cleverer kümmern sich frühzeitig ums Ersparte (1. Teil)

Eine lebenslange Rente beziehen – oder sich das Kapital der beruflichen Vorsorge auf einmal auszahlen lassen? Diese Frage haben etliche Leser schon oft gestellt - und emotional entschieden, ohne die Steuern zu berücksichtigen. Die Entscheidungskriterien zwischen der Renten- und der Kapitallösung sind vielfältig. Beide haben Vor- und Nachteile. Jedermann sollte sich deshalb mit dieser Frage gezielt auseinandersetzen. Denn nicht nur eine Fehlberatung durch einen unqualifizierten Berater kann Sie teuer zu stehen kommen, auch nichts machen kann in die Zehntausende von Franken gehen. Es gilt deshalb, richtig vorzugehen und einige Fragen abzuklären. Am Beispiel von Familie Meier erhalten Sie in der heutigen und der nächsten Ausgabe die wichtigsten Tipps und Informationen dazu.



www.patrickliebi.ch
info@patrickliebi.ch

Patrick Liebi
Eidg. dipl. Finanzplanungsexperte

Inhaber
Patrick Liebi & Partner
Vorsorge- und Finanzplanungszentrum
5430 Wettingen

Peter (55) und Heidi (54) Meier sind seit 25 Jahren verheiratet und wohnen in Zürich. Die beiden gemeinsamen Kinder Martin (24) und Bettina (22) sind schon ausgeflogen und stehen auf eigenen Beinen. Peter ist angestellt als Ingenieur mit einem Jahresverdienst von CHF 120'000, Heidi arbeitet als Teilzeitverkäuferin, der Jahresverdienst beläuft sich auf CHF 18'000.

Wer macht meine Planung?

Peter Meier hat sich schon oft den Kopf darüber zerbrochen, ob er sich beraten lassen oder einfach alles so belassen sollte, wie es ist. Aber genau hier fängt es an. Auch nichts machen kann Peter eine Stange Geld kosten. Zum Beispiel

kann man mit der richtigen Planung der Bezüge der verschiedenen Vorsorgegelder aus der zweiten und dritten Säule, sowie der Planung von Einkäufen in die Pensionskasse Steuern von mehreren Zehntausend Franken sparen. Oder wenn Peter Meier schon kurz nach seiner Pensionierung ableben würde, bekäme seine Heidi nur noch 60 % der ursprünglichen Pensionskassenrente, nachdem bereits die AHV ihre Rente um einen Drittel reduziert hat. Die Fixkosten wie Miete, Auto-, Hausrat, Gebäudeversicherung bleiben die gleichen, etliche weitere Ausgaben reduzieren sich nur wenig. So muss Heidi Meier unter Umständen schon bald auf das Ersparte zugreifen. Mit der richtigen Pla-

nung könnte man dies vermeiden. Darum sollte sich Jedermann, und sei er noch so konservativ, spätestens ab 55 umfassend beraten lassen.

Familie Meier hat dies inzwischen erkannt. Jetzt kommt also die Frage auf, durch wen?

«Peter, ich mach dir eine kostenlose Altersplanung, wir sind da von unserer Versicherung speziell geschult worden», bietet sich sein Freund Mäni an. Oder: «Peter, ich habe deine Adresse einem Berater einer Allfinanzfirma weitergegeben, die bieten kostenlose Wirtschaftsanalysen an. Er hat mir gesagt, dass er sich in den nächsten Tagen bei dir melden wird.» Peter ist unsicher, seine Bank hat ihm auch schon den Vorschlag gemacht, eine Finanzplanung zu erstellen, welche aber kostenpflichtig wäre. Der erste Schritt, bei und mit wem will ich die Frage «Kapital oder Rente» klären, ist einer der Wichtigsten. Entscheiden Sie sich für eine Billiglösung, kann dies unter Umständen Kosten in ungeahnter Höhe mit sich bringen. So können Mehrsteuern von einigen CHF 10 000, unflexible Lösungen, von denen es kein Zurück mehr gibt oder gar Lösungen, welche den sicheren Ruin bedeuten, auf sie zukommen. Hier einige Kriterien, denen ihr Partner entsprechen sollte:

Ist er ausgebildeter Finanzplaner mit einem eidgenössischen Fachausweis oder gar diplomierter Finanzplanungsexperte? Kann er mich neutral und produkteunabhängig beraten? Wie viele Finanzplanungen hat er schon gemacht? Gibt es Referenzen? Auch die Honorarfrage ist sehr wichtig. Werde ich kostenlos beraten, besteht die Gefahr, dass mir nicht die beste, sondern eine produkteorientierte Lösung angeboten wird, da es verständlicherweise niemanden gibt, der gratis arbeiten möchte. Ein Berater, der seine Dienstleistung

kostenlos anbietet, will durch die Beratung Abschlüsse tätigen und sich so seinen Lebensunterhalt erarbeiten. Bekäme Ihr Berater aber ein Honorar, wäre er auch bereit, Vorschläge einzubringen, an denen er nichts verdienen wird, die Ihnen aber den grössten Mehrwert bringt. Peter Meier hat CHF 165'000 auf seinem Sparkonto liegen, welches er zur Zeit nicht benötigt. Bei einer kostenlosen Beratung rät der Berater wahlmöglich zum Abschluss einer Einmaleinlage bei einer Versicherungsgesellschaft mit einer Nettorendite von 3.8%. Mit diesem Geschäft hat der Berater sein verdientes Honorar für die geleistete Arbeit sichern können. Bezahlt Peter Meier hingegen für seine Finanzplanung einem kompetenten Berater ein Honorar, empfiehlt er Peter Meier gestaffelte Einkäufe in die Pensionskasse vorzunehmen und diese Gelder später gestaffelt zu beziehen. An diesem Vorschlag verdient der Berater keinen Franken, Peter Meier hat aber durch die optimale Planung mit 65 über CHF 50'000 mehr auf seinem Konto. Es gäbe noch unzählige weitere Beispiele, welche verdeutlichen würden, wie mit einer Topberatung enorm Geld gespart und wie viel durch eine Fehlberatung verspielt werden kann. Ein Honorar von CHF 2'000 bis CHF 3'000 für eine Finanzplanung steht einem deutlichen Mehrwert gegenüber. Etliche Anbieter verrechnen auch das abgemachte Honorar mit den Provisionen der einzelnen Fonds- und Versicherungsgesellschaften und das Überschussguthaben wird als Beratungsguthaben stehen gelassen. Dieses Modell betrachte ich als eines der Fairsten. Setzt der Kunde die Planung mit dem Berater um, entfällt das Honorar und die neutrale Beratung ist gewährleistet. Der Kunde hat auch nicht den Druck, unbedingt einen Abschluss beim Berater zu tätigen, da er für die Dienstleistung bezahlt hat.

Die Planungsaufnahme

Peter Meier hat sich für das Modell Honorar mit Verrechnung entschieden. Er will von Anfang an frei und ohne jegliche Verpflichtung sein. Es kommt zum ersten Gespräch mit dem Finanzplaner, zur eigentlichen Planungsaufnahme. Alle Kontoauszüge, Depotauszüge, Steuererklärungen, Pensionskassenausweise und Reglemente, Versicherungsverträge, Ehe- und Erbvertrag oder Testament (falls vorhanden), Unterlagen über die Liegenschaft sind hier mitzubringen.



Wünsche und Ziele

Als erstes nimmt ihr Finanzplaner Ihre Wünsche und Ziele auf. Diese bilden das Fundament und die Grundlage ihrer Planung. Sie dienen auch als Kontrollinstrument der später gemachten Planung. Der ausgewiesene Finanzplaner wird sich bei der Planung immer wieder die Frage stellen: «Habe ich im Beratungskonzept die Wünsche und Ziele meines Kunden im Visier oder bin ich davon abgekommen?» Beim Formulieren der Wünsche und Ziele braucht es auch die Unterstützung des Beraters, der mit einem klaren, strukturierten Fragekonzept die Bedürfnisse und Wünsche abcheckt. Die Wünsche und Ziele sind das Herz der Finanzplanung. Wird diesem Punkt keine Beachtung geschenkt, muss bei Ihnen bereits im Erstgespräch die Alarmglocke läuten. Fragen bezüglich Hauskauf oder Verkauf, Absicherung des Partners, erbrechtliche Fragen werden besprochen, das Anlageverhalten des Kunden und die Sicher-

heitsbedürfnisse werden evaluiert, geplante Anschaffungen werden aufgenommen, aber auch über Rückstellungen für Unvorhergesehenes muss diskutiert werden. Soll ich meine Kinder schon vorzeitig etwas vererben oder bestehen Ängste, den Arbeitsplatz vorzeitig zu verlieren? Als ich einem 62-jährigen Finanzplanungskunden, der Angst vor der Reorganisation im Betrieb seines Arbeitgebers hatte, für den er seit über dreissig Jahren tätig war, mitteilen konnte, dass eine frühzeitige Pensionierung ohne Probleme zu realisieren sei, war dieser nicht nur überglücklich. Auch das gesunde Selbstvertrauen kehrte wieder zurück. In den darauf folgenden Monaten konnte er gestärkt in die Verhandlungen mit seinem Arbeitgeber gehen, im Wissen, auch ohne Arbeit überleben zu können. Das Resultat kann in Franken gar nicht ausgedrückt werden, da er nicht nur finanziell besser dastand, sondern auch seine Persönlichkeit und dadurch auch die Gesundheit enormen Aufwind fand.

Haben Sie einen Artikel zum Thema Anlagen, Steuern, Finanzplanung verpasst? Unter www.patrickliebi.ch sind sämtliche bereits erschienenen Artikel zu finden.

Kostenlose Hotline

Tel. Nr. 056 / 430 00 88

Exklusiv für unsere Leser: Jeweils am Mittwoch von 10.00 Uhr bis 12.00 Uhr können Sie Fragen zu den Themen: **Vorsorge/Versicherungen/Anlageberatung Wohneigentum/Steuern und Erbrecht** stellen. Patrick Liebi und sein Team beantworten während dieser Zeit Ihre Fragen und Anliegen.

