

Eine gute Finanzplanung hilft bei der richtigen Entscheidung



Interview mit Andreas Helg

Leiter Finanz- und Vorsorgeberatung
Wegelin & Co. Privatbankiers
St. Gallen

PRIVATE: Herr Helg, ganz allgemein: Was macht eine gute Finanzplanung aus?

Helg: Eine gute Finanzplanung berücksichtigt alle Aspekte des Vermögens, der Vorsorge, der Steuern und des Nachlasses. Wichtig dabei ist das Eingehen auf die individuellen Bedürfnisse der Kunden und eine objektive Betrachtungsweise. Das sorgfältig ausgearbeitete Finanzplanungsdossier verschafft dem Kunden einen Überblick über sein Vermögen sowie dessen mögliche Entwicklung und zeigt Optimierungspotenzial auf. Mit einer guten Finanzplanung ist der Kunde in der Lage, wichtige Entscheide selbständig zu fällen.

PRIVATE: Welches sind die wichtigen Fragen bei der langfristigen Planung der Finanzen?

Helg: Was für den Kunden wichtig ist, hängt von seiner Lebenssituation ab. Oftmals stehen Einkommens- und Vermögensziele im Vordergrund. Wir prüfen, welche Risiken und Massnahmen diese Ziele beeinflussen. Je nach Lebensphase fragen sich die Kunden beispielsweise: Stimmt meine Anlagestra-

tegie mit meiner Vermögenssituation überein? Soll ich mein Pensionskassenguthaben als Rente oder als Kapital beziehen oder wie wirken sich freiwillige Pensionskasseneinkäufe auf meine Vorsorgeleistungen und auf meine Steuerbelastung aus? Wie lässt sich mein Wunsch einer frühzeitigen Pensionierung finanziell realisieren und wie plane ich meinen Nachlass bestmöglich?

PRIVATE: Die Analyse der Vermögenswerte ist oft der erste Schritt einer Finanzplanung. Was beinhaltet eine Vermögensanalyse konkret und welche Schlüsse werden daraus gezogen?

Helg: Für die Vermögensanalyse erstellen wir für den Kunden eine «private» Bilanz sämtlicher Vermögenswerte und Verbindlichkeiten zum heutigen Zeitpunkt. Die einzelnen Vermögensposten werden näher erklärt und sind nach Liquidität gegliedert. Daraus ist das Verhältnis von liquidem und gebundenem Vermögen sowie das Verhältnis der Verbindlichkeiten zum Gesamtvermögen ersichtlich, woraus wir erste Schlussfolgerungen, wie zum Beispiel zu vorhandenen Klumpenrisiken oder hohen Fremdkapitalquoten, ziehen können.

Im Anschluss an die Analyse erfolgt die Vermögensplanung. In Anlehnung an die aktuelle und zukünftige Einnahmen- und Ausgabenstruktur simulieren wir eine voraussichtliche Vermögensentwicklung für einen individuell gewählten Zeitraum.

PRIVATE: Was bedeutet eine strategische Ausrichtung des liquiden Vermögens auf verschiedene Anlageklassen?

Helg: Dies bedeutet eine Aufteilung des liquiden Vermögens auf die Anlageklassen Geldmarkt, Obligationen und Aktien. Konto- und Geldmarktanlagen sichern einen kurzfristigen Zugriff auf das Vermögen (bis 12 Monate), Obligationen eignen sich eher für Kapital mit einer mittelfristigen Bindungsdauer (1 bis 5 Jahre) und der langfristig orientierte Vermögensanteil kann in Aktien angelegt werden.

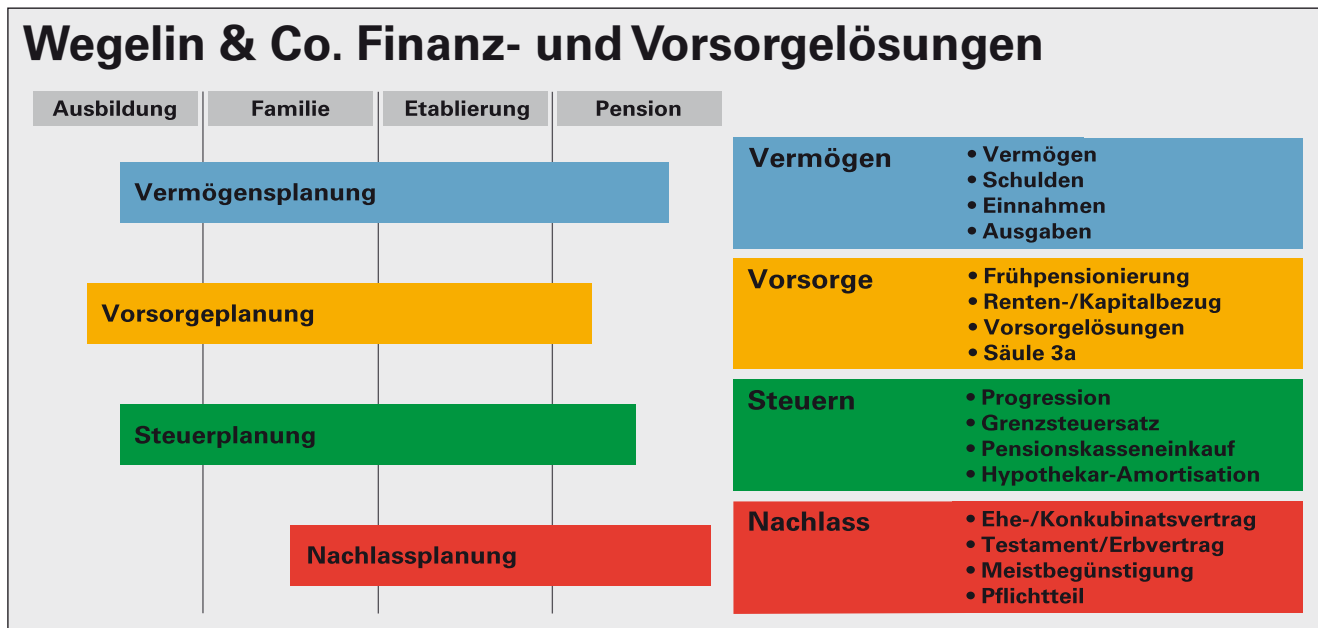
Die strategische Ausrichtung fusst auf der Vermögensanalyse und der Ermittlung der künftig stattfindenden einmaligen und regelmässigen Entnahmen. Zusätzlich zur Prüfung der Risikofähigkeit berücksichtigen wir die persönliche Haltung des Anlegers gegenüber Marktschwankungen. Diese zwei Komponenten stellen eine fundamental richtige und auf die persönliche Risikobefindlichkeit des Kunden massgeschneiderte Anlagestrategie sicher.

PRIVATE: Zum Thema Vorsorge: Ist eine 3. Säule notwendig, um den gewohnten Lebensstandard nach der Pensionierung aufrechtzuerhalten?

Helg: Dies hängt einerseits vom persönlichen Ausgabeverhalten und andererseits von der Höhe der versicherten Leistungen aus der 2. Säule ab. Die Erfahrungen aus der Praxis zeigen, dass öfters Vermögen aus der 3. Säule zur Deckung der Ausgaben herangezogen wird. Insbesondere Ausgaben und Investitionen wie beispielsweise Reisen, Rückzahlung von Hypotheken oder Schenkungen an die Nachkommen werden häufig aus der 3. Säule finanziert.

PRIVATE: Das in der Pensionskasse angesparte Guthaben bildet oft eine der grössten Vermögenspositionen. Welche Konsequenzen haben die Wahl einer lebenslangen Rente oder eines Kapitalbezugs aus der Pensionskasse?

Helg: Beim Kapitalbezug erhält der Kunde das während seines Berufslebens angesparte Kapital ausbezahlt und kann darüber frei verfügen. Wählt er hingegen die Rente, erhält er das Kapital stückweise in Form einer lebenslangen monatlichen Auszahlung. Auf das Kapital kann der Versicherte nicht mehr zugreifen. Wir erarbeiten aufgrund verschiedener Kriterien die Vor- und Nachteile beider Bezugsformen und schaffen für den Kunden die Grundlagen, diese Entscheidung selbständig und unbeeinflusst fällen zu können. Ist die Auszahlungsform bei der Pensionskasse angemeldet, kann der Entscheid nicht mehr



rückgängig gemacht werden. Deshalb ist es wichtig, diesen auf einer fundierten Basis zu fällen.

PRIVATE: Gerade bei Unternehmern nimmt die Bewirtschaftung der Vorsorgegelder oft eine zu geringe Rolle ein. Welche zusätzlichen Möglichkeiten bestehen hier?

Helg: Ab einem jährlichen Einkommen von 125'280 Fr. besteht bei Unternehmern die Möglichkeit, die Altersvorsorge im Bereich der überobligatorischen 2. Säule nach den persönlichen Bedürfnissen im Rahmen der gesetzlichen Vorschriften steuerlich optimiert auszubauen und zu beziehen. Beispielsweise kann ein Unternehmer seine Anlagestrategie im Rahmen der gesetzlichen Bestimmungen auf seinen persönlichen Anlagehorizont und seine Risikotoleranz ausrichten. Aufgrund des höheren versicherten Lohns entstehen meist Vorsorgelücken, welche durch freiwillige Einkäufe gefüllt werden können. Dadurch lassen sich AHV-Beiträge und Steuern einsparen.

PRIVATE: Wie kann die steuerliche Situation optimiert werden?

Helg: Pensionskasseneinkäufe, Einzahlungen in die Säule 3a und gestaffelte Bezüge der Vorsorgeguthaben sind die häufigsten Massnahmen, um die steuerliche Belastung zu reduzieren. Damit der Kunde keine Fristen verpasst, ist eine rechtzeitige Planung der Einkäufe und Bezüge unerlässlich. Je nach Wohn-

sitzkanton und Vermögenhöhe lassen sich dadurch substantielle Einsparungen erzielen. Wichtig ist dabei, neben den steuerlichen Optimierungen das persönliche Ziel, zum Beispiel finanzielle Sicherheit im Alter, nicht aus den Augen zu verlieren.

PRIVATE: Was sollte man bei der Hypothekarschuld beachten?

Helg: Schulden machen wirtschaftlich nur Sinn, wenn die Nettoanlagerendite höher ist als die Nettokreditkosten. Die Hypothekarschuld ist stets im Zusammenhang mit der aktuellen Steuersituation und der erwarteten Rendite des Vermögens zu beurteilen. Wir treffen immer wieder Situationen an, bei denen nur die Steuern betrachtet werden und gleichzeitig die überschüssige Liquidität auf einem Konto liegt und in festverzinsliche Anlagen investiert ist. Es entsteht ein Minussaldo zwischen der steuerbereinigten Schuldzinsbelastung der Hypothek und den steuerbereinigten Zinsgutschriften aus dem liquiden Vermögen. Die Steuereinsparung vermag die tiefere Verzinsung der Anlagen nicht zu kompensieren.

PRIVATE: Eine andere Frage: Wann beginnt die Nachlassplanung und welche Punkte sind dabei zu beachten?

Helg: Nachlassplanung ist immer auch Vermögens- und Vorsorgeplanung, weshalb eine ganzheitliche Betrachtung wichtig ist. Planung bedarf es insbesondere bei der Gründung einer Familie

oder eines Unternehmens. Komplexe Familienkonstellationen wie Konkubinatspaare und Patchworkfamilien, bei denen das Gesetz keine oder nur unbefriedigende Lösungen vorsieht, nehmen zu.

Die zentralen Punkte bei der Nachlassplanung liegen in der Definition der begünstigten Personen und bei den Ausgestaltungsmöglichkeiten im Rahmen der gesetzlichen Bestimmungen. Insbesondere der Unternehmer muss sich gleich zwei Zielen widmen: Die Finanzen für seine Hinterbliebenen zu sichern und die weitere Existenz des Unternehmens zu gewährleisten. Das rechtzeitige Angehen dieser anspruchsvollen Themen ermöglicht allen Parteien die Ausarbeitung einer zufriedenstellenden Lösung.

PRIVATE: Wodurch zeichnen sich die Finanz- und Vorsorgelösungen von Wegelin & Co. Privatbankiers aus?

Helg: Wegelin & Co. erstellt bei der Finanzplanung verständliche Unterlagen und gewährleistet eine individuelle und produktunabhängige Beratung. Persönliche und offene Gespräche mit den Kunden bilden das Fundament für gute Finanz- und Vorsorgelösungen. Es geht darum, die Bedürfnisse und Ziele richtig zu erfassen und ins Zentrum der Analysen zu stellen. Wir begleiten die Kunden bei den Massnahmen und Optimierungen und sorgen dafür, dass Fristen eingehalten werden.

andreas.helg@wegelin.ch
www.wegelin.ch